

Diego L. Monasterio

# NUEVO MANUAL DE RETÓRICA PARLAMENTARIA Y ORATORIA DELIBERATIVA





**Nuevo Manual de  
Retórica Parlamentaria  
y Oratoria Deliberativa**



# Nuevo Manual de Retórica Parlamentaria y Oratoria Deliberativa

Diego L. Monasterio



Monasterio, Diego L.

Nuevo manual de retórica parlamentaria y oratoria deliberativa. - 1a ed. - Buenos Aires : Konrad Adenauer Stiftung, 2010.

128 p. ; 20x14 cm.

ISBN 978-987-1285-19-8

1. Oratoria. 2. Retórica. I. Título  
CDD 808.51

© Konrad-Adenauer-Stiftung

Suipacha 1175, Piso 3°

C1008AAW

Ciudad de Buenos Aires

República Argentina

Tel: (54-11) 4326-2552

[www.kas.org.ar](http://www.kas.org.ar)

[info@kas.org.ar](mailto:info@kas.org.ar)

© ACEP

Libertad 417, 2° piso

C1011AAI

Ciudad de Buenos Aires

República Argentina

[www.acepweb.org.ar](http://www.acepweb.org.ar)

[info@acepweb.org.ar](mailto:info@acepweb.org.ar)

ISBN: 978-987-1285-19-8

Impreso en Argentina

Hecho el depósito que establece la Ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial, incluyendo fotocopia,  
sin la autorización expresa de los editores

Marzo 2010

# Contenido del Manual

Prólogo.....	9
Introducción .....	11
<b>Capítulo I. Discurso y Sociedad.....</b>	<b>15</b>
La trascendencia de la expresión discursiva en el proceso de la percepción humana .....	15
<b>Capítulo II. Oratoria, Elocuencia y Retórica .....</b>	<b>21</b>
Conceptos históricos introductorios, objeto y finalidades .....	21
Finalidades de la oratoria .....	31
Definición de Retórica .....	33
Retórica Parlamentaria y Oratoria Deliberativa .....	34
<b>Capítulo III. El Discurso.....</b>	<b>55</b>
¿Qué es un discurso?.....	57
Conectores discursivos .....	57
Composición y estructuración del discurso .....	59
Estructuración del discurso basado en la inclusión de bloques de Información .....	65
El discurso oral: características .....	68
Modos de organización del discurso: su relación con las funciones textuales. Argumentación discursiva .....	71
Recursos lingüísticos: figuras retóricas .....	76

<b>Capítulo IV. El Orador</b> .....	93
Condiciones morales, físicas e intelectuales: ética y principios individuales y profesionales.....	93
La persuasión discursiva: los 5 principios rectores.....	97
Temor oratorio: causas, características y manifestaciones ...	100
<b>Capítulo V. El Auditorio</b> .....	107
Análisis del auditorio: grupos y unidades sociales.....	107
Leyes psicológicas del auditorio. La psicología de las masas .....	110
<b>Bibliografía</b> .....	119



*Dedicado a mi amada familia,  
a mi esposa, a mis hijos, especialmente  
a mis hijas mayores, quienes ya han experimentado  
el fuego y el fragor de tener que hablar en público.*

*A mis queridos amigos y distinguidos colegas  
que me han impulsado y ayudado,  
con su aliento y letra, respectivamente,  
a realizar la presente obra.*



## Prólogo

Cada vez es mayor la necesidad de la política y de los políticos de estar actualizados y en consonancia con los requerimientos técnicos que nuestra sociedad demanda. Por ello, desde la Fundación Konrad Adenauer y ACEP (Asociación Civil de Estudios Populares) tenemos el placer de presentar el Manual de Retórica Parlamentaria y Oratoria Deliberativa, una innovadora e importante herramienta técnica para nuestro sistema democrático y republicano. Esta obra nos aporta un doble orgullo, por ser una nueva publicación de nuestra colección conjunta y, además, por editarse en la celebración de los diez años de ACEP.

Argentina se caracteriza por ser un país con una muy rica experiencia y una trayectoria discursiva política. A modo de ejemplo, es posible citar los casos de Lisandro de la Torre, Alfredo Palacios, Juan Domingo Perón, Arturo Frondizi y Ricardo Balbín, entre muchos otros políticos que se constituyen como memoria histórica y norte en el pensamiento para una gran parte del pueblo argentino. Lamentablemente, esta valiosa tradición se ha ido perdiendo en los últimos años, por lo que esperamos que esta obra colabore en la recuperación del discurso, en la capacidad y en la riqueza de la oratoria, con el objetivo de volver a cautivar el entusiasmo por este importante arte y fundamental herramienta democrática.

El manual es el resultado de un largo proceso de trabajo del Lic. Monasterio, quien incluyó en su estudio los resultados de

tareas de campo en talleres y seminarios en diversas filiales de ACEP, juntamente con su análisis teórico. En definitiva, se trata del fruto de un año de trabajo intelectual y de recolección de experiencias en el recorrido del país. Agradecemos sinceramente el esfuerzo y el aporte académico del Lic. Monasterio en la concreción de este objetivo que, confiamos, cubrirá las expectativas teóricas y prácticas de una temática dinámica y apasionante.

Deseamos que el manual se convierta muy pronto en una obra de cabecera de todos los amantes de esta ciencia y arte, que es la política, y se constituya como un aporte institucional de la Fundación Konrad Adenauer y de ACEP a la calidad y a la profundización democrática en la Argentina del Bicentenario.

Lic. Oscar Ensinck  
Dr. Bernd Löhmann

# Introducción

**D**esde los albores de la cultura y civilización itálica y helénica, la palabra ha sido apertura y conclusión de la interrelación social, principio y fin de la vida en comunidad.

Todo líder, conductor, representante, legislador o ciudadano necesitaba, inexorablemente, manejar el arte de la palabra, estructurar argumentativamente sus piezas discursivas y reconocer las características psico-axio-sociales del auditorio con el que interactuaba para poder seguir siendo considerado como tal o, en aquellas instancias más cruciales, para hacer uso de ataque o de defensa oral ante diferentes tribunales.

La *Inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *refutatio* y *actio*, ejes de la invención, creación, disposición y enunciación de una pieza discursiva, originados en la visión filosófica y retórica de uno de los más grandes pensadores de la historia: Aristóteles, tenían tanta trascendencia en el 450 a. C. como en nuestros días.

Hoy, en pleno siglo XXI, los principios de necesidad y trascendencia de la expresión y argumentación discursiva permanecen intactos, siendo, especialmente, un baluarte de incalculable valor para quienes tengan la responsabilidad y el privilegio de conducir y de representar a sus conciudadanos.

Esta obra ha sido creada para todas aquellas personas interesadas por y dedicadas al ejercicio de la conducción política, para que, como definió en forma categórica Abraham Lincoln

en Gettysburg, el 19 de noviembre de 1863, “el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparezca de la faz de la tierra”.

El Manual de Retórica Parlamentaria y Oratoria Deliberativa promueve un análisis comparativo e introductorio entre la teoría y práctica de la Retórica y de la expresión discursiva, donde se presentan, recopilan y analizan tratados sobre la disciplina de diferentes tiempos, iniciando el recorrido por los antecedentes históricos del arte y la técnica de la oratoria, abordando sus finalidades, objetivos y definiciones, y realizando un específico análisis sobre la Oratoria Deliberativa.

Sumada a la propuesta presentada, el lector podrá sumergirse en un abordaje de la temática discursiva, encontrando respuesta a preguntas como ¿qué es un discurso? ¿Cuáles son y qué función cumplen los conectores discursivos? y ¿cómo se compone una pieza discursiva? Tomando estos enunciados como principios básicos de una plataforma de partida se comienza a trabajar sobre la estructuración del discurso basado en la inclusión de bloques de información y la argumentación discursiva de todos y cada uno de ellos, analizando los recursos lingüísticos y las figuras retóricas que servirán para la conformación de la estrategia discursiva.

Seguidamente, el lector podrá encontrar un análisis de las cualidades y las competencias fundamentales a desarrollar por un orador, así como los principios rectores de la persuasión discursiva, pasando por las causas, características y manifestaciones del temor oratorio.

En instancia de cierre se ha dedicado un capítulo especial para analizar el tercer componente de la trilogía oratoria: el auditorio. Será temática de abordaje el análisis del auditorio como grupos y unidades sociales; finalizando con un relevamiento investigativo sobre las leyes psicológicas del auditorio y el alma colectiva.

Este es un trabajo inicial, una obra de investigación, recopilación, análisis y creación sobre el arte y la técnica de la Retórica en el contexto parlamentario y la Oratoria en el plano deliberativo. Confiamos en que el lector encuentre herramientas para hacer un autodiagnóstico inicial de sus actitudes y competencias retóricas, las cuales podrá poner a prueba en las actividades organizadas por ACEP y la KAS, profundizando sobre cada aspecto de las temáticas abordadas en las nuevas obras que seguramente se comenzarán a proyectar a partir de la presente.

Que disfrute usted de la lectura.





# Capítulo I

## Discurso y Sociedad

### La trascendencia de la expresión discursiva en el proceso de la percepción humana

La expresión oral constituye una de las áreas más trascendentes cuando se estudian las interacciones humanas y los métodos de aprendizaje del cambio de comportamiento o de influencia en el comportamiento de las personas.

Debemos iniciar el presente análisis en el marco de un supuesto fundamental, que todo el discurso oratorio, para lograr influir en el comportamiento humano, debe presentarse y constituirse, a todas luces, como una obra de genuino interés público.

Podemos resumir esta reflexión afirmando que a toda audiencia sólo le interesan los mensajes que tienen que ver con su vida y con los principios axiológicos –fundamentos de valor– por los cuales se rige. No olvidemos que el interés y la atención de los oyentes, temas específicos de la pedagogía transmitiva, tienen una base psicológica. Como describen José Hernández Guerrero y María del Carmen García Tejera<sup>1</sup>: “El interés y la atención tienen que ver con las aspiraciones íntimas y con los deseos profundos, con el mundo personal de la fantasía y de las emociones.

---

1 HERNANDEZ GUERRERO, José Antonio; GARCIA TEJERA, María del Carmen: “El arte de hablar” Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna. Editorial Ariel. España. 2004

Sólo interesan los asuntos que, de manera directa o indirecta, tienen que ver con el yo y con lo mío, con lo que nos afecta, con los temas que constituyen el objeto de nuestros amores y odios, de nuestras ocupaciones o de nuestras preocupaciones”.

Pero hemos de partir de un supuesto de base: el yo es una realidad cambiante y múltiple, es temporal y espacial, es unitaria y plural. Mi yo es mi actualidad, es mi ayer pasado y mi mañana, mis recuerdos, mis pensamientos actuales, mis proyectos, mis temores y mis ilusiones.

No se trata de reducir los temas a los asuntos personales de cada integrante de un auditorio, sino de acercar y de relacionar cualquier cuestión con las materias que constituyen su existencia concreta, su vida individual, su ámbito familiar, su vida profesional, sus relaciones sociales, sus opiniones políticas y sus convicciones religiosas. Se trata de presentar el tema por la cara en la que el oyente se ve reflejado. Para que un hecho sea interesante, es necesario que entre en el mundo presente de los oyentes.

En este espacio presente todo acto discursivo se constituiría en una potencial relación de interés, existiendo una estrecha relación entre la comunicación, la percepción y la motivación. La interrelación comunicacional entre personas está determinada por la percepción que tenga de sí misma y de las demás en el contexto de una situación específica, y por la percepción de la importancia del momento, expresada desde el punto de vista de la motivación (objetivos, necesidades, defensas). La idea comunicada se relaciona íntimamente con las percepciones y motivaciones tanto del emisor como del destinatario, en un contexto situacional específico. Podemos interpretar por percepción aquella sensación interior que resulta de la impresión material hecha en nuestros sentidos, que da forma al proceso por el cual se reúne e interpreta inicialmente la información recibida. Por lo tanto no hablamos exclusivamente de sensación sino de interpretación.

De esta definición surgen, para el plano de análisis retórico, distintos términos de sumo valor para analizar:

**Sensación interior:** la sensación es esa impresión –absolutamente diferente y hasta contrapuesta a un juicio fundado– que los acontecimientos y objetos producen por medio de la recepción sensitiva. Al hablar de sensación interior se hace referencia a aquel proceso interpretativo que se origina antes de poder constatar su validez con el grupo social de pertenencia del individuo y cuya conclusión ya pondrá al sujeto ante potencial situación de emitir opinión.

Si sumamos al concepto de sensación el de impresión, o sea ese efecto que algo o alguien causa en nuestro estado de ánimo, o esa opinión, sentimiento o juicio que algo o alguien suscitan, sin que, muchas veces, se puedan justificar, el juicio de opinión está casi completo, sólo resta interpretar.

Dicha percepción sobre lo social no siempre es racional o consciente: la percepción social es el medio a través del cual una persona se forma una idea acerca de otra, con la esperanza de comprenderla. La empatía o sensibilidad social es el procedimiento que se realiza para lograr desarrollar impresiones rápidas o tener una comprensión actual de los demás. Para describir empatía, muchos autores utilizan vocablos sinónimos como comprensión de personas, sensibilidad social o rapidez de percepción social. En el fondo, la empatía es un proceso de comprensión de los demás, a partir de la observación de la realidad desde los “zapatos del otro”.

En la percepción social deben considerarse tres aspectos: el percibidor, la persona que está “oyendo” e intentando comprender; el percibido, la persona a la que se “oye” o se intenta comprender; y la situación o contexto, el conjunto de fuerzas sociales y no sociales en las cuales ocurre el acto de percepción social.

La rapidez para percibir a los demás no es una habilidad simple. Inclusive la percepción social puede mejorarse teniendo en cuenta que:

- Conocerse a sí mismo hace más fácil tener una rápida percepción acerca de los demás.
- Las características del observador afectan las que él tiende a ver en los demás.
- La persona que se acepta está más dispuesta a ver favorablemente aspectos de otra persona.

Por lo tanto, la percepción social, la impresión basada en juicio a priori que se tiene acerca de los demás, está influida por:

- los estereotipos o prejuicios: distorsiones de la percepción de las personas basadas en los juicios a priori, tanto sea en forma favorable como desfavorable.
- las generalizaciones (halo effect), proceso mediante el cual una impresión general, favorable o desfavorable, influye en el juicio y en la evaluación que se hace de otros rasgos específicos de las personas.
- la proyección: mecanismo de defensa mediante el cual el individuo atribuye a los demás algunas de sus propias características, que rechaza inconscientemente.
- y por la defensa perceptual: otra fuente de distorsión, en la que el observador deforma los datos del mismo modo como elimina la incoherencia (disonancia cognitiva).

Ante lo expresado, podemos arribar a la conclusión de que toda persona desarrolla su propio sistema conceptual, su propio punto de referencia, que actúa como filtro codificador para acondicionar la aceptación y el procesamiento de cualquier información. Dicho filtro selecciona la información y rechaza aquella que

no se adapte a ese sistema o que pueda amenazarlo. Existe una codificación (percepción selectiva) que actúa como defensa y bloquea la información no deseada o que no es importante. Esta defensa puede perjudicar la reformulación de la percepción e impedir la obtención de información adicional, es decir, obstruir la retroalimentación de los datos.

En síntesis, cada persona crea su propio sistema de conceptos para interpretar su ambiente externo e interno y organizar sus múltiples experiencias cotidianas. El proceso de percepción interpersonal está influido profundamente por esa codificación perceptiva y es ella la que le concederá valor trascendental a lo expresado por un orador; a las cualidades que ha interpretado que éste posee y a las reacciones comunes que ha percibido que tuvo la audiencia en sintonía con las suyas.

A partir de esta interpretación de la recepción, asimilación y accionar, producto del vínculo de relación orador – mensaje – auditorio, nace el trabajo de la presente obra.



# Capítulo II

## Oratoria, Elocuencia y Retórica

### Conceptos históricos introductorios, objeto y finalidades

La necesidad de argumentar a favor de lo propio, las líneas expresivas carentes de contenido, sumando el creciente interés por sistematizar el acto expresivo, fueron algunos de los motivos del nacimiento de la Retórica.

La sociedad clásica helénica fue quien se interesó por analizar metódicamente, mediante tratados declarativos y procedimentales, las normas usadas en los discursos públicos, ejercicio que los romanos asimilaron de la cultura griega y éstos, a su vez, de los siracusanos.

De ahí surge que la Retórica sea una disciplina propia de la cultura occidental. El mundo clásico grecolatino descubrió la eficiencia de la expresión como medio para influir sobre los estados de ánimo, las creencias o las ideas y su extraordinaria capacidad para incidir, de forma más o menos sutil, en las conductas y en las convicciones de quienes las escuchaban, en el marco de una cultura donde la expresividad desempeñaba un papel preponderante en la vida política, judicial y militar. Así, el dominio de la palabra surge como un requisito para influir en múltiples contextos sociales, requisito que se convierte en necesidad en los

momentos en que se dan las condiciones de libertad suficientes para que las decisiones emanen de un grupo de individuos y no estén tomadas en forma anticipada. No en vano el origen de la Retórica se vincula frecuentemente, en los tratadistas antiguos, a la implantación de regímenes democráticos.

El establecimiento inicial de la Retórica en Grecia, en el siglo V a C., se produjo gracias a Córax quien, en la ciudad siciliana de Siracusa, desarrolló y llevó a la práctica una metodología sistémica de estructuración argumentativa para el ejercicio oratorio de índole persuasivo, según se estuviera interactuando ante los miembros de un tribunal o ante el público de una asamblea. Tisias, discípulo dilecto de Córax, es quien conformaría un registro textual del saber de su maestro y migraría esta incipiente metodología sistémica a la ciudad estado de Grecia.

Es por esto que resulta absolutamente lógico afirmar que la Retórica, como disciplina susceptible de aprendizaje, proviene de un origen en parte ajeno al de la literatura. Hagamos un poco de historia la cual, indefectiblemente, dará base a nuestra mirada actual sobre la oratoria.

Hacia el año 485 a C., en Siracusa, los tiranos Gelón e Hierón realizaron expropiaciones de tierras que más tarde, con el advenimiento del incipiente sistema democrático, serían anuladas. Esta situación provocó numerosos pleitos por derechos de propiedad en los que se advirtió el valor de la elocuencia para defender dichas causas judiciales. Simultáneamente, desde una perspectiva política, la propia democracia cimentó la importancia de la persuasión verbal. Además del discurso judicial y político, el elogio funerario, en el que se trata de demostrar convincentemente las virtudes del difunto, también entraría en el radio de acción de la nueva disciplina.

En este principio insoslayable comienza a desarrollarse la enseñanza de la retórica sobre la base de lo que hoy podríamos



denominar una metodología de aprendizaje pedagógico. Desde aquí, su irrupción en el ámbito de la vida pública y política fue en constante crecimiento e incremento.

En sus primeros pasos, la Retórica griega se encuentra unida a los sofistas, cuyo más ilustre exponente fue Protágoras, al ser considerada esta disciplina, desde un punto de vista filosófico y moral, como una técnica al servicio de la obtención de un fin determinado, con independencia de la verdad. Por este motivo, Platón avanza en ataque directo contra la Retórica en algunos de sus diálogos. No hay que olvidar que Platón encontró su verdadera vocación en la filosofía, asumiendo la moral socrática y basando la enseñanza de los jóvenes en el ideal clásico de la “*areté*”, un ideal humano en el que se integran cuatro virtudes soberanas: la sabiduría, la fortaleza, la justicia y la templanza. Su finalidad siempre debía estar ligada a la verdad porque su filosofía, de vocación metafísica, se encuentra comprometida con la educación del hombre para favorecer su acceso al “mundo inteligible”. Giorgias, en el diálogo platónico que lleva su nombre, define la Retórica como la capacidad de persuadir con los discursos tanto a los jueces en el tribunal de justicia, como a los consejeros en el consejo, como a los asambleístas en la asamblea, así como en cualquier otra reunión de ciudadanos, y Platón manifiesta su temor ante la seducción que las formas brillantes y fáciles puedan ejercer sobre la juventud, apartándola de la auténtica búsqueda de la verdad a través de la filosofía. Isócrates tuvo una influencia decisiva en estos momentos de configuración inicial de la Retórica por su planteamiento de la prosa artística vinculada con la prosa retórica, oponiéndose a las limitaciones de la sofística, y por su programa de educación racional.

Estas discrepancias se reflejaban en las distintas imágenes que circularon en la Antigüedad en torno del orador como un virtuoso de la palabra, además de un embaucador y un manipulador; o

bien como el ideal de hombre culto que conjuga el saber con la expresión acertada. El enfrentamiento entre Retórica y Filosofía, personalizado en las figuras de Isócrates y Platón, se modera con el tiempo y Platón admite en su vejez, gracias a los escritos de Isócrates contra los propios sofistas, que la Retórica puede ser una ciencia necesaria para convencer al pueblo, aunque no le reconoce valor para la enseñanza verdadera.

Ya en el siglo IV a C. con la Retórica Aristotélica, esta disciplina queda plenamente enraizada en el pensamiento lógico y crítico de la Antigüedad clásica.

La obra de Aristóteles es fundamental para la consolidación histórica de la Retórica, al darle definición y clarificar su función; establece categorías imprescindibles para la constitución del sistema retórico, como son el propio concepto de discurso, los géneros de oratoria, las operaciones que realiza el orador, las diferentes funciones de los oyentes del discurso en relación con éste, etc. Quedan así expuestas las bases y las líneas maestras para la construcción de una explicación completa del fenómeno retórico, esto es, de todos los elementos que lo componen y de las relaciones que entre éstos existen. Aunque Aristóteles abunda en la parte de la Retórica que se nutre de la Lógica y de la Dialéctica, admite, con ciertas vacilaciones, otros medios de persuasión más psicológicos, es decir, instrumentos que no proceden exclusivamente del discurso como tal, sino también de las cualidades actitudinales del orador; lo cual confiere al discurso credibilidad o rechazo de antemano.

La Retórica Aristotélica sería el arte del bien decir, sobre la base ineludible de la verdad, y con sentido pragmático, es decir, teniendo presente al auditorio y la finalidad que el discurso pretende: convencer a la razón, conmover a los sentimientos y, especialmente, persuadir a la voluntad. Para Aristóteles existía una sola manera de validar el ejercicio retórico: observando los cambios grupales y comportamentales que éste producía.

En su sentido más estricto, la Retórica es el arte de la persuasión a través de un corpus sistematizado de pautas y de técnicas sobre la composición y las partes del discurso. Ya desde sus mismos orígenes en la tradición griega surgieron posturas discrepantes a la hora de interpretar la legitimidad de la persuasión y, por consiguiente, sobre la finalidad de la misma Retórica, en dos sentidos. Por una parte en relación con la filosofía (pugna de los sofistas con Platón y Aristóteles), planteándose la dependencia o no de la persuasión respecto de la verdad, es decir, si las potentes técnicas persuasivas pueden utilizarse en función de intereses distintos a la verdad misma. Por otra, en relación con la Literatura dedicada al ornato del discurso, aunque reconociendo su finalidad persuasiva. Las relaciones entre Filosofía y Retórica, entre Dialéctica y Retórica, y entre Fondo y Forma serán constantemente entendidas en un sentido dialéctico en la historia de la Retórica y oscilan en una tensión que se resuelve de modos diferentes, a veces extremados, en los siglos de oro de la época helénica. De modo muy general podemos advertir que cuando la Retórica se inclina hacia el discurso y sus formas, se aproxima a la teoría Literaria, y cuando se orienta hacia los contenidos y toma como criterio la verdad, se acerca más a la Filosofía.

Quien pudo lograr un pseudo equilibrio entre la Filosofía y la Retórica fue Aristóteles con su obra: “La Retórica”.

En el libro I “arte retórica”<sup>2</sup>, Aristóteles describe la correlatividad entre la Retórica y la Dialéctica de la siguiente manera: “La Retórica es correlativa de la dialéctica, dado que ambas tratan de cosas que, en cierto modo, son de conocimiento común a todos y no corresponden a ninguna ciencia determinada. Por eso todos en cierto modo participan de una y otra, ya que todos, hasta cierto punto, intentan inventar o resistir una razón, defenderse y acusar”.

---

2 ARISTOTELES: “Retórica”. Centro de Estudios Constitucionales. Madrid. 1980.

La Retórica griega había sido sometida a un proceso de codificación por los estudiosos helenísticos, de tal modo que, doctrinariamente estructurada, fue recibida en Roma a mediados del siglo II a C. La actividad teórica llevada a cabo en la cultura latina en el campo de la Retórica fue decisiva para la consolidación de esta disciplina en todos sus aspectos. Para los estoicos, la Lógica se dividía en dos partes: la Retórica, ciencia del bien decir (como la entendían y vivían en aquellos tiempos), y la Dialéctica, ciencia del bien razonar que se ocupa de lo verdadero y de lo falso. Para los estoicos, como para la mayoría de los rétores, la formación filosófica es totalmente ajena a la Retórica. Algunos autores admiten que la Retórica es una ciencia empírica y otros la rechazan como actividad propia de un filósofo, sobre todo cuando se insiste en los valores emotivos del decir que oscurecen la expresión.

“La Rhetorica ad Herennium”, obra anónima, por algunos tratadistas atribuida a Marco Tulio Cicerón, datada alrededor del año 50 a C., es el tratado retórico conservado más antiguo escrito en latín. La obra ofrece una sistematización exhaustiva del fenómeno retórico; su influencia en la formación del sistema retórico como instrumental completo de análisis del fenómeno en todos sus aspectos es simplemente única y extraordinaria. Supone una síntesis de las múltiples influencias que las distintas doctrinas retóricas ejercían en Roma en ese momento. Afirma que “el oficio de orador consiste en poder hablar de todo lo establecido por las costumbres y por las leyes, en la medida de lo posible, con el consenso del público”.

Es Marco Tulio Cicerón el gran orador romano que representa la concepción “filosófica” de la Retórica, a la que considera como una “ratio dicendi” que exige amplios y profundos conocimientos de las artes y las ciencias y, sobre todo, de la filosofía. En ningún caso entiende la Retórica como la aplicación mecánica y sistematizada de reglas con el fin de lograr elocuencia en la difusión de la palabra. “De Inventione” es la primera obra

retórica de Cicerón y en ella se ocupa tanto de la invención retórica como de los diferentes componentes del corpus teórico de la Retórica aceptada que representaba la muy técnica “*Rhetorica ad Herennium*”. El aporte de Cicerón a la Retórica destaca, “*De oratore*”, obra en la que trata de la formación del orador y de los elementos del discurso. Cicerón ha contribuido con la totalidad de su producción teórica al afianzamiento del sistema retórico, especialmente con sus cuatro obras cumbres: “*Las Catilinas*”.

Las *Catilinas* fueron cuatro discursos retóricos, el primero de ellos enunciado el 8 de noviembre del 63 a. C., tomando el ejemplo del retor helénico Demóstenes, quien escribió y enunció las cuatro *Filípicas* contra el Rey Filipo II de Macedonia en el año 351 a. C., y enunciados con el propósito de frenar los intentos sediciosos de otro senador romano: Lucio Sergio Catilina.

El primero y el cuarto discurso fueron enunciados ante el Senado romano en el templo de Júpiter Estátor, con el manifiesto propósito de, en la primera obra, desenmascarar a Lucio y poner en alerta al Senado. En el primer discurso comenzaba el exordio de su obra (introducción) con la frase más famosa utilizada para ejemplificar el estilo de exordio *ex – abrupto*, el cual abordaremos con detalle en el Cap. IV.:

*“Quo usque tandem abutere, Catilina, patientia Nostra? Quam diu etiam furor iste tuus nos eludet? Quem ad finem sese effrenata iactabit audacia?”*

¿Hasta cuándo has de abusar de nuestra paciencia, Catilina?, ¿cuándo nos veremos libres de tus sediciosos intentos?, ¿a qué extremos se arrojará tu desenfrenada audacia?

En la segunda y la tercera *Catilinaria*, Marco Tulio Cicerón se dirige al pueblo romano con el propósito de dejar en evidencia a Lucio Catilina intentando, al mismo tiempo, no generar una guerra intestina de consecuencias muy poco predecibles.

En la cuarta Catilinaria, podemos comenzar a ver los primeros vestigios del principio de transmisión que deseamos abordar más adelante en nuestro trabajo.

La palabra de Cicerón tenía doble intención, deseaba utilizar un símbolo social muy significativo en aquella época como el de acompañar a las tropas a la puerta de la ciudad con el fin de deseárselo buenos augurios, con el propósito de tener plena certeza de que se cumpliera el designio. Lucio Catilina, al ser encontrado culpable de intento de sedición, es condenado a una de las peores penas de aquellos tiempos: el destierro. Como el senador Catilina había comprometido a otros senadores y señores aristócratas romanos, Cicerón no podía equivocarse en su estrategia retórica; debía verificar que Lucio Catilina dejara la ciudad, como estaba estipulado en su condena, y presentarlo ante sus seguidores como un avezado que se iba de Roma con su séquito más cercano, en busca de nuevos horizontes de conquista. La dinámica que generó Cicerón con los distintos grupos con que interactuaba fue realmente sorprendente, y la estrategia retórica que utilizó en su cuarta y última catilinaria fue presentar a Lucio Catilina como una persona voraz y sumamente ambiciosa, además de un auténtico sedicioso y golpista, la cual, por sus valores personales (entiéndase la ironía), estaba destinado a ir en busca de su propio destino, para la grandeza de Roma.

En la personalidad de Cicerón confluyen la cantidad de aspectos y matices que lo convierten en una figura controvertida y desigualmente valorada, pero ciertamente irrepetible. Hombre de acción, pero simultáneamente hombre de reflexión, debería ser estudiado como estadista, orador, estudioso de retórica, filósofo, en suma, un verdadero sabio de la época. Fue ante todo un hombre de cultura que inició una nueva etapa, intentando superar los antagonismos entre lo griego y lo romano que habían dividido a los hombres de las letras de la centuria anterior. Buen conocedor y admirador de la cultura griega, pero profundamen-

te romano en sus sentimientos, recogió las ideas más trascendentes, a su entender, del helenismo y las adaptó y adecuó a la tradición romana.

Otro gran retórico hispano – romano, Marco Fabio Quintiliano, es quien ha producido el más ordenado procedimiento metodológico del fenómeno retórico en toda su complejidad, gracias a su capacidad sistematizadora y a la brillantez de su pensamiento.

Quintiliano no se opone a Cicerón, al contrario, lo considera un gran orador cuya indudable habilidad se funda en su formación integral, aparte de tener unas dotes naturales que el arte mejorará.

La obra de Quintiliano influyó sobre todo por su elaborada técnica de reglas retóricas y fue considerada durante siglos como representante de la concepción “técnica”, opuesta a la “técnica-filosófica” de Cicerón. En todo caso, la Retórica se inicia en una facultad fundada en técnica y arte, adquiriendo, en varios períodos de la historia universal, categoría de ciencia.

Su obra “Instituciones Oratorias”<sup>3</sup>, es el tratado de Retórica más ordenado y extenso de los clásicos, resumiendo sobre la base de la tradición los textos griegos y los latinos que la consolidaron en Roma como la cuna de la oratoria hispánica.

Los 12 libros que la componen recogen sus experiencias como guía retórico y maestro siendo, a la vez, un programa sistémico retórico, pedagógico, gramatical y literario, con la clara intención de dejar ver la trascendencia de la transmisión en el acto de “marcar herencia”, de “dejar huella”; principios que retomaremos al analizar el tema de la Transmisión en la Dinámica Grupal. Por ejemplo, en el capítulo “De la educación del que ha de ser orador”, Quinti-

---

3 M. Fabio Quintiliano: “Instituciones Oratorias”. Librería de la Viuda de Hernando y Cía. Madrid. 1887.

llano dice: “No es de valor la simple repetición de memoria, sino, el sentido de la educación de un orador se forja en trabajar permanentemente sobre el desarrollo de su intelecto e imaginación: sólo con ese trabajo se podrá crear una base sólida”<sup>4</sup>.

La Retórica adquiere en el siglo I d C. un altísimo nivel de codificación que paradójicamente coincide con la decadencia de la práctica oratoria al haber sido sustituidas las instituciones republicanas romanas por las del Imperio, por lo que el espacio civil para la utilización persuasiva de la expresión se vio sustancialmente reducido. Pero tal codificación tuvo una directa proyección en la enseñanza, como componente fundamental de la formación de los ciudadanos. El orador retórico no se limita en la elocuencia jurídica a procurar la belleza del discurso con el fin de persuadir al jurado y captar su benevolencia en los juicios, tampoco se limita a ordenar el discurso político para que los oyentes le den su apoyo, sino que la orienta, como un proceso pedagógico educativo, hacia la formación integral de la persona.

La serie formada por la “Retórica” de Aristóteles, en el mundo helénico; la “Rhetorica ad Herennium” y demás obras de Marco Tulio Cicerón, e “Instituciones Oratorias” de Marco Fabio Quintiliano, son los fundamentos que, a lo largo de los siglos, se han aceptado como la esencia de la técnica y el arte de hacer conocer las ideas en base al “Bene dicendi”.

La oratoria puede definirse conceptualmente como el arte de hablar con elocuencia. Es aquel género literario que tiene por finalidad exponer con convicción y en forma persuasiva, por medio de la palabra hablada, la construcción realizada de nuestros pensamientos.

El objetivo de la oratoria consiste en la creación de estímulos psíquicos a través de la palabra, la voz y la acción, de manera

---

4 M. Fabio Quintiliano. op cit. Tomo II. “De la educación del que ha de ser orador”.



de generar en los oyentes una respuesta deseada sobre esos estímulos presentados, obrando sobre sus estructuras ideológicas, sentimentales o volitivas.

Las finalidades básicas de la oratoria se fundan en el arte de persuadir, convencer, conmover, apasionar, agradar, impactar, enunciar, explicar, instruir, significar, confirmar, deleitar, refutar y / o denostar.

Marco Fabio Quintiliano enunciaba en su obra “Instituciones Oratorias” que existen tres prioridades elementales en la oratoria: la corrección, la claridad y la elegancia, sin cualquiera de ellas, el arte retórico se esfumaría.

## **Finalidades de la oratoria**

El arte de la oratoria se postula a partir de tres funciones básicas y primordiales, que son su fin último. Por orden de aparición e impacto en el público auditorio le asignaremos el siguiente orden:

Conmover: apunta a influir sobre los sentimientos, afectos, pasiones; el orador trata de ganar el corazón de su audiencia en general y de cada uno de sus integrantes en particular. Tanto en la comunicación como en la oratoria, la expresión de los sentimientos genuinos es un acto de gran trascendencia e impacto en la audiencia.

Para despertar sentimientos es necesario previamente estar profundamente convencido. Si se pretende influir sobre un auditorio, el hecho de sentirse influido, debe comenzar por uno mismo. Cuando un hombre se encuentra bajo la influencia de sus sentimientos, su personalidad real aflora a la superficie, todos los obstáculos pueden ser derribados. El fuego de sus emociones y convicciones ha quemado todas las barreras. Si se quiere influen-

ciar emocionalmente a un auditorio, se debe comenzar por estar uno mismo realmente conmovido.

Convencer: se basa en el hecho de precisar a otro, con eficaces argumentos y razonamientos, que mude de parecer, que emprenda determinado camino, o que abandone el que seguía. Se convence al entendimiento, se persuade a la voluntad. El raciocinio convence, la elocuencia persuade.

El que pretende convencer, habla al entendimiento para que vea la razón. El que pretende persuadir, habla a la voluntad para afectarla y movilizarla. Una demostración de exactitud matemática convence pero probablemente no persuade, una demostración de amor persuade, tal vez convenza o no.

Persuadir: inducir, movilizar, direccionar la voluntad del auditorio por medio de impresiones, razones o presiones a que haga o deje de hacer algo. Se influye, de esta manera, más sobre la voluntad que sobre el pensamiento<sup>5</sup>. Si un orador cree en algo firmemente, y lo expresa con la necesaria convicción y conciencia de su rol, conseguirá seguramente seguidores (¿adeptos o adictos?) de la causa. La persuasión es un fenómeno psicológico, actividad continuamente consciente, que en esencia consiste en inducir valores y comportamiento sobre la voluntad y la conducta de quien escucha.

La elocuencia es aquella facultad de expresarse de modo eficaz a fin de deleitar, conmover y persuadir. La elocuencia es la trascendencia de la personalidad; es la eficacia de las palabras, gestos o actitudes en la oratoria; es, en palabras de Marco Tulio Cicerón: “El continuo movimiento del alma”.

---

5 Pensamiento: “Es una actividad del organismo que sirve para determinar pautas de acción y de conducta; para modificar y controlar nuestras acciones, liberándolas del poder que ejerce una situación concreta”, Vigotsky. “Es una estructura general que permite enlazar percepciones, representaciones, evocaciones y afectos, orientándolos hacia un fin determinado”.

El objetivo de máxima relevancia de la elocuencia es la persuasión. Según Aristóteles, los hablantes pueden persuadir de tres modos:

- mediante el poder persuasivo de su propio carácter;
- por medio de la excitación de las emociones deseadas en la audiencia;
- a través de la prueba o prueba aparente, procedimiento por el que se inclina.

## Definición de Retórica

A lo largo de los tiempos se ha definido a la Retórica como un conjunto de reglas que rigen toda composición o discurso, pieza que se propone influir en la opinión del público o en los sentimientos de la gente.

La Retórica expresada fonológicamente es oratoria; es la teoría y la práctica de la elocuencia.

Según la teoría aristotélica, la Retórica es “la facultad de considerar (carácter especulativo “teórico”), en cada caso, lo que cabe para persuadir. Pues esto no es la obra de ningún otro arte, ya que cada una de las demás es de enseñanza y de persuasión sobre su objeto, como la medicina acerca de las cosas sanas y las enfermizas, y la geometría sobre las propiedades de las magnitudes, y la aritmética sobre el número, y de modo semejante las demás artes y ciencias; mas la Retórica sobre cualquier cosa dada, por así decirlo, parece que es capaz de considerar los medios persuasivos, y por eso decimos que no tiene su artificio acerca de ningún género específico<sup>6</sup>”.

---

6 ARISTOTELES. op. cit.

## Retórica Parlamentaria y Oratoria Deliberativa

La Retórica Parlamentaria es la sistematización de la metodología técnica y de los recursos artísticos, cuya finalidad se funda en argumentar, explicitar, defender o refutar los pro y los contra de los motivos que llevan a una decisión antes de adoptarla, en el contexto de un recinto parlamentario, de una sala de representantes, quienes utilizan estas metodologías y recursos para la sanción de normas parlamentarias, en nombre de quienes los han votado en particular, y del pueblo todo en general.

Es exponer el personal punto de vista sobre la razón o sin razón de los votos en un recinto deliberativo.

Para Aristóteles, los principios de la Oratoria Deliberativa se fundan en “comprender acerca de qué bienes o males aconseja el orador deliberativo, pues no cabe sobre cualquier cosa, sino acerca de lo que puede suceder o no <sup>7</sup>”. Aristóteles hace una clara diferenciación entre los oradores deliberativos, quienes tratan sobre la sanción de futuras normas, leyes o usos sociales, quienes aconsejan sobre lo venidero, tanto sea persuadiendo como disuadiendo, entre los oradores forenses, quienes fundan su argumentación y expresión sobre cosas sucedidas, sobre hechos ya acaecidos y, en base a lo normado, argumentan o refutan; y el orador demostrativo, aquel retor para quien lo principal es el presente, lo que ahora transcurre. Al respecto enuncia el filósofo helénico: “Todos alaban o reprochan sobre cosas que existen, aunque muchas veces además actúan recordando lo pasado y aconsejando lo futuro<sup>8</sup>”.

La Oratoria Deliberativa se funda en la interpretación del pasado, el análisis del presente, para la proyección de los tiempos venideros. “Todo lo que necesariamente sucede o ha de suceder,

---

7 ARISTOTELES. op. cit.

8 ARISTOTELES. op. cit.

o lo que es imposible que sea o que suceda, acerca de todo esto no es posible dar consejo. Ni tampoco sobre todo lo posible, pues hay algunas cosas buenas por naturaleza y algunas buenas que suceden por acaso, entre las que pueden suceder o no, acerca de las cuales de nada sirve aconsejar, pero es evidente acerca de qué cosas hay deliberación. Tales son las que pueden depender de nosotros y de las cuales el principio de que sucedan en nosotros consiste se delibera hasta el punto en que averigüemos si son posibles o imposibles de hacer por nosotros”<sup>9</sup>.

Para el filósofo, las temáticas acerca de las que todos deliberan y de las que hablan los que deliberan son principalmente cinco: sobre los ingresos fiscales, sobre la guerra y la paz, sobre la custodia del país, sobre las importaciones y exportaciones, y sobre la legislación.

Sobre la base de estos cinco principios de temáticas deliberativas, traeré como ejemplo práctico una de las obras discursivas más reconocidas del siglo XX. Una pieza enunciada ante el Parlamento británico en pleno inicio de la Segunda Guerra Mundial, hecho clave del derrotero del inicio del conflicto bélico. El discurso que pronunció Winston Churchill, al ser electo primer ministro británico, el 13 de mayo de 1940.

La obra dice así:

*“Debemos recordar que estamos en las fases preliminares de una de las grandes batallas de la historia, que nosotros estamos actuando en muchos puntos de Noruega y Holanda, que estamos preparados en el Mediterráneo, que la batalla aérea es continua y que muchos preparativos tienen que hacerse aquí y en el exterior.*

*En esta crisis, espero que pueda perdonárseme si no me extiendo mucho al dirigirme a la Cámara hoy. Espero que cualquiera de mis amigos y colegas, o antiguos colegas, que están preocupados*

*por la reconstrucción política, se harán cargo, y plenamente, de la falta total de ceremonial con la que ha sido necesario actuar.*

*Yo diría a la Cámara, como dije a todos los que se han incorporado a este Gobierno, que no tengo nada más que ofrecer que sangre, esfuerzo, sudor y lágrimas.*

*Tenemos ante nosotros una prueba de la más penosa naturaleza. Tenemos ante nosotros muchos, muchos, largos meses de combate y sufrimiento. Me preguntáis:*

*¿Cuál es nuestra política? Os lo diré: Hacer la guerra por mar, por tierra y por aire, con toda nuestra potencia y con toda la fuerza que Dios nos pueda dar; hacer la guerra contra una tiranía monstruosa, nunca superada en el oscuro y lamentable catálogo de crímenes humanos. Esta es nuestra política.*

*Me preguntáis; ¿Cuál es nuestra aspiración? Puedo responder con una palabra: Victoria, victoria a toda costa, victoria a pesar de todo el terror; victoria por largo y duro que pueda ser su camino; porque, sin victoria, no hay supervivencia.*

*Estoy seguro de que no se tolerará que nuestra causa se malogre en medio de los hombres. En este tiempo me siento autorizado para reclamar la ayuda de todas las personas y decir: Venid, pues, y vayamos juntos adelante con nuestras fuerzas unidas.”*

Si analizamos el discurso desde la perspectiva interpretativa que propone Aristóteles, en cada tiempo de la Oratoria Deliberativa y desde la temática de la guerra y la paz, podríamos encontrar las siguientes frases:

Proyección de los tiempos venideros: *“Debemos recordar que estamos en las fases preliminares de una de las grandes batallas de la historia (...)”*

Análisis del presente: *“En esta crisis, espero que pueda perdonarse-me si no me extendo mucho al dirigirme a la Cámara hoy (...)”*

Interpretación del pasado: *“Yo diría a la Cámara, como dije a todos los que se han incorporado a este Gobierno, que no tengo nada más que ofrecer que sangre, esfuerzo, sudor y lágrimas (...)”*

Tengamos presente que los principios de la Oratoria Deliberativa Aristotélica se basan en reconocer y orientar sobre los bienes y males que se presentan en el horizonte de un contexto sociopolítico determinado, fundado sobre la interpretación del pasado, el análisis del presente, para la proyección de los tiempos venideros.

Otro gran discurso de la historia, en este caso americana, que podemos sumar al presente capítulo es el enunciado por John F. Kennedy el 20 de enero de 1961, al asumir como presidente de los Estados Unidos. En este discurso podremos encontrar encomiables pasajes discursivos, relacionados con el principio deliberativo aristotélico de la custodia del país, como el que anuncia en el cierre del discurso: *“Compatriotas: Preguntad, no qué puede vuestro país hacer por vosotros; preguntad qué podéis hacer vosotros por vuestro país...”*

La obra discursiva dice así:

*“Compatriotas: celebramos hoy, no la victoria de un partido, sino un acto de libertad, simbólico de un fin tanto como de un comienzo, que significa una renovación a la par que un cambio, pues ante vosotros y ante Dios Todopoderoso he prestado el solemne juramento concebido por nuestros antepasados hace casi 165 años. El mundo es muy distinto ahora, porque el hombre tiene en sus manos poder para abolir toda forma de pobreza y para suprimir toda forma de vida humana. Sin embargo, las convicciones revolucionarias por las que lucharon nuestros antepasados siguen debatiéndose en todo el globo; entre ellas, la convicción de que los derechos del hombre provienen no de la generosidad del Estado, sino de la mano de Dios.*

*No olvidemos hoy día que somos los herederos de esa primera revolución. Que sepan desde aquí y ahora amigos y enemigos por igual, que la antorcha ha pasado a manos de una nueva generación de norteamericanos, nacidos en este siglo, templados por la guerra, disciplinados por una paz fría y amarga, orgullosos de nuestro antiguo patrimonio y no dispuestos a presenciar o permitir la lenta desintegración de los derechos humanos a los que esta nación se ha consagrado siempre y a los que estamos consagrados hoy aquí y en todo el mundo.*

*Que sepa toda nación, quiéranos bien o quiéranos mal, que por la supervivencia y el triunfo de la libertad hemos de pagar cualquier precio, sobrellevar cualquier carga, sufrir cualquier penalidad, acudir en apoyo de cualquier amigo y oponernos a cualquier enemigo.*

*Todo esto prometemos, y mucho más.*

*A los viejos aliados cuyo origen cultural y espiritual compartimos, les brindamos la lealtad de los amigos fieles. Unidos, es poco lo que no nos es dado hacer en un cúmulo de empresas cooperativas; divididos, es poco lo que nos es dado hacer, pues reñidos y distanciados no osaríamos hacer frente a un reto poderoso.*

*A aquellos nuevos estados que ahora acogemos con beneplácito en las filas de los libres, prometemos nuestra determinación de no permitir que una forma de dominación colonial desaparezca solamente para ser reemplazada por una tiranía mucho más férrea. No esperaremos que secunden siempre todo punto de vista nuestro, pero abrigaremos siempre la esperanza de verlos defendiendo vigorosamente su propia libertad y recordando que, en el pasado, los que insensatamente se entregaron a buscar el poder cabalgando a lomo de tigre acabaron invariablemente por ser devorados por su cabalgadura.*

*A los pueblos de las chozas y aldeas de la mitad del globo que luchan por romper las cadenas de la miseria de sus masas, les*



*prometemos nuestros mejores esfuerzos para ayudarlos a ayudarse a sí mismos, por el período que sea preciso, no porque quizá lo hagan los comunistas, no porque busquemos sus votos, sino porque es justo. Si una sociedad libre no puede ayudar a los muchos que son pobres, no podrá salvar a los pocos que son ricos.*

*A nuestras hermanas repúblicas de la frontera meridional les ofrecemos una promesa especial: convertir nuestras buenas palabras en buenos hechos mediante una nueva alianza para el progreso; ayudar a los hombres libres y los gobiernos libres a despojarse de las cadenas de la pobreza. Pero esta pacífica revolución de esperanza no puede convertirse en la presa de las potencias hostiles. Sean todos nuestros vecinos que nos sumaremos a ellos para oponernos a la agresión y la subversión en cualquier parte de las Américas. Y sepa cualquier otra potencia que este hemisferio se propone seguir siendo el amo de su propia casa.*

*A esa asamblea mundial de estados soberanos, las Naciones Unidas, que es nuestra última y mejor esperanza de una era en que los instrumentos de guerra han sobrepasado, con mucho, a los instrumentos de paz, renovamos nuestra promesa de apoyo: para evitar que se convierta en un simple foro de injuria, para fortalecer la protección que presta a los nuevos y a los débiles, y para ampliar la extensión a la que pueda llegar su mandato.*

*Por último, a las naciones que se erigirían en nuestro adversario, les hacemos no una promesa sino un requerimiento: que ambas partes empecemos de nuevo la búsqueda de la paz, antes de que las negras fuerzas de la destrucción desencadenadas por la ciencia suman a la humanidad entera en su propia destrucción, deliberada o accidental.*

*No les tentemos con la debilidad, porque sólo cuando nuestras armas sean suficientes sin lugar a dudas, podremos estar seguros de que no se utilizarán jamás. Pero tampoco es posible que dos grandes y poderosos grupos de naciones se sientan tranquilos*

*en una situación presente que nos afecta a ambos, agobiadas ambas partes por el costo de las armas modernas, justamente alarmadas ambas por la constante difusión del mortífero átomo, y compitiendo, no obstante, ambas, por alterar el precario equilibrio de terror que contiene la mano de la postrera guerra de la humanidad.*

*Empecemos, pues, de nuevo, recordando en ambas partes que la civilidad no es indicio de debilidad, y que la sinceridad puede siempre ponerse a prueba. No negociemos nunca por temor, pero no tengamos nunca temor a negociar.*

*Exploremos ambas partes qué problemas nos unen, en vez de insistir en los problemas que nos dividen.*

*Formulemos ambas partes, por primera vez, proposiciones serias y precisas para la inspección y el control de las armas, y para colocar bajo el dominio absoluto de todas las naciones el poder absoluto para destruir a otras naciones.*

*Tratemos ambas partes de invocar las maravillas de la ciencia, en lugar de sus terrores. Exploremos juntas las estrellas, conquistemos los desiertos, extirpemos las enfermedades, aprovechemos las profundidades del mar y estimulemos las artes y el comercio.*

*Que ambas partes nos unamos para acatar en todos los ámbitos de la tierra el mandamiento de Isaías llamando a deshacer las pesadas cargas de opresión, y dejar libres a los oprimidos.*

*Y si con la cabeza de playa de la cooperación es posible despejar las selvas de la suspicacia, unámonos ambas partes para crear un nuevo empeño, no un nuevo equilibrio de poder, sino un nuevo mundo bajo el imperio de la ley, en el que los fuertes sean justos, los débiles se sientan seguros y se preserve la paz.*

*No se llevará a cabo todo esto en los primeros 100 días. Tampoco se llevará a cabo en los primeros 1.000 días, ni en la vida de este*

*Gobierno, ni quizá siquiera en el curso de nuestra vida en este planeta. Pero empecemos.*

*En vuestras manos, compatriotas, más que en las mías, está el éxito o el fracaso definitivo de nuestro empeño. Desde que se fundó este país, cada generación de norteamericanos ha debido dar fe de su lealtad nacional. Las tumbas de los jóvenes norteamericanos que respondieron al llamamiento de la patria circundan el globo.*

*Los clarines vuelven a llamarnos. No es una llamada a empuñar las armas, aunque armas necesitamos; no es una llamada al combate, aunque combate entablemos, sino una llamada a sobrellevar la carga de una larga lucha año tras año, gozosos en la esperanza, pacientes en la tribulación: una lucha contra los enemigos comunes del hombre: la tiranía, la pobreza, la enfermedad y la guerra misma.*

*¿Podremos forjar contra estos enemigos una grande y global alianza? ¿al Norte y al Sur, al Este y al Oeste, que pueda garantizarle una vida fructífera a toda la humanidad?. ¿Queréis participar en esta histórica empresa?*

*Sólo a unas cuantas generaciones, en la larga historia del mundo, les ha sido otorgado defender la libertad en su hora de máximo peligro. No rehúyo esta responsabilidad. La acepto con beneplácito. No creo que ninguno de nosotros se cambiaría por ningún otro pueblo ni por ninguna otra generación. La energía, la fe, la devoción que pongamos en esta empresa iluminará a nuestra patria y a todos los que la sirven, y el resplandor de esa llama podrá en verdad iluminar al mundo.*

*Así pues, compatriotas: preguntad, no qué puede vuestro país hacer por vosotros; preguntad qué podéis hacer vosotros por vuestro país.*

*Conciudadanos del mundo: preguntad, no qué pueden hacer por vosotros los Estados Unidos de América, sino qué podremos hacer juntos por la libertad del hombre.*

*Finalmente, ya seáis ciudadanos norteamericanos o ciudadanos del mundo, solicited de nosotros la misma medida de fuerza y sacrificio que hemos de solicitar de vosotros. Con una conciencia tranquila como nuestra única recompensa segura, con la historia como juez supremo de nuestros actos, marchemos al frente de la patria que tanto amamos, invocando Su bendición y Su ayuda, pero conscientes de que aquí en la tierra la obra de Dios es realmente la que nosotros mismos realicemos.”*

En el mismo contexto, ahora haciendo referencia al principio deliberativo aristotélico de la paz y la guerra – en el ámbito interno de una nación – y al principio del pasado, presente y futuro; otro gran discurso de la historia norteamericana es el que enunciara el entonces senador de los Estados Unidos, Robert Kennedy, al anunciar la muerte de Martin Luther King, el 4 de abril de 1968 en Indiana. Cabe recordar que Robert fue el hermano de John F. Kennedy, el presidente asesinado el 22 de noviembre de 1963, quien también cayera muerto ante la intolerancia de los pseudos principios raciales o económicos, en un caso, al igual que el de su hermano, que aún suscita dudas en la opinión pública norteamericana.

El discurso de Robert Kennedy, al anunciar la muerte de Martin Luther King, fue el siguiente:

*“Damas y caballeros: Esta tarde sólo voy a hablar para ustedes debido a... tengo noticias muy tristes para todos ustedes, y creo que igualmente son noticias tristes para todos nuestros conciudadanos. Y para las personas que aman la paz en todo el mundo, y tratan de que Martin Luther King recibió un disparo y murió, esta noche, en Memphis, Tennessee.*

*Martin Luther King dedicó su vida al amor y la justicia entre la fraternidad de seres humanos. El murió por la causa de ese esfuerzo. En este día difícil, en esta hora difícil para los Estados Unidos, tal vez esté bien preguntar qué clase de nación somos y en qué dirección nos queremos embarcar.*

*Para aquellos entre ustedes que son negros –considerando la evidencia, se hace evidente que personas blancas fueron las responsables– puede que les llene de amargura, y de odio, y de un deseo de venganza.*

*Podríamos movernos en esa dirección como nación, hacia una polarización mayor: personas negras entre los negros, y blancos entre los blancos, llenos de odios unos contra otros. O podríamos hacer un esfuerzo, como Martin Luther King lo hizo, para entender y para comprender, y sustituir esa violencia, esa mancha de matanza que se ha extendido a lo largo de nuestra tierra, con un esfuerzo para entender, compadecer y amar.*

*Para aquellos entre ustedes que son negros y están tentados a llenarse con odio y desconfianza por la injusticia de semejante acto, en contra de todas las personas blancas, yo sólo les diría que en mi propio corazón puedo también sentir la misma clase de sentimiento. Yo tuve un miembro de mi familia asesinado, empero él fue asesinado por un hombre blanco.*

*Mas necesitamos hacer un esfuerzo en los Estados Unidos, necesitamos hacer un esfuerzo para entender, para sobreponernos a estos tiempos definitivamente difíciles.*

*Lo que necesitamos en los Estados Unidos no es la división; lo que necesitamos en los Estados Unidos no es odio, lo que necesitamos en los Estados Unidos no es violencia o anarquía, sino amor y sabiduría, y compasión unos con otros, y un sentimiento de justicia hacia aquellos que aún sufren dentro de nuestra nación, independientemente si éstos son blancos o si son negros.*

*Así que les pido esta noche para volver a casa, para hacer una oración por la familia de Martin Luther King, en verdad, pero con más importancia hacer una oración por nuestro propio país, al cual todos amamos, una oración por la comprensión y aquella compasión de la cual hablaba. Podemos estar bien en este país.*

*Tendremos tiempos difíciles. Hemos tenido tiempos difíciles en el pasado. Y tendremos tiempos difíciles en el futuro. Esto no es el fin de la violencia; no es el fin de la anarquía. Y esto no es el fin del desorden.*

*Pero la vasta mayoría de las personas blancas y la vasta mayoría de las personas negras de este país quieren vivir juntos, quieren mejorar la calidad de nuestras vidas, y quieren justicia para todos los seres humanos que abriga nuestra tierra. (interrumpido por aplausos)*

*Permitámonos dedicarnos a lo que los griegos escribieron hace muchísimos años: a dominar el salvajismo existente en el hombre y hacer apacible la vida de este mundo.*

*Permitámonos dedicarnos a eso, y decir una oración por nuestro país y por nuestro pueblo. Muchísimas gracias. (aplausos)”.*

El anteúltimo discurso que propondré para abordar los principios deliberativos aristotélicos, en este caso referidos a los principios de paz y su criterio axiológico hermanado, la libertad, y al principio discursivo sobre la legislación, es la famosa pieza oratoria “I have a dream”. Este discurso fue pronunciado por Martin Luther King el 28 de agosto de 1963, en las gradas del Lincoln Memorial, durante la histórica marcha sobre Washington.

La obra discursiva, tal vez más trascendente del siglo pasado en los Estados Unidos, dice así:

*“Estoy orgulloso de reunirme con ustedes hoy, en la que será ante la historia la mayor manifestación por la libertad en la historia de nuestro país. Hace cien años, un gran estadounidense, cuya simbólica sombra nos cobija hoy (Abraham Lincoln), firmó la Proclama de la Emancipación. Este trascendental decreto significó como un gran rayo de luz y de esperanza para millones*

*de esclavos negros, chamuscados en las llamas de una marchita injusticia.*

*Llegó como un precioso amanecer al final de una larga noche de cautiverio. Pero, cien años después, el negro aún no es libre; cien años después, la vida del negro es aún tristemente lacerada por las esposas de la segregación y las cadenas de la discriminación; cien años después, el negro vive en una isla solitaria en medio de un inmenso océano de prosperidad material; cien años después, el negro todavía languidece en las esquinas de la sociedad estadounidense y se encuentra desterrado en su propia tierra.*

*Por eso, hoy hemos venido aquí a dramatizar una condición vergonzosa. En cierto sentido, hemos venido a la capital de nuestro país a cobrar un cheque. Cuando los arquitectos de nuestra república escribieron las magníficas palabras de la Constitución y de la Declaración de Independencia, firmaron un pagaré del que todo estadounidense habría de ser heredero. Este documento era la promesa de que a todos los hombres les serían garantizados los inalienables derechos a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad.*

*Es obvio hoy en día que Estados Unidos ha incumplido ese pagaré en lo que concierne a sus ciudadanos negros. En lugar de honrar esta sagrada obligación, Estados Unidos ha dado a los negros un cheque sin fondos; un cheque que ha sido devuelto con el sello de "fondos insuficientes". Pero nos rehusamos a creer que el Banco de la Justicia haya quebrado. Rehusamos creer que no haya suficientes fondos en las grandes bóvedas de la oportunidad de este país. Por eso hemos venido a cobrar este cheque; el cheque que nos colmará de las riquezas de la libertad y de la seguridad de justicia.*

*También hemos venido a este lugar sagrado para recordar a Estados Unidos de América la urgencia impetuosa del ahora. Este no*

*es el momento de tener el lujo de enfriarse o de tomar tranquilizantes de gradualismo. Ahora es el momento de hacer realidad las promesas de democracia. Ahora es el momento de salir del oscuro y desolado valle de la segregación hacia el camino soleado de la justicia racial. Ahora es el momento de hacer de la justicia una realidad para todos los hijos de Dios. Ahora es el momento de sacar a nuestro país de las arenas movedizas de la injusticia racial hacia la roca sólida de la hermandad.*

*Sería fatal para la nación pasar por alto la urgencia del momento y no darle la importancia a la decisión de los negros. Este verano, ardiente por el legítimo descontento de los negros, no pasará hasta que no haya un otoño vigorizante de libertad e igualdad.*

*1963 no es un fin, sino el principio. Y quienes tenían la esperanza de que los negros necesitaban desahogarse y ya se sentirán contentos, tendrán un rudo despertar si el país retorna a lo mismo de siempre. No habrá ni descanso ni tranquilidad en Estados Unidos hasta que a los negros se les garanticen sus derechos de ciudadanía. Los remolinos de la rebelión continuarán sacudiendo los cimientos de nuestra nación hasta que surja el esplendoroso día de la justicia.*

*Pero hay algo que debo decir a mi gente que aguarda en el cálido umbral que conduce al palacio de la justicia. Debemos evitar cometer actos injustos en el proceso de obtener el lugar que por derecho nos corresponde. No busquemos satisfacer nuestra sed de libertad bebiendo de la copa de la amargura y el odio. Debemos conducir para siempre nuestra lucha por el camino elevado de la dignidad y la disciplina. No debemos permitir que nuestra protesta creativa degenera en violencia física. Una y otra vez debemos elevarnos a las majestuosas alturas donde se encuentre la fuerza física con la fuerza del alma. La maravillosa nueva militancia que ha envuelto a la comunidad negra no debe conducirnos a la desconfianza de toda la gente blanca, porque*



*muchos de nuestros hermanos blancos, como lo evidencia su presencia aquí hoy, han llegado a comprender que su destino está unido al nuestro y su libertad está inextricablemente ligada a la nuestra. No podemos caminar solos. Y al hablar, debemos hacer la promesa de marchar siempre hacia adelante. No podemos volver atrás.*

*Hay quienes preguntan a los partidarios de los derechos civiles: ¿cuándo quedarán satisfechos?*

*Nunca podremos quedar satisfechos mientras nuestros cuerpos, fatigados de tanto viajar, no puedan alojarse en los moteles de las carreteras y en los hoteles de las ciudades. No podremos quedar satisfechos, mientras los negros sólo podamos trasladarnos de un gueto pequeño a un gueto más grande. Nunca podremos quedar satisfechos, mientras un negro de Mississippi no pueda votar y un negro de Nueva York considere que no hay por qué votar. No, no; no estamos satisfechos y no quedaremos satisfechos hasta que la justicia ruede como el agua y la rectitud como una poderosa corriente.*

*Sé que algunos de ustedes han venido hasta aquí debido a grandes pruebas y tribulaciones. Algunos han llegado recién salidos de angostas celdas. Algunos de ustedes han llegado de sitios donde en su búsqueda de la libertad han sido golpeados por las tormentas de la persecución y derribados por los vientos de la brutalidad policiaca. Ustedes son los veteranos del sufrimiento creativo. Continúen trabajando con la convicción de que el sufrimiento que no es merecido, es emancipador.*

*Regresen a Mississippi, regresen a Alabama, regresen a Georgia, regresen a Louisiana, regresen a los barrios bajos y a los guetos de nuestras ciudades del Norte sabiendo que de alguna manera esta situación puede y será cambiada. No nos revolquemos en el valle de la desesperanza.*

*Hoy les digo a ustedes, amigos míos, que a pesar de las dificultades del momento, yo aún tengo un sueño. Es un sueño profundamente arraigado en el sueño americano.*

*Sueño que un día esta nación se levantará y vivirá el verdadero significado de su credo: "Afirmamos que estas verdades son evidentes: que todos los hombres son creados iguales".*

*Sueño que un día, en las rojas colinas de Georgia, los hijos de los antiguos esclavos y los hijos de los antiguos dueños de esclavos se puedan sentar juntos a la mesa de la hermandad.*

*Sueño que un día, incluso el estado de Mississippi, un estado que se sofoca con el calor de la injusticia y de la opresión, se convertirá en un oasis de libertad y justicia.*

*Sueño que mis cuatro hijos vivirán un día en un país en el cual no serán juzgados por el color de su piel, sino por los rasgos de su personalidad.*

*¡Hoy tengo un sueño!*

*Sueño que un día, el estado de Alabama, cuyo gobernador escupe frases de interposición entre las razas y anulación de los negros, se convierta en un sitio donde los niños y niñas negras puedan unir sus manos con las de los niños y niñas blancas y caminar unidos, como hermanos y hermanas.*

*¡Hoy tengo un sueño!*

*Sueño que algún día los valles serán cumbres, y las colinas y montañas serán llanos, los sitios más escarpados serán nivelados y los torcidos serán enderezados, y la gloria de Dios será revelada, y se unirá todo el género humano.*

*Esta es nuestra esperanza. Esta es la fe con la cual regreso al Sur. Con esta fe podremos esculpir de la montaña de la desesperanza*

*una piedra de esperanza. Con esta fe podremos transformar el sonido discordante de nuestra nación en una hermosa sinfonía de fraternidad. Con esta fe podremos trabajar juntos, rezar juntos, luchar juntos, ir a la cárcel juntos, defender la libertad juntos sabiendo que algún día seremos libres.*

*Ese será el día cuando todos los hijos de Dios podrán cantar el himno con un nuevo significado: Mi país es tuyo. Dulce tierra de libertad, a ti te canto. Tierra de libertad donde mis antecesores murieron, tierra orgullo de los peregrinos, de cada costado de la montaña, que repique la libertad. Y si Estados Unidos ha de ser grande, esto tendrá que hacerse realidad.*

*Por eso, ¡que suenen las campanas de la libertad desde la cúspide de los montes prodigiosos de Nueva Hampshire! ¡Que suenen las campanas de la libertad desde las poderosas montañas de Nueva York! ¡Que suenen las campanas de la libertad desde las alturas de las Alleghenies de Pensilvania! ¡Que suenen las campanas de la libertad desde las Rocosas cubiertas de nieve en Colorado! ¡Que suenen las campanas de la libertad desde las sinuosas pendientes de California! Pero no sólo eso: ¡Que suenen las campanas de la libertad desde la Montaña de Piedra de Georgia! ¡Que suenen las campanas de la libertad desde la Montaña Lookout de Tennessee! ¡Que suenen las campanas de la libertad desde cada pequeña colina y montaña de Mississippi! De cada costado de la montaña, que suenen las campanas de la libertad.*

*Cuando repique la libertad y la dejemos repicar en cada aldea y en cada caserío, en cada estado y en cada ciudad, podremos acelerar la llegada del día cuando todos los hijos de Dios, negros y blancos, judíos y cristianos, protestantes y católicos, puedan unir sus manos y cantar las palabras del viejo espiritual negro: ¡Libres al fin! ¡Libres al fin! Gracias a Dios omnipotente, ¡somos libres al fin!”*

Como corolario del presente capítulo, manteniendo la ejemplificación de los principios discursivos aristotélicos aunque cambiando el eje de análisis, me resulta de sumo interés incluir un clásico discurso de la historia argentina.

La obra discursiva se enmarca claramente dentro de una de las cinco temáticas de la oratoria deliberativa aristotélica: la custodia del país; y es el discurso que el Tte. Gral. Juan Domingo Perón pronunció el 17 de octubre de 1945.

La obra discursiva es la siguiente:

*“Queridos trabajadores: Hace casi dos años, desde estos mismos balcones, dije que tenía tres honras en mi vida: la de ser soldado, la de ser un patriota y la de ser el primer trabajador argentino. Hoy, a la tarde, el Poder Ejecutivo ha firmado mi solicitud de retiro del servicio activo del Ejército. Con ello he renunciado voluntariamente al más insigne honor a que puede aspirar un soldado: llevar las palmas y laureles de general de la Nación. Ello lo he hecho porque quiero seguir siendo el coronel Perón, y ponerme con este nombre al servicio integral del auténtico pueblo argentino.*

*Dejo el honroso uniforme que me entregó la patria para vestir la casaca del civil y mezclarme con esa masa sufriente y sudorosa que elabora el trabajo y la grandeza de la patria. Por eso doy mi abrazo final a esa institución que es un puntal de la patria: el Ejército. Y doy también el primer abrazo a esta masa, grandiosa, que representa la síntesis de un sentimiento que había muerto en la República: la verdadera civilidad del pueblo argentino. Esto es pueblo. Esto es el pueblo sufriente que representa el dolor de la tierra madre, que hemos de reivindicar. Es el pueblo de la patria. Es el mismo pueblo que en esta plaza pidió frente al Congreso que se respetara su voluntad y su derecho. Es el mismo pueblo, que ha de ser inmortal, porque no habrá perfidia ni maldad humana*

*que pueda estremecer este pueblo grandioso en sentimiento y en número.*

*Esta verdadera fiesta de la democracia, representada por un pueblo que marcha ahora también para pedir a sus funcionarios que cumplan con su deber para llegar al derecho del verdadero pueblo. Muchas veces he asistido a reuniones de trabajadores. Siempre he sentido una enorme satisfacción; pero desde hoy sentiré un verdadero orgullo de argentino porque interpreto este movimiento colectivo como el renacimiento de una conciencia de los trabajadores, que es lo único que puede hacer grande e inmortal a la patria.*

*Hace dos años pedí confianza. Muchas veces me dijeron que ese pueblo, a quien yo sacrificara mis horas de día y de noche, había de traicionarme. Que sepan hoy los indignos farsantes que este pueblo no engaña a quien lo ayuda. Por eso, señores, quiero en esta oportunidad, como simple ciudadano, mezclarme en esta masa sudorosa, estrecharla profundamente con mi corazón, como lo podría hacer con mi madre. Que sea esa unidad indestructible e infinita, para que nuestro pueblo no solamente posea esa unidad, sino que también sepa dignamente defenderla. Preguntan ustedes dónde estuve. Estuve realizando un sacrificio que lo haría mil veces por ustedes. No quiero terminar sin lanzar mi recuerdo cariñoso y fraternal a nuestros hermanos del interior que se mueven y palpitan al unísono con nuestros corazones desde todas las extensiones de la patria.*

*Y ahora llega la hora, como siempre, para vuestro secretario de Trabajo y Previsión, que fue y que seguirá luchando al lado nuestro por ver coronada esa era, que es la ambición de mi vida, que todos los trabajadores sean un poco más felices.*

*Ante tanta nueva insistencia les pido que no me pregunten ni me recuerden lo que hoy yo ya he olvidado. Porque los hombres que no*

*son capaces de olvidar no merecen ser queridos y respetados por sus semejantes. Y yo aspiro a ser querido por ustedes y no quiero empañar este acto con ningún mal recuerdo. Dije que había llegado la hora del consejo, y recuerden, trabajadores, únense y sean más hermanos que nunca. Sobre la hermandad de los que trabajan ha de levantarse nuestra hermosa patria, en la unidad de todos los argentinos. Iremos diariamente incorporando a esta hermosa masa en movimiento cada uno de los tristes o descontentos, para que, mezclados a nosotros, tengan el mismo aspecto de masa hermosa y patriota que son ustedes.*

*Pido también a todos los trabajadores amigos que reciban con cariño este mi inmenso agradecimiento por las preocupaciones que todos han tenido por este humilde hombre que hoy les habla. Por eso hace poco les dije que los abrazaba como abrazaba a mi madre, porque ustedes han tenido los mismos dolores y los mismos pensamientos que mi pobre vieja había sentido en estos días. Esperemos que los días que vengan sean de paz y construcción para la nación. Sé que se habían anunciado movimientos obreros, ya ahora, en este momento, no existe ninguna causa para ello. Por eso, les pido como un hermano mayor que retornen tranquilos a su trabajo y piensen.*

*Hoy les pido que retornen tranquilos a sus casas, y por esta única vez ya que no se los pude decir como secretario de Trabajo y Previsión, les pido que realicen el día de paro festejando la gloria de esta reunión de hombres que vienen del trabajo, que son la esperanza más cara de la patria.*

*Y he dejado deliberadamente para lo último el recomendarles que antes de abandonar esta magnífica asamblea lo hagan con mucho cuidado. Recuerden que entre todos hay numerosas mujeres obreras, que han de ser protegidas aquí y en la vida por los mismos obreros.*

*Pido a todos que nos quedemos por lo menos quince minutos más reunidos, porque quiero estar desde este sitio contemplando este espectáculo que me saca de la tristeza que he vivido en estos días.”*





## Capítulo III

### El Discurso

#### ¿Qué es un discurso?

El discurso conforma, ante todo, una práctica social, una forma de acción entre las personas que se articula a partir del uso lingüístico contextualizado.

Desde el punto de vista discursivo, hablar o escribir implica construir piezas textuales orientadas a unos fines y que se dan en interdependencia con el contexto lingüístico, local, cognitivo y sociocultural.

En la elaboración de estas piezas discursivas, las formas lingüísticas son puestas en funcionamiento con la finalidad de construir formas de (inter)comunicación y de representación del mundo, real o imaginario.

La lengua, que es la materia básica del discurso –entidad compleja y heterogénea, pero no caótica–, ofrece al orador una serie de opciones –fónicas, gráficas, morfosintácticas y léxicas– que debe tener en cuenta en el momento de (inter)actuar discursivamente, dado que su empleo tiene que ver con parámetros contextuales que involucran la situación, los propósitos que tiene el que produce el discurso y las características del destinatario o auditorio a fin de construir piezas discursivas coherentes y adecuadas a cada situación (inter)comunicativa, porque el uso lingüístico se da en un contexto, es parte del contexto y crea contexto.

Por lo tanto, al elaborar un discurso es fundamental obtener los datos que se van a analizar y transmitirlos considerando el entorno “natural”, es decir, el marco en el que se elaboran y se van a dar a conocer las piezas discursivas. Esto supone entender la comunicación no sólo como un simple y mecánico proceso de transmitir información, sino como un proceso interactivo mucho más complejo en el que tiene relevancia la continua interpretación de las intenciones expresadas de forma verbal o velada por el orador y el auditorio.

Abordar el tema del discurso implica, en palabras de Helena Calsamiglia Blancafort y Amparo Túson Vals <sup>10</sup>, “sumergirse en una red de relaciones sociales, de identidades y de conflictos, intentar entender cómo se expresan los diferentes grupos culturales en un momento histórico, con unas características socioculturales determinadas. Entender ese intercambio social que arranca desde los inicios de la humanidad y que va desarrollándose a través de los tiempos, dejando huellas de dialogicidad en todas las manifestaciones discursivas, desde las más espontáneas y menos elaboradas hasta las formas monológicas y más elaboradas. En síntesis, las lenguas viven en el discurso y a través de él, y la expresión discursiva nos convierte en seres sociales y nos caracteriza como tales”.

Ahora bien, toda pieza discursiva adquiere el carácter de producto concreto y tangible a partir de su proceso de enunciación. Todo texto debe ser entendido como un hecho, acontecimiento o evento comunicativo que se da en el transcurso de un devenir temporoespacial.

Si bien un texto proporciona un material de suma cuantía para la interpretación del significado en el proceso discursivo, sólo puede ser interpretado en su totalidad mediante la contribución de los elementos aportados por y desde el contexto. De

---

10 CALSAMIGLIA BLANCAFORT, Helena y TUSON VALS, Amparo. “Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso”. Editorial Ariel. Barcelona. 1999.

allí que en la acción comunicativa los elementos gramaticales se constituyen como indicadores que, en su presencia o en su ausencia, orientan el discurso en sus múltiples facetas.

## La coherencia

Toda pieza discursiva debe poseer coherencia y estar férreamente cohesionada, pero ¿qué significa que un discurso tenga coherencia y que este cohesionado?

La coherencia incluye las relaciones pragmáticas, además de las relaciones semánticas intertextuales.

Cuando se habla de coherencia de un texto, se hace referencia a la íntima relación semántica entre todas las oraciones que lo conforman, donde cada una contribuye con su contenido peculiar y particular al contenido general y global del texto. Por lo dicho, esta coherencia global que requiere un conjunto de oraciones para constituir un texto único sólo se logra a partir de la relación de sentido de una oración con el de otra.

## La cohesión

La cohesión constituye una de las manifestaciones más importantes de la coherencia. Se da en el orden interior del texto y funciona como un conjunto de enlaces intratextuales para establecer las relaciones semánticas que requiere un texto para ser una unidad de significación. A partir de este conjunto de enlaces se crea un tejido de significación que da sustento al andamiaje del armazón en su aspecto temático.

## Conectores discursivos

Otro de los recursos que inciden en la conformación de un texto para que su fluido de información esté estrechamente en-

garzados son los conectores discursivos. Estos tienen como función básica señalar de manera explícita con qué sentido se van relacionando las diferentes oraciones del discurso a fin de orientar al auditorio en el proceso de su interpretación. Son palabras o expresiones que se usan para marcar la relación entre distintas ideas o partes del texto, dichas relaciones pueden ser de distinto tipo, según lo establecido por Francisco Caballero y Maite Larrauri <sup>11</sup>, en su obra “Filosofía. Preparar la selectividad”:

- Conectores de causa: indican que los enunciados que los siguen explican o dan razón de los enunciados antecedentes. Algunos ejemplos: “debido a”, “dado que”, “puesto que”, “visto que”, “ya que”, “por el hecho de que”, “en virtud de”, etc.
- Conectores de consecuencia: indican que los enunciados que los siguen son efecto de los razonamientos antecedentes o de una condición. Ejemplos “luego”, “entonces”, “por eso”, “de manera que”, “de donde se desprende”, “así pues”, “así que”, “por lo tanto”, “por consiguiente”, “de ello resulta que”, “en tal sentido”, “por lo expuesto”, “por tal razón”, etc.
- Conector de certeza: indican que los enunciados que los siguen son enunciados ya probados por el autor o aceptados por una comunidad. Algunos ejemplos podrían ser: “es evidente que”, “es indudable que”, “nadie puede ignorar que”, “es incuestionable que”, “de hecho”, “en realidad”, “está claro que”, etc.
- Conectores de propia opinión: indica una particular mirada sobre el hecho expresado. Ejemplos: “entiendo que”, “pienso que”, “considero que”, “en mi opinión”, “sostengo que”, “desde mi punto de vista”, “a mi modo de ver”, etc.

---

11 CABALLERO, Francisco y LARRAURI, Maite.: “Filosofía. Preparar la selectividad”. Editorial Santillana. Barcelona. 1994.

- Conectores de oposición: estos conectores señalan que los enunciados que vienen a continuación contienen alguna diferencia respecto de los que le preceden. La diferencia puede no ser más que un matiz o, por el contrario, puede ser algo totalmente opuesto a lo afirmado anteriormente. Ejemplos: “pero”, “aunque”, “contrariamente”, “en cambio”, “no obstante”, “ahora bien”, “por el contrario”, “sin embargo”, “mientras que”, etc.
- Conectores de condición: siempre que en un texto aparece un condicional, éste va seguido de una consecuencia. Puede suceder que la palabra que introduce un enunciado como consecuencia de otro no vaya precedido de ningún conector. Son algunos ejemplos: “si”, “con tal que”, “cuando”, “en el caso de que”, “según”, “a menos que”, “siempre que”, “mientras”, “a no ser que”, etc.
- Conectores de unión: estos conectores se utilizan para ensamblar frases discursivas que, no necesariamente, mantienen en mismo hilo argumentativo. Algunos ejemplos: “y”, “además”, “después”, etc.
- Conectores de orden: ej. “en primer término”, “promediando nuestra exposición”, “por último”, etc.
- Conectores de semejanza: determinan igualdad o similitud entre lo expresado y lo venidero. Algunos ejemplos: “del mismo modo”, “de igual forma”, etc.

## La composición y estructuración del discurso

A criterio del eximio docente y autor Carlos Loprete<sup>12</sup>, la organización de un discurso requiere tres aspectos básicos: unidad, variedad y el movimiento.

En lo referido a la unidad, el discurso debe perseguir un solo fin y no separarse de él a lo largo de todo su desarrollo. Para

---

12 LOPRETE, Carlos A.: “Introducción a la oratoria moderna. La comunicación oral”. Editorial Plus Ultra. Buenos Aires. 1992

lograr el fin deben emplearse recursos que eviten la monotonía, tales como figuras retóricas, aunque sólo las que sirvan para aclarar, precisar conceptos, no perdiendo de vista que todo elemento que se emplee debe servir para alcanzar el fin propuesto, de allí la rigurosidad con que hay que seleccionar los recursos elegidos.

Como ya se ha señalado, para alcanzar el fin u objetivo del discurso hay que trazar, ante todo, un esquema o plan de la exposición. El triunfo del buen discurso depende de una buena estructura o un buen plan organizador.

Para comenzar a tratar la estructuración y elaboración del discurso, quisiera traer el legado de uno de los más grandes oradores de la época romana, Marco Tulio Cicerón, quien definía que el arte de la Retórica se funda en el estudio del método o técnica oratoria la cual abarca tanto las fases de elaboración del discurso como las partes del mismo:

Para Cicerón, las fases de la elaboración del discurso son las siguientes:

- La Inventio: búsqueda de argumentos adecuados o probatorios.
- La Dispositio: distribución de los argumentos según un plan adecuado.
- La Memoria o Memoria: para recordar cada cosa en el lugar y momento oportunos.
- La Elocutio: arte de utilizar la expresión formal, las figuras y las palabras más convenientes.
- El Actio: todo lo relativo a la entonación, gestos, expresiones, etc. que contribuyen a dar mayor eficacia al discurso.

Tomando como punto inicial las fases, podemos comenzar a tratar las partes del discurso:

- a) Exordium o introducción.
- b) Narratio o exposición del tema.
- c) Argumentatio, cuyos dos aspectos son la probatio o aportación de argumentos y la refutatio o rechazo de objeciones reales o posibles.
- d) Peroratio o conclusión.

En nuestro tiempo, esos conceptos constructores de la obra discursiva siguen teniendo casi idéntica vigencia. Para que un discurso este bien organizado y cumpla con el objetivo previsto, transmitir la esencia de un mensaje, debe estar conformado por tres partes básicas: una introducción, llamada exordio, un cuerpo, medio o desarrollo donde se argumenta sobre los principios a favor y se refuta los que están en contra, y una clara y contundente conclusión o peroración.

### La introducción o exordio

La iniciación de un discurso es de capital importancia. Ya Aristóteles decía que, en una obra discursiva, el comienzo es más que la mitad del todo, y que en el exordio se construía el puente que unía el alma del orador con la de su audiencia.

En los tratados de la antigua retórica se distinguen cuatro clases de introducción o exordio:

#### Exordio por insinuación o instrucción:

En esta clase de exordio, el orador le otorga al inicio de la pieza discursiva un comienzo suave, moderado y metódico, surgiendo progresivamente a su audiencia en el tema central del discurso. En palabras de Carlos Loprete<sup>13</sup> “El exordio por insinuación o instrucción crea el clima de comunicación que permite al orador sondear la mentalidad colectiva del público con precau-

---

13 LOPRETE, Carlos. Ob. Cit.

ción y darle tiempo también para colocarse espiritualmente en situación de recibir el discurso”. El ejemplo que podemos traer a colación es la introducción del discurso sobre el mejoramiento de la clase obrera que José Figueroa Alcorta pronunció el 15 de diciembre de 1907.

*“Señores: Este acto de ceremonia tan sencillo tiene, sin embargo, significación trascendental, pues es punto de partida de la solución entre nosotros de uno de los múltiples enunciados del gran problema moderno: el mejoramiento de la clase obrera.*

*La gran metrópolis argentina, orgullo nuestro, de nuestra América y de nuestra raza, no puede sin amenguar su cultura y su progreso desatender las exigencias de organización comunal que en todos los órdenes de la vida le imponen su propio desenvolvimiento evolutivo, y una de esas exigencias, quizá la más apremiante, es la que se refiere a la habitación del obrero, vale decir, de uno de los factores mediatos de su grandeza.”*

### Exordio ex abrupto:

Es un comienzo brusco, inesperado y categórico sobre el tema a desarrollar. Al elegir este tipo de introducción, el orador pretende impresionar al auditorio, despertar sus sentimientos, movilizar sus pasiones.

El ejemplo más célebre y elocuente lo constituye la famosa introducción de la Primer Catilinaria; la serie de cuatro discursos que Marco Tulio Cicerón dio contra Lucio Catilina.

La obra discursiva reza en latín:

*“Quo usque tandem abutere Catilina patientia nostra? ¿Quam diu etiam furor iste tuus nos eludet? ¿Quem ad finem sese effrenata iactabit audacia?”*

Cuya traducción sería:



*“¿Hasta cuándo has de abusar de nuestra paciencia, Catilina? ¿Cuándo no veremos libres de tus sediciosos intentos? ¿A qué extremos se arrojará tu desenfrenada audacia?”*

### Exordio directo:

Un orador implementa un exordio directo cuando realiza una introducción, una apertura discursiva, sin preparativos ni precaución alguna, dando por descontado que el auditorio posee el conocimiento suficiente como para saber de qué tema central se está hablando.

El ejemplo seleccionado para graficar este tipo de exordio es la introducción del discurso ofrecido por presidente Lincoln en el esmero del cementerio en Gettysburg, Pennsylvania, 19 de noviembre de 1863. En la pieza discursiva, el orador da por descontado que su auditorio sabe perfectamente a qué se refiere cuando habla de lo acaecido hace ochenta y siete años.

La introducción es la siguiente:

*“Hace ochenta y siete años nuestros padres fundaron en este continente una nueva nación concebida en la libertad y consagrada al principio de que todos los hombres son creados iguales.”*

### Exordio pomposo:

El exordio pomposo es la introducción utilizada con menor frecuencia de las analizadas en el presente capítulo. Este tipo de exordio se utiliza en ocasiones que requieren de una gran solemnidad en la introducción discursiva.

Por ejemplo, una introducción a un exordio pomposo sería aquella en la cual un orador comienza a enunciar, por estricto orden de precedencia, las autoridades presentes en el recinto, para luego si dar inicio al exordio propio de su discurso.

A fin de graficar un propio exordio pomposo, utilizaré el primer párrafo del discurso que Lisandro de La Torre enunciara ante sus partidarios el 13 de septiembre de 1931.

La cita es la siguiente:

*“Conciudadanos: Siento la emoción más honda de mi vida. La causa vuestra acogida clamorosa; la causa el eco que llega hasta mí, asociando mi nombre a la esperanza de un gobierno renovador y fecundo para la República; la causan los recuerdos que asaltan mi memoria y diseñan la línea de mi actuación pública (...)”*

## El cuerpo o medio

Es el núcleo central del discurso en el que se desarrolla el tema mediante la exposición de hechos o argumentos, tanto sean lógico –racionales como críticos– emocionales.

En esta etapa de construcción discursiva, enuncia Carlos Loprete<sup>14</sup>, es fundamental que las ideas sean presentadas en un orden y que estén relacionadas por medio de elementos lingüísticos para lograr una cohesión interna que permita en su conjunto transmitir el contenido básico del mensaje y, progresivamente, alcanzar el punto culminante o nudo del tema.

## La conclusión o peroración

Es, por lo general, la parte decisiva de la pieza discursiva, dado que debe surgir y remitir directamente de y a las ideas o argumentos desarrollados en el cuerpo o medio.

Es el leitmotiv que se extrae de todo lo dicho y referido hasta ese momento. Sin embargo, no debe ser muy extenso y precisa ser organizada de tal manera que el auditorio sepa que es el final y cuál es la posición que termina por adoptar el orador.

---

14 LOPRETE, Carlos. Ob. Cit.

En la peroración necesariamente debe existir un momento de cortesía con el auditorio, además de una exhortación a seguir la idea o argumentación presentada. También es conveniente hacer una breve referencia a lo dicho en el exordio, a fin de transmitir la unicidad que debe quedar bien explícita al terminar el discurso.

## **La estructuración del discurso basada en la inclusión de bloques de información**

Esta metodología de composición del discurso se basa en la técnica utilizada por Sir Winston Churchill denominada “El andamiaje de la Retórica” -The Scaffolding of Rhetoric-, en la cual, a partir de la construcción de un esquema mental base o mapa discursivo, representado en la figura del andamiaje, luego es posible sumar o agregar los diferentes bloques de información que van a componer las tres etapas básicas del exordio, el cuerpo y la peroración. Esto nos permite preguntarnos ¿sobre la base de qué principios podríamos diseñar los bloques de información del discurso?

Analizaremos dos principios prioritarios para resolver la pregunta.

a) Principios de situación: presenta al auditorio las implicaciones descriptivas, volitivas e implicativas que el expositor desea transferir al auditorio.

b) Principios de valorización: describe al auditorio el criterio axiológico que el orador desea plantear como fin último de una frase en particular o de la pieza discursiva en general.

Los ejemplos que utilizaremos para trabajar el principio de situación son: igualdad, continuidad, permanencia, conciencia, justicia, constancia y libertad. Los trabajados para hacer explícito el principio de valorización son: presentar, condicionar, honrar, reconocer, advertir, comprometer e incitar.

Estos ejemplos no son traídos al azar, surgen del análisis de estructuración discursiva por principios, extraída de una clásica pieza discursiva de la historia de los Estados Unidos de América, el discurso dado por el 16º presidente norteamericano, Abraham Lincoln, en el esmero del cementerio de Gettysburg, que mencionamos anteriormente.

Analizaremos cada párrafo de la obra, definiendo cual podría haber sido el principio de situación o de valorización utilizado por el presidente Lincoln. El discurso se conforma de la siguiente manera:

1º párrafo (exordio)

*“Hace ochenta y siete años nuestros padres fundaron en este continente una nueva nación concebida en la libertad y consagrada al principio de que todos los hombres son creados iguales.”*

Principio de situación: presenta

Principio de valorización: igualdad

2º párrafo (cierre del exordio)

*“Nos hallamos ahora empeñados en una guerra civil en que se está poniendo a prueba si esta nación o cualquier nación concebida y consagrada puede perdurar.”*

Principio de situación: condiciona

Principio de valorización: continuidad

3º párrafo: (cuerpo o desarrollo)

*“Estamos reunidos en un gran campo de batalla de esa guerra. Hemos venido a dedicar parte de ese campo a lugar de eterno reposo de aquellos que aquí dieron la vida para que esta nación pudiera vivir.”*

Principio de situación: explica

Principio de valorización: honrar

4º párrafo: (cuerpo o desarrollo)

*“Es perfectamente justo y propio que así lo hagamos aunque en realidad, en un sentido más alto, nosotros no podemos dedicar, no*

*podemos consagrar, no podemos santificar este suelo: los valientes que aquí combatieron -los que murieron y los que sobrevivieron- lo han consagrado mucho más allá de la capacidad de nuestras pobres fuerzas para sumar o restar algo de su obra.”*

Principio de situación: reconoce

Principio de valorización: conciencia

5º párrafo: (cuerpo o desarrollo / enunciado central)

*“El mundo advertirá poco y no recordará mucho lo que aquí digamos nosotros, pero nunca podrá olvidar lo que aquí hicieron ellos.”*

Principio de situación: advierte

Principio de valorización: justicia

6º párrafo: (cierre del cuerpo / paso a la peroración)

*“A los que aún vivimos nos toca más bien dedicarnos ahora a la obra inacabada que quienes aquí lucharon dejaron tan noblemente adelantada.”*

Principio de situación: compromete

Principio de valorización: constancia

7º párrafo: (peroración / cierre)

*“Nos toca más bien dedicarnos a la gran tarea que nos queda por delante, que por deber con estos gloriosos muertos nos consagraremos con mayor devoción a la causa por la cual dieron hasta la última y definitiva prueba de amor; que esta nación, por la gracia de Dios, tenga una nueva aurora de libertad y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo, no desaparezca de la faz de la tierra”.*

Principio de situación: incita

Principio de valorización: amor / libertad

Es muy probable que la concepción de mapa discursivo basado en el andamiaje de la retórica sea una gran guía que permita al orador alcanzar su propósito, pero no siempre el mapa es el camino y a menudo es necesario salir de lo previsto.

## El discurso oral: características<sup>15</sup>

La expresión oral es propia y natural del ser humano, es su primera herramienta de comunicación. Sólo cuando su madurez psicomotriz lo permite, inicia el proceso de la escritura, es decir, aprende los recursos materiales visibles: los grafemas, para volcar sus ideas y entablar la comunicación con otro ser humano. Sin embargo, no todas las manifestaciones comunicativas orales son “naturales”, pues determinadas manifestaciones orales requieren un alto grado de elaboración e incluso, muchas veces, exigen el uso de la escritura, por ejemplo, cuando se brinda una conferencia, un sermón.

La función social básica y fundamental de la expresividad oral consiste en posibilitar las relaciones sociales. La manifestación comunicativa oral implica su realización en el cuerpo y mediante el mismo porque hablar supone que entren en juego órganos del sistema respiratorio y de diferentes partes de la cabeza (labios, lengua, fosas nasales), además de los movimientos de los ojos, las expresiones faciales y otros movimientos corporales, así como las “vocalizaciones” (sonidos guturales, aunque no lingüísticos) y otros ruidos.

La situación de comunicación oral prototípica <sup>16</sup> se caracteriza por la participación simultánea de las personas que intervienen en ella, por la presencia simultánea de quienes interactúan, donde se comparte el espacio y el tiempo, donde los interlocutores construyen y negocian una relación interpersonal basada en sus características psicosociales, tales como la posición, nivel o situación social, el estatus, los roles, la imagen, etc.

Además de la conversación espontánea, otras muchas prácticas discursivas se desarrollan en el funcionamiento de la vida

---

15 Cita Texto: Seminario de Oratoria. Docentes colaboradores: ALBANO de VAZQUEZ, Hilda, MASTRANGELO, Daniel, LANZANI, Claudia, PUERTA, Patricio. Docente redactor, compilador y coordinador: MONASTERIO, Diego. UAJFK. Bs. As. Marzo de 2003

16 CALSAMIGLIA BLANCAFORT, Helena y TUSON VALS, Amparo. “Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso”. Editorial Ariel. Barcelona. 1999

social. Dentro de esa gama discursiva que permite la modalidad oral de la lengua, puede establecerse una distinción respecto del tipo de relación que se establece. Pueden darse prácticas discursivas simétricas o asimétricas, distantes o íntimas, improvisadas o elaboradas, con apoyo de otros canales (por ejemplo, el escrito) o con el apoyo de otras artes (por ejemplo, la dramatización).

Así mientras que una entrevista, una consulta al médico o a un abogado configuran una relación simétrica de persona a persona, una conferencia, una exposición, un sermón o un alegato constituyen formas discursivas asimétricas de persona a audiencia.

La práctica discursiva oral asimétrica, es decir, aquella en la que una sola persona habla frente a un auditorio, requiere una organización básica previa del discurso, pues éste no debe apartarse del contenido conceptual básico que se ha propuesto transmitir. De allí que este tipo de práctica discursiva sea “monogestionada”, puesto que la persona que habla tiene control sobre lo que dice y sobre cómo lo dice. Conociendo con anticipación el tiempo de que dispone y el tipo de espacio donde tiene que hablar, el orador debe tener muy en cuenta, al preparar su exposición, el auditorio a quien va a ir dirigido su discurso. Además, durante el transcurso del mismo, debe saber interpretar cualquier reacción del auditorio a fin de tener la capacidad y la flexibilidad, en el momento oportuno, de dar un giro si lo considera necesario para lograr el objetivo o cometido de su discurso.

Un orador que quiera lograr un eficaz resultado a través de su discurso debe tener en consideración un complejo conjunto de aspectos que pueden resumirse en las siguientes consideraciones que hace Saville-Troike <sup>17</sup>: “La competencia comunicativa incluye tanto el conocimiento como las expectativas respecto a quién

---

17 Cita de CALSAMIGLIA BLANCAFORT, Helena y TUSON VALS, Amparo. “Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso”. Editorial Ariel. Barcelona. 1999

puede o no puede hablar en determinados contextos, cuándo hay que hablar y cuándo hay que guardar silencio, a quién se puede hablar, cómo se puede hablar a personas de diferentes estatus y roles, cuáles son los comportamientos no verbales adecuados en diferentes contextos, cuáles son las rutinas para tomar la palabra en una conversación, cómo preguntar y proveer información, cómo pedir, cómo ofrecer o declinar ayuda o cooperación, cómo dar órdenes, cómo imponer disciplina, etc. En pocas palabras, todo aquello que implica el uso lingüístico en un contexto social determinado”. Porque, sin lugar a dudas, el discurso es una práctica social, es una forma de acción entre las personas que se articula a partir del uso lingüístico y paralingüístico contextualizado.

La finalidad de todo orador es construir piezas discursivas coherentes y adecuadas para cada situación comunicativa, pues el uso lingüístico se da en un contexto, es parte del contexto y crea contexto.

Ahora bien, una eficaz actividad oratoria resulta de la conjunción de dos aspectos que deben darse en el desarrollo discursivo: el dominio de los elementos específicos de la actividad verbal oral y el empleo de elementos consustanciales con el dominio verbal, como son los gestos, las posturas, la distancia entre las personas que participan en un evento comunicativo, la calidad de la voz o las vocalizaciones.

En la cinésica (del griego: κίνησις, movimiento), disciplina que estudia el significado expresivo de los gestos y de los movimientos corporales que acompañan los actos lingüísticos, quedan incluidos gestos, ademanes, guiños, muecas, formas, posturas, etc. La gama de recursos que comprende la cinésica alcanza a todos los movimientos expresivos físicos, sean leves o intensos, intencionales o no intencionales, previstos o imprevistos, que pueda expresar un individuo.



Como afirman Helena Calsamiglia Blancafort y Amparo Túsón Vals<sup>18</sup>: “Los gestos pueden sustituir a la palabra, repetir o concretar su significado, matizarla, contradecirla o, sencillamente, servir para acompañarla y hacernos sentir más a gusto o manifestar nuestra incomodidad. Los gestos, las maneras y las posturas que se consideran adecuados pueden variar según el tipo de evento o la ocasión, según el grupo social y, por supuesto, varían de una cultura a otra”.

## **Modos de organización del discurso: su relación con las funciones textuales<sup>19</sup>**

### **Argumentación discursiva**

En sus comienzos, la retórica presupone la argumentación, dado que al ser arte y técnica requiere la sistematización y explicitación de reglas para construir un discurso persuasivo.

La retórica es un conjunto de preceptos y reglas para bien hablar. Este enunciado implica, en palabras de Loprete<sup>20</sup> “la posibilidad de hacer elocuente al hombre mediante la enseñanza de ciertos principios”.

Este arte de hablar con elocuencia, la retórica — más bien la oratoria —, significaba para Platón, la capacidad de ganarse la voluntad humana por medio de la palabra, mientras que su discípulo, Aristóteles, analizó la retórica en términos de su fin o causa: la persuasión.

---

18 CALSAMIGLIA BLANCAFORT, Helena y TUSÓN VALS, Amparo. Ob. Cit.

19 Cita Texto: Seminario de Oratoria. Docentes colaboradores: ALBANO de VAZQUEZ, Hilda, MASTRANGELO, Daniel, LANZANI, Claudia, PUERTA, Patricio. Docente redactor, compilador y coordinador: MONASTERIO, Diego. UAJFK. Bs. As. Marzo de 2003

20 LOPRETE, Carlos A. ob. Cit

Como tratamos anteriormente, para Aristóteles, los oradores pueden persuadir a su audiencia de tres modos: mediante el poder persuasivo de su carácter, mediante la excitación de las emociones del público y mediante la prueba o prueba aparente. Aristóteles siempre sostuvo especial preferencia por la tercera modalidad.

En su obra *La Retórica*, Aristóteles plantea que los discursos pueden ser de tres tipos: forenses o jurídicos, donde el orador defiende la causa para decidir lo que considera justo; deliberativos o políticos, en los cuales el orador aconseja o desaconseja y su opinión concluye en lo que parece más útil; y epidícticos o de ocasión, donde el orador alaba o critica y su discurso tiene que ver con lo plenamente interpretativo. Su papel es intensificar la adhesión a valores, sin los cuales el discurso, que pretende llegar a la acción, no podría encontrar un punto de apoyo para conmover y movilizar a sus auditores. Este género tiene que ver con un aspecto educativo, dado que en lugar de suscitar una acción inmediata se propone crear una disposición para la acción, esperando el momento apropiado. Aristóteles postula la clasificación anterior basándose en las prácticas discursivas en uso en la vida social pública de su tiempo, que eran orales, enunciados frente a una amplia audiencia y referidos a ámbitos de la vida institucional. Esta división refleja el interés de Aristóteles para distinguir la retórica (y la dialéctica) de la filosofía y la ciencia. Mientras que la filosofía y la ciencia se ocupan de temas demostrables, la retórica trata de temas y asuntos probables, en los que habría varios caminos hacia la “verdad”.

Argumentar implica producir e incrementar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan para su asentimiento. Propone influir sobre un auditorio, modificar sus convicciones o sus disposiciones mediante un discurso que se dirige y que busca ganar la adhesión de los espíritus, en lugar de imponer la voluntad por la coacción o por el adiestramiento. La argumentación no tiene por finalidad sólo la adhesión puramente intelectual,

sino que busca incitar a la acción, o, por lo menos, crear una disposición hacia la misma.

Cuando se trata de tesis presentadas en un discurso argumentativo, se pretende a veces obtener del auditorio un efecto puramente intelectual, una disposición a admitir la verdad de la tesis y a veces a producir una acción inmediata o eventual. El orador se dirige al hombre completo, pero, según los casos, la argumentación buscará efectos diferentes y utilizará cada vez métodos apropiados, tanto para el objeto de un discurso, como para el tipo de auditorio sobre el cual se quiere actuar. Se puede definir inicialmente al auditorio (dado que lo analizaremos más adelante), como el conjunto específico de personas sobre las cuales el orador quiere influir con su argumentación.

En síntesis, antes de elaborar una exposición oral o discurso todo orador tiene que trazar un esquema mental formulándose preguntas similares a las de cada uno de los ítems:

1. Tema y público: ¿De qué voy a hablar exactamente? ¿Quiénes van a escuchar? ¿Qué saben del tema, o en su caso, del orador? ¿Qué esperan del discurso?

2. Objetivos: ¿Cuál es el objetivo del orador? ¿Qué considera que espera el público de él?

3. Contenido: ¿Qué debe decir? ¿Qué debe evitar decir? ¿En qué orden tiene que expresar sus ideas y cómo las relaciona? ¿Qué debe decir al iniciar su pieza discursiva? ¿Qué debe reservar para el cierre?

4. Forma y táctica: una vez seleccionadas las ideas y organizadas en un esquema previo se debe decidir qué forma o modalidad debe darle al discurso (¿describe, narra, explica, argumenta?). ¿Qué recursos lingüísticos va a emplear para dar mayor fuerza expresiva a su discurso a fin de hacerlo más claro y sencillo y lograr, por lo tanto, el objetivo que se ha propuesto?

De lo expuesto se concluye que los tres componentes básicos de la situación retórica son el tópico acerca de qué se habla, la audiencia a quien se habla y el propósito relacionado con los objetivos que se plantea el orador.

En el proceso argumentativo, el lenguaje no es visto sólo como un sistema de signos destinados a representar el mundo, sino como un medio o dispositivo que permite construir y modificar la relación entre los interlocutores.

Chaïm Perelman<sup>21</sup> aborda diversos aspectos de la Retórica Aristotélica, entre ellos la importancia que Aristóteles le asigna al estudio de los procedimientos para la persuasión. En especial se destaca la idea de que, en el ámbito de la retórica, la validez de un argumento ha de entenderse como su efectividad frente a una determinada audiencia. La argumentación está ligada a la razón práctica, cuyo ámbito es lo verosímil y lo razonable y siempre se dirige a un auditorio concreto. Por lo tanto, su objetivo no es deducir consecuencias a partir de ciertas premisas, sino provocar o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan para su validación. En la argumentación no se trata “de probar la verdad de una conclusión a partir de la verdad de unas premisas, sino de transferir a las conclusiones la adhesión acordada a las premisas”.

Dado que al argumentar el compromiso del orador en relación con el contenido de su discurso es muy notorio, su principal objetivo es persuadir, convencer, es decir, lograr la adhesión del receptor respecto del punto de vista u opinión que está exponiendo. Por lo tanto, pueden aparecer marcas de subjetividad en la conformación del texto que elabora (por ejemplo, empleo de la primera persona, ironías, recursos valorativos explícitos, etc.). Sin embargo, estas marcas no se dan en ciertos tipos textuales argumentativos, por ejemplo, en los de carácter científico, donde

---

21 PERELMAN; Chaïm: “El imperio retórico”. Grupo Editorial Norma. Barcelona. 1997

prevalece un razonamiento deductivo en lugar de la subjetividad del orador.

Teniendo en consideración los componentes señalados, la estructura básica de un texto discursivo propiamente argumentativo comprende las siguientes categorías:

1. la hipótesis, es decir, la idea que se presenta en discusión a fin de que sea aceptada por el interlocutor;
2. la secuencia de argumentos, razones que sustentan la hipótesis;
3. los contra-argumentaciones, premisas que refutan argumentos contrarios a los expuestos;
4. la refutación de los contra-argumentos.

De estas categorías, la segunda y la tercera son menester *sine qua non* en todo tipo de discurso argumentativo.

Una argumentación siempre presupone un debate por lo menos entre dos (se rebaten las opiniones ajenas y se defiende la propia). Una secuencia argumentativa siempre incluye, implícita o explícitamente, la referencia a las posiciones contrarias: la *contra-cara*, la otra mirada, que siempre deberá estar presente en la creación.

A fin de lograr persuadir al auditorio destinatario, el orador puede desplegar una serie de estrategias argumentativas. Puede recurrir, por ejemplo, a las citas de autoridad, a la ejemplificación, a la analogía, a la exposición de las causas y las consecuencias que comporta la adopción de sus ideas, al refuerzo de su opinión mediante datos objetivos (tales como los resultados de estadísticas o sondeos), o a la discusión y desestimación de posibles objeciones a la tesis adoptada.

Cualquier texto argumentativo tiene en cuenta que existen opiniones y posturas contrarias a las adoptadas por el orador. Con el objetivo de defender su propia opinión, el orador puede introdu-

cir de manera explícita en su discurso una tesis opuesta a la propia, es decir, puede, estratégicamente, presentar la idea defendida por sus oponentes para rebatirla incluso antes de que al auditorio se le haya planteado: si el orador consigue aducir argumentos suficientemente sólidos para refutar la tesis contraria, ésta pierde toda su fuerza y, en consecuencia, la propia tesis resulta reforzada. Esta operación recibe el nombre de contra-argumentación.

La estrategia de contra-argumentación consta de tres pasos: la presentación del contra-argumento, el desarrollo de su refutación y el refuerzo de la tesis principal como consecuencia de esta refutación.

Una argumentación puede construirse siguiendo dos esquemas distintos: deductivo o inductivo. En el esquema deductivo, que va desde lo generalizado a lo particularizado, se explicita la tesis al principio del texto, luego se desarrollan los argumentos y se cierra con una conclusión en la que se reafirma la tesis de partida o en la que se propone una nueva tesis. En el esquema inductivo, que va desde lo particularizado hasta lo generalizado, se parte de una serie de argumentos para plantear, al final del razonamiento y a modo de conclusión, una tesis que se deduce de dichos argumentos.

## **Recursos lingüísticos: las figuras retóricas**

Según el pensamiento de Loprete <sup>22</sup>, las figuras retóricas son ciertas formas de presentación de los pensamientos y sentimientos que posibilitan darle mayor belleza expresiva, literaria y fuerza representativa al contenido de la pieza discursiva.

La siguiente tipificación y denominación obedece a razones de didáctica y expresión, pero el origen natural de las figuras puede comprobarse en el lenguaje llano del pueblo, que las crea

---

22 LOPRETE, Carlos A. ob. cit.

espontáneamente y las utiliza sin saber siquiera su nombre ni su denominación o clasificación retórica.

En la pieza discursiva, el buen sentido del orador debe discernir qué figuras le conviene utilizar y cuáles no. La oratoria exige el empleo de figuras literarias más que de cualquier otro género, pero, al mismo tiempo, es necesario recordar que su aplicación depende en buen grado de la ocasión del discurso, del tipo de pieza y del auditorio.

Las figuras retóricas colaboran con la representación lingüística efectiva del pensamiento, facilitando la comprensión por parte del auditorio, proporcionando elegancia, colorido y fuerza a la expresión.

Según el autor, “las figuras no pueden suplir al pensamiento, dado que, de tal forma, se convertirían en meros artificios, en simples artilugios de la oratoria, de consistencia insustancial los cuales el receptor descubre y repudia. Las figuras deben envolver las ideas, servir las y nunca sustituirlas; para ello es necesario que sean verdaderas, propias y naturales”<sup>23</sup>.

Siguiendo el lineamiento de la posición teórica, las figuras retóricas se clasifican en cuatro grupos: las descriptivas, las cuales sirven para mostrar los objetos con mayor viveza y claridad, las patéticas, que se emplean para expresar exaltadamente pasiones y sentimientos, las lógicas, que se utilizan para dar fuerza y claridad expresiva a las ideas, y las ingeniosas, utilizadas para ocultar o velar el pensamiento. Esta clasificación posee subclasificaciones que analizaremos a continuación:

## 1. Figuras descriptivas

Estas figuras permiten lograr mayor viveza y claridad en la expresividad oratoria. Las principales figuras descriptivas son

---

23 LOPRETE, Carlos A. Ob. Cit.

descripción, retrato, narración, definición, enumeración, comparación y antítesis.

### 1.1. Descripción

Consiste en presentar, por medio de palabras, lugares, escenas, personas o cosas, de un modo vivo y artístico, una idea específica. La descripción en oratoria no necesariamente debe ser prolija, dado que conviene que se remita sobre lo esencial, lo típico, lo característico y/o lo llamativo. Esto puede hacerse por simultaneidad o por sucesión. El estilo oratorio más adecuado para la figura de la descripción es el simple y natural. Una descripción está lograda cuando hace figurar en la mente del oyente el cuadro completo, produciendo un efecto psicológico llamativo. En la descripción tiene particular importancia el empleo de los adjetivos ya que ellos sirven para caracterizar a los objetos. El tono y el vocabulario de la descripción pueden exaltar o disminuir un objeto, ennoblecerlo, significarlo o ridiculizarlo. Los principales peligros de la descripción son: la vulgaridad, la exageración y la fantasía.

### 1.2. Retrato

Se funda en la descripción física, moral, espiritual, en forma individual o combinadas unas y otras, de la condición de una persona. El retrato histórico exige veracidad, objetividad de información, estudio en profundidad de la personalidad del retratado, de la época, de las circunstancias temporoespaciales y gran sutileza de interpretación psicológica, pues sin estos atributos se corre el riesgo de falsear la historia. Como requisitos primordiales para todos los estilos de retrato se cuentan la sinceridad, la subordinación de lo accesorio a lo esencial y la armonía en el desarrollo de la descripción.

### 1.3. Narración

La narración es la exposición ordenada de un hecho o suceso. Ella está, como la descripción, en el fondo de toda obra literaria.



En la narración de un hecho de reconstrucción histórica rigen las reglas de la metodología cronológica y verídica de la historia. Los otros tipos de narraciones (novelescas, mitológicas, anecdóticas) permiten más libertad al orador. La narración debe ser breve, clara, ordenada, coherente y proporcionada, en extensión y en tono, al desarrollo del discurso.

#### 1.4. Definición

Consiste esta figura en expresar lo que es un objeto, un hecho, un suceso, un acaecimiento, etc., mostrándolo en sus aspectos más esenciales. Desde el punto de vista oratorio, no es necesario que la definición coincida con lo que se denomina definición lógica.

#### 1.5. Enumeración

Consiste en la presentación rápida de una serie de ideas u objetos, referidos todos a un mismo asunto, enunciados sobre la base de determinado ordenamiento. Su calidad esencial es la viveza e interés de los casos enumerados. También a esta subclasificación de figura descriptiva se la puede denominar “acumulación”.

Utilizaremos como ejemplo un fragmento del cuerpo de la pieza discursiva llamada “El mejoramiento de la clase obrera”, enunciada por José Figueroa Alcorta, el 15 de diciembre de 1907. El apartado seleccionado dice así:

*“Es necesario sanear a toda costa ese ambiente saturado de miasmas, que lo mismo afectan a la salud y la vida que extrañan la noción moral de los destinos humanos; es urgente proveer las exigencias de este orden y abrir horizontes al desenvolvimiento normal y vigoroso de la clase trabajadora, que es como he dicho, factor esencial del engrandecimiento y prosperidad del país. Empecemos entonces por instalar al obrero, por ofrecerle la base material de la construcción de su hogar; apartémoslo de la atmósfera enrarecida de esa especie de consumismo antihigiénico y de esa condición de precariedad indefinida e su vida*

*actual; encaminemos siquiera sea una parte de sus energías al propósito decidido de mejorar su situación en el presente y para el porvenir; propendamos a que se haga propietario de la casa que habita, a que inspire sus estímulos en la prosperidad de sus camaradas, a que ahorre, a que aspire, a que progrese en fin, en los aspectos múltiples de su actividad y de sus aptitudes.”*

### 1.6. Comparación

Esta figura se funda en expresar las semejanzas que existen entre dos ideas u objetos, con el fin de dar más claridad, relieve o elegancia al pensamiento. Se usa con frecuencia para hacer más comprensibles las cosas abstractas. Se lo denomina también “semejanza” o “símil”.

### 1.7. Antítesis

Esta figura es la contraria de la comparación. Consiste en anteponer una idea a otra, con el objeto de hacer resaltar y dar fuerza a la abstracción, desarrollada y explicada. Es más efectiva y brillante cuanto más simétrica es la construcción de ambas frases y cuanto más opuestos son los vocablos con que la expresamos. Se denomina también “contraste”.

## 2. Figuras patéticas

Son modalidades artísticas de expresar pasiones y sentimientos exaltados en su máxima expresión, con el objeto de reforzar el impacto en el auditorio. Las principales figuras patéticas, según Carlos Loprete, son apóstrofe, conminación, optación, deprecación, imprecación, execración, exclamación, hipérbole, permisón, personificación, interrogación, subyección y obstestación.

### 2.1. Apóstrofe.

Esta figura consiste en dirigir, de manera inesperada y categórica, la palabra sobre una persona o de personificar una figura,

esté la misma presente o ausente. Se trata de realizar una interpelación violenta, no por su agresividad sino por su inmediatez.

## 2.2. Conminación

Dicha figura propone, mediante la amenaza o el acto de amedrentar, anunciar graves consecuencias a la persona o figura personificada hacia la cual se finge, por el modo indirecto de aludir, dirigir la palabra, a fin de producir ansiedad o temor. Loprete enuncia como ejemplo el párrafo discursivo que Napoleón Bonaparte enuncia a los egipcios al desembarcar en Alejandría:

*“¡Tres veces felices los que estén con nosotros! Prosperarán en su hacienda y en su condición!. ¡Felices los que permanezcan neutrales! Tendrán tiempo para conocernos y se pondrán a nuestro lado. Pero idesaventurados, tres veces desaventurados los que se opongan y combatan contra nosotros! No habrá esperanzas para ellos: ¡Todos perecerán!”*

## 2.3. Optación

La figura de la optación se sustenta sobre el acto de formular, aceptar y admitir un deseo vehementemente expresado. El ejemplo citado por Carlos Loprete es el discurso de la Bandera, enunciado por Domingo F. Sarmiento: *“Hagamos fervientes votos por que si, a la consumación de los siglos, el Supremo Hacedor llamase a las naciones de la tierra para pedirles cuentas del uso que hicieron de los dones que les deparó y del libre albedrío y la inteligencia con que dotó a sus criaturas, nuestra Bandera, blanca y celeste, pueda ser todavía discernida entre el polvo de los pueblos en marcha, acaudillando cien millones de argentinos, hijos de nuestros hijos, hasta la última generación, y deponiéndola sin mancha ante el solio (trono) del Altísimo, puedan mostrar todos los que la siguieren, que en civilización, moral y cultura intelectual, aspiraron sus padres a evidenciar que, en efecto, fue creado el hombre a imagen y semejanza de Dios”*.

## 2.4. Deprecación

La denominación de figura retórica proveniente de la palabra “deprecar”, o sea rogar, pedir con insistencia y eficacia, hasta llegar a suplicar. Es una figura que se construye bajo el formato de una súplica vehemente, creada a fin de petitionar en forma implorativa algo.

Por ejemplo el discurso de Marco T. Cicerón a favor de Deyotazo: *“Ante todo, oh César, líbranos de este temor, te lo pido por tu inalterable lealtad y tu clemencia, y no nos quede ni aún la sospecha de que pueda conservar tu corazón la más pequeña parte del antiguo resentimiento. Te lo ruego también por esa tu diestra, que como huésped alargaste a Deyotazo cuando te hospedó en su casa; esa diestra, digo, más firme en cumplir lo que una vez prometiste y no en faltar a la palabra dada”*.

## 2.5. Imprecación

La figura proviene de la palabra: “imprecar”, proferir palabras manifestando deseo de que alguien sea perjudicado. Consiste en formular, en medio de un arrebató de ira, real o fingido, deseos fervientes de que caigan males sobre alguien.

## 2.6. Execración

Del término “execrar”, maldecir. Se incurre en esta figura cuando expresamos, en un arranque de ira, dolor o desesperanza, el deseo de que esos males recaigan sobre nosotros mismos.

## 2.7. Exclamación

Esta figura es la expresión viva, a modo de grito, de un sentimiento, emoción o pasión, en forma admirativa.

## 2.8. Hipérbole

Es uno de los procedimientos retóricos más utilizados. Posee notable fuerza expresiva, decorativa y didáctica. Exagerando un

aspecto, subrayando un rasgo, intensificando un color, enfatizando un sonido. Su propósito es llamar la atención del auditorio, poniendo de manifiesto la importancia del tema, la gravedad del problema o la singularidad de un comportamiento.

Consiste en exagerar, extremadamente, las cosas y los hechos, para impresionar el ánimo de los oyentes.

Como ejemplo se utilizará un fragmento del cuerpo del discurso que Joseph Goebbels -ministro de Esclarecimiento Popular y Propaganda del III Reich-, pronunciara el 18 de febrero de 1943 declarando la guerra total, en respuesta a la conferencia de Casablanca dada por los Aliados, donde declararon que sólo aceptarían la rendición incondicional de Alemania. Este discurso ha sido reconocido como el más extenso e impactante de la historia del Nacionalsocialismo.

*“Ahora, como en las primeras horas de nuestro gobierno y a través de los diez años que siguieron, estamos firmemente unidos en hermandad con el pueblo alemán. El más poderoso aliado en la tierra, el pueblo mismo, se para detrás de nosotros y está determinado a seguir al Führer, pase lo que pase. El pueblo acepta los peores peligros para lograr la victoria. ¿Qué poder en la tierra puede impedirnos alcanzar nuestros propósitos? Ahora debemos, podemos y tendremos éxito. Yo me paro ante ustedes no sólo como el vocero del gobierno, sino como el vocero del pueblo.”*

A juicio de José A. Hernández Guerrero y de María del Carmen García Tejera<sup>24</sup>, el uso de este recurso retórico es sumamente difícil y exige tanto habilidad como tacto. “El uso abusivo o inoportuno del recurso hipérbole tiene los siguientes defectos:

---

24 HERNANDEZ GUERRERO, José A. y GARCIA TEJERA , María del Carmen: “El arte de hablar” Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna. Ed. Ariel. Barcelona. 2004

El primero es justamente el contrario al fin que se pretende. Cuando el auditorio advierte que el orador es un exagerado, reacciona restando importancia a sus palabras. Quien califica a todos los sucesos de fantásticos, maravillosos, horrorosos, tremendos, terribles, consigue, paradójicamente, rebajar el significado de estos adjetivos.

El segundo es el aturdimiento por saturación o por cansancio.

El tercero es la interpretación de todo el discurso en clave de humor. No perdamos de vista que la hipérbole es uno de los recursos más utilizados en las expresiones humorísticas”.

## 2.9. Permisi6n

Se funda en autorizar a alguien, con despecho e ironía, para que haga o continúe haciendo algùn mal o daño que resultara perjudicial.

## 2.10. Personificaci6n

Se basa en atribuir cualidades humanas, propias de los individuos, a los seres o cosas inanimados o abstractos. Esta figura se denomina “prosopopeya” cuando hace hablar a los seres inanimados. Por ejemplo podemos citar el discurso que Nicolás Avellaneda brind6 en la inauguraci6n del Ferrocarril Central Norte, en la ciudad de Tucumán, en noviembre de 1876.

*“La locomotora, despu6s de haber recorrido centenares de leguas, ha entrado por fin en la Tierra Prometida, la tierra del sol ardiente, del suelo fecundo y del laurel altivo que ha abatido sus frondosas hojas para alfombrar su paso. Ella ha venido, y ella es la industria, el comercio, el arte, la ciencia, la poesía, la conductora de hombres y la regeneradora de pueblos. Esta tierra es desde hoy suya; y yo le entrego en dominio perpetuo los árboles de la selva virgen, la caña azucarada, el café aromático, el añil con sus vivos tintos y los productos todos del suelo intertropical, para que*

*los derrame pródiga y triunfante por los demás pueblos privados de estos dones.”*

### 2.11. Interrogación

Es una figura bastante generalizada en la oratoria por medio de la cual formulamos una pregunta, no en espera de una respuesta, sino con el objeto de dar una forma más atractiva a nuestras ideas. Equivale, en esencia, a una afirmación.

Para ejemplificar la figura de la interrogación, retomaré el discurso de Joseph Goebbels, en el que le declarara la guerra total a los Aliados, en su primer párrafo o exordio directo. El mismo dice así:

*“¿Quiieren ustedes la guerra total? “Si fuera necesario, ¿quieren ustedes una guerra más total y más radical que lo que hoy no podríamos ni siquiera imaginar?” El inglés afirma que el pueblo alemán ha perdido la fe en el Führer...” “Yo les pregunto: ¿Es la confianza de ustedes en el Führer más grande, más fiel e inquebrantable que nunca. Están ustedes completa y absolutamente listos para seguirlo donde quiera que él vaya y hacer todo lo que sea necesario para llevar la guerra a un victorioso final? (...)”*

### 2.12. Subyección

Es la combinación, dentro de un mismo discurso, de una pregunta y una respuesta, formuladas ambas por el orador.

Para abordar el ejemplo, volveremos sobre la figura de Nicolás Avellaneda. El discurso que citaré a continuación fue enunciado por el ex presidente argentino desde el balcón de la casa de sus padres, el 30 de octubre de 1876, recién llegado a la ciudad de Tucumán y días antes de la inauguración del Ferrocarril Central Norte. La obra dice así:

*“He querido venir solo y despojado de las insignias del mando. He venido antes de la fiesta para que las pompas oficiales no sofoquen la emoción de nuestros primeros abrazos (...) Traigo mucha fatiga después de las vicisitudes de la vida y anhelo descansar mi cabeza al abrigo de corazones seguros. ¡Cuántas veces, bajo las inquietudes de la suerte, y viendo cerrado el paso a mi intención pura y sana, me he preguntado si me sería dado el día de volver con honor y vida a la casa de mis padres!*

*Miradme! ¿Mi frente no deja ver los pliegues del trabajo? ¿Mi cara no delata mi vigilia?... pero miradme! Soy el mismo, y pues-to que me habéis reconocido, vuelvo a pedir os dadme un asiento en un lugar común!*

*Necesito, después de tantas agitaciones, calentar mi alma bajo los rayos vivificantes de nuestro sol.”*

### 2.13. Obtestación

Es un juramento que realiza el orador poniendo por testigo a Dios o a los hombres. A esta subclasificación de figura patética también se la denomina “juramento”.

## 3. Figuras lógicas

Las figuras lógicas son formas de presentar los pensamientos de modo que tengan más claridad y fuerza demostrativa.

La primera clasificación de figura lógica que citaré es una presentada por Hernández Guerrero y García Tejera<sup>25</sup> y se denomina:

### 3.1. Simplificación

La claridad de la exposición de los hechos o la explicación de las teorías y la adaptación a los oyentes concretos que reciben un

---

25 HERNANDEZ GUERRERO, José A. y GARCIA TEJERA, María del Carmen. Ob. Cit.



discurso exigen, frecuentemente, que se simplifiquen los planteamientos. Si seleccionamos los datos y si sistematizamos el planteamiento, los problemas pueden ser o pueden parecer más sencillos de solucionar. Pero la verdad es que las situaciones humanas, reales y concretas son ordinariamente mucho más complejas.

A esta subclasificación de figura lógica podemos adicionarle las enunciadas por Carlos Loprete<sup>26</sup>; las mismas son las siguientes:

### 3.2. Amplificación

Consiste en expresar una idea bajo distintos aspectos, más grandilocuentes que el originario. Su utilidad radica en que permite explayar un pensamiento, dándole mayor fuerza de demostración.

### 3.3. Gradación

Es una forma de expresión de las ideas en forma gradual y progresiva, ya sea aumentando, ya sea disminuyendo el tono. A esta figura se la denomina también “clímax”.

### 3.4. Anticipación

Se realiza esta figura cuando se rebate, en forma anticipatoria, alguna objeción que presumiblemente hará el auditorio de la afirmación del orador.

### 3.5. Paradoja

Es una manera de exaltar el sentido de cada uno de los conceptos presentados, en pleno acuerdo con el tradicional concepto de: *oposita, inter se posita, magis eluscescunt* –“Los elementos opuestos, cuando se colocan juntos, se destacan más”. Esta figura consiste en unir dos ideas o hechos a primera vista inconciliables, permitiendo dimensionar el valor de cada uno de ellos o el pro-

---

26 LOPRETE, Carlos. Ob. Cit.

pio de uno en particular. El manejo de los enigmas conforma el segmento máspreciado, expositivamente hablando, del discurso disociado.

### 3.6. Sentencia

Se denomina así a una reflexión o pensamiento importante expresado en forma sucinta dentro de una frase. Es condición esencial de la sentencia que ella se ponga de manifiesto en forma nítida y terminante dentro del discurso.

La denominación genérica de sentencia comprende también:

- El apotegma: sentencia creada por algún autor famoso por la cual se torna ampliamente conocida.
- La máxima: sentencia que encierra un consejo moral.
- Los adagios: refranes, proverbios, frases de carácter popular, expresadas en lenguaje pintoresco y que encierran una enseñanza extraída de la pura experiencia.

### 3.7. Corrección

Consiste en sustituir un pensamiento o palabra por otro, para aparentemente corregirlo, rectificarlo, aumentarlo o disminuirlo.

### 3.8. Concesión

Consiste en aceptar, en apariencias, un argumento ajeno, para inmediatamente rebatirlo con fuerza y elegancia, dando así impresión de gran seguridad en el razonamiento.

Para ejemplificar la presente figura utilizaré otro clásico discurso de la historia argentina del siglo XX. En este caso transcribiré la totalidad de la obra dada su trascendencia y carácter histórico. El discurso de referencia es el enunciado por el Dr. Ricardo Balbín, el 4 de julio de 1974, durante las exequias del Gral. Juan Domingo Perón. La obra dice así:

*“Llego a este importante y trascendente lugar trayendo la palabra de la Unión Cívica Radical y la representación de los partidos políticos que, en estos tiempos, conjugaron un importante esfuerzo al servicio de la unidad nacional: el esfuerzo de recuperar las instituciones argentinas y que, en estos últimos días, definieron con fuerza y con vigor su decisión de mantener el sistema institucional de los argentinos.*

*En nombre de todo ello, vengo a despedir los restos del señor Presidente de la República de los argentinos, que también con su presencia puso el sello a esta ambición nacional del encuentro definitivo, en una conciencia nueva, que nos pusiera a todos en la tarea desinteresada de servir la causa común de los argentinos.*

*No sería leal si no dijera también que vengo en nombre de mis viejas luchas; que por haber sido claras, sinceras y evidentes, permitieron en estos últimos tiempos la comprensión final, y por haber sido leal en la causa de la vieja lucha, fui recibido con confianza en la escena oficial que presidía el Presidente.*

*Ahí nace una relación nueva, inesperada, pero para mí fundamental, porque fue posible ahí comprender, su lucha, nuestra lucha y las distancias andadas, conjugan los verbos comunes de la comprensión de los argentinos.*

*Pero guarde yo, en lo íntimo de mi ser, un secreto que tengo la obligación de exhibirlo frente al difunto. Ese diálogo amable que me honró, me permitió saber que él sabía que venía a morir a la Argentina, y antes de hacerlo me dijo: ‘Quiero dejar por sobre todo el pasado, este nuevo símbolo integral de decir definitivamente, para los tiempos que vienen, que quedaron atrás las divergencias para comprender el mensaje nuevo de la paz de los argentinos, del encuentro en las realizaciones, de la convivencia en la discrepancia útil, pero todos enarbolando con fuerza y con vigor el sentido profundo de una Argentina postergada’.*

*Por sobre los matices distintos de las comprensiones, tenemos todos hoy aquí en este recinto, que tiene el acento profundo de los grandes compromisos, que decirle al país que sufre, al pueblo que ha llenado las calles de esta ciudad sin distinción de banderías, cada uno saludando al presidente difunto de acuerdo a sus íntimas convicciones, los que lo siguieron, con dolor; los que lo habían combatido, con comprensión, que todos hemos recogido su último mensaje:*

*“He venido a morir en la Argentina, pero a dejar para los tiempos el signo de paz entre los argentinos.” Frente a los grandes muertos tenemos que olvidar todo lo que fue el error, todo cuanto en otras épocas pudo ponernos en las divergencias; pero cuando están los argentinos frente a un ilustre, tiene que estar alejada la hipocresía y la especulación para decir en profundidad lo que sentimos y lo que tenemos. Los grandes muertos dejan siempre el mensaje. Sabrán disculparme que recuerde, en esta instancia de la historia de los argentinos, que precisamente en estos días de julio, hace cuarenta y un años, el país enterraba a otro gran presidente: el doctor Hipólito Yrigoyen.*

*Lo acompañó su pueblo con fuerza y con vigor, pero las importantes divergencias de entonces colocaron al país en largas y tremendas discrepancias, como un símbolo de la historia. Como un ejemplo de los tiempos, como una lección para el futuro, a los cuarenta y un años, el país entierra a otro gran presidente. Pero la fuerza de la República, la comprensión del país, pone una escena distinta, todos sumados acompañándolo y todos sumados en el esfuerzo común de salvar para todos los tiempos la paz de los argentinos.*

*Este viejo adversario despide a un amigo. Y ahora, frente a los compromisos que tienen que contraerse para el futuro, porque quería el futuro, porque vino a morir para el futuro, yo le digo Señora Presidente de la República: los partidos políticos argentinos estarán a su lado en nombre de su esposo fallecido, para*

*servir a la permanencia de las instituciones argentinas, que usted simboliza en esta hora.”*

## 4. Figuras ingeniosas

Las figuras ingeniosas son aquellas que sirven para disimular, ocultar o velar el pensamiento, a fin de presentarlo como provecho en el discurso. Las figuras ingeniosas pueden clasificarse en las siguiente:

### 4.1. Perífrasis

También llamada circunloquio o rodeo discursivo, sirve para expresar mediante un complejo conjunto de palabras lo que podría decirse con muchos menos vocablos o con uno solo. Su finalidad es hacer notar un matiz de pensamiento en forma bella, agradable, graciosa, variada o conveniente.

### 4.2. Alusión

Consiste en evocar algún recuerdo o hecho conocido del público, mediante una referencia rápida.

Utilizaré, para ejemplificar la figura de la alusión, un fragmento del discurso que el presidente de los Estados Unidos de América, Barack Obama, enunciara, el 5 de septiembre de 2008, tras conocer su victoria electoral:

*“(…) Adquirió fuerza de las personas no tan jóvenes que hicieron frente al gélido frío y el ardiente calor para llamar a las puertas de desconocidos y de los millones de estadounidenses que se ofrecieron como voluntarios y se organizaron y demostraron que, más de dos siglos después, un gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no se ha desvanecido de la tierra. (...)” (En alusión a la peroración del discurso de Abraham Lincoln en Gettysburg, el 19 de noviembre de 1863)*

### 4.3. Ironía.

Por medio de ella se da a comprender exactamente lo contrario de lo que se dice, expresando, al mismo tiempo, cierto desprecio, mofa, burla o indignación. Cuando la ironía es mordaz, cruel e injusta, se la denomina sarcasmo.

### 4.4. Asociación

Esta figura ingeniosa consiste en sumar el pensar u obrar del orador, dentro de lo manifestado sobre otra u otras personas, o en incluir a otra u otras personas dentro de lo que afirma el orador sobre sí mismo. Esta forma de expresión permite hacer reproches con delicadeza o velar con modestia nuestros propios méritos.

### 4.5. Preterición

Por medio de esta figura se expresa que el orador no tiene intención de hablar sobre determinado asunto cuando, en realidad, ya lo está haciendo al dar a conocer el estado de situación con la misma aclaración.

# Capítulo IV

## El orador

### Condiciones morales: ética y principios individuales y profesionales

Las escalas de valores varían según el tipo de sociedad y como consecuencia del devenir del tiempo. Así, no son interpretadas en diferentes lugares del mundo las mismas acciones de la misma manera, lo que en algunos países son actos inmorales, en otros son tomados como algo absolutamente natural. También sucede que “en un mismo país, hoy se pueden ver como “normales” situaciones que antaño hubieran provocado escándalos increíbles. Pero en el caso de la oratoria, y en particular de los oradores, sus condiciones morales no están plenamente sujetas a la variabilidad y a los cambios.

Desde la antigua Grecia y hasta nuestros días, la gran mayoría de los tratadistas de la disciplina coinciden en reconocer similares virtudes éticas y morales para que una persona desarrolle el ejercicio de la oratoria.

Abraham Lincoln, decimosexto Presidente de los Estados Unidos, ha legado a la humanidad una frase célebre con relación al cumplimiento de las virtudes morales:

*“Se puede engañar a todos algún tiempo. Se puede engañar a algunos todo el tiempo, pero no se puede engañar a todos todo el tiempo”.*

Este enunciado pone en evidencia que un orador con fallas morales pronto será descubierto, puesto en evidencia y repudiado por el público. Para Carlos Loprete, el orador, por la seducción que ejerce sobre el público, debe ser un hombre de profunda moralidad y la oratoria es una de las artes que más exige esta condición, precisamente porque el fundamento del poder de convicción radica en el prestigio y la confianza.

Con relación a estas virtudes, Quintiliano enunció cuatro cualidades principales para un orador:

- la probidad,
- la benevolencia,
- la modestia
- y la prudencia.

Al respecto, el distinguido profesor Carlos Salas <sup>27</sup>, al referirse a las condiciones morales de un orador, nos decía: “Dado el peligro que implica la oratoria, por sus connotaciones de persuasión, seducción, sugestión, conmoción, convicción, etc. y otras influencias que pueden obrar sobre los hombres y los pueblos, es fundamentalmente necesario que el orador sea, por sobre todas las cosas, ético, moral”.

Es por todo lo antes mencionado que aparece como reflejo puro de la moralidad: la verdad.

La verdad es la condición esencial para un orador con cualidades éticas, morales y ciudadanas altas. Su antítesis, la mentira, logra tres efectos: Viola el respeto al prójimo, defraudando su confianza, perturba el orden social, en la medida que atenta contra la paz entre los hombres, y degrada moralmente a todo aquel que incurre en ella.

---

27 SALAS, Carlos E.: “Oratoria y Cultura “. Ed. Club de Elefantes. Bs. As. 1987.



Aristóteles, en su obra *La Retórica*<sup>28</sup>, cita cuatro virtudes cardinales para un ciudadano con las condiciones morales necesarias para ser un buen orador:

- Prudencia: saber qué decir y qué callar.
- Justicia: respetar y hacer respetar los derechos.
- Fortaleza: vencer todo tipo de dificultad y contratiempo.
- Templanza: ser moderado frente a los placeres y exaltaciones de los sentidos.

## Condiciones físicas del orador

Con la explosión masiva de los medios de comunicación, a partir de la década del treinta del siglo pasado, y la era mediática que se inició como su consecuencia, los parámetros visuales y estéticos sufrieron significativos cambios que en el caso de los oradores abrieron el espectro a todo tipo de fisonomía y registro vocal. Alguno ya podría encontrar el cambio, producto de la aparición de micrófonos y sistemas de amplificación de sonido, esto permite volver audible a cualquiera. De todas maneras, los clásicos de la antigüedad han aportado algunas condiciones físicas que consideraban imprescindible para un buen orador, así un gran porte, la voz fuerte y sugestiva o el rostro subyugante parecían cualidades o condiciones fundamentales. Hoy los tiempos y las circunstancias han cambiado y se apunta más que nada a la elección de la indumentaria y accesorios adecuados a cada evento, así como al correcto uso del idioma.

## Condiciones intelectuales

Para Loprete<sup>29</sup>, las condiciones intelectuales fundamentales son cuatro:

---

28 ARISTOTELES: Ob. Cit.

29 LOPRETE, Carlos A. Ob. Cit.

## 1. Inteligencia

No se trata necesariamente de una genialidad ni de una inteligencia superior, de hecho lo que más se busca es el sentido común. A esto se debe sumar una cultura general amplia la cual es una efectiva garantía de posesión de conocimiento, así como la investigación sobre determinados temas específicos. “La inteligencia sirve para hacer conocer con claridad y distinción los problemas y asuntos, desarrollarlos analíticamente, captarlos en su relación con los demás temas afines u opuestos, coordinarlos y conciliarlos con el complejo total de las cosas que sabemos e incorporarlos como sustancia viva a nuestro mundo de ideas, opiniones y creencias, y sobre todo, no pensar que la ciencia cubre toda la realidad.”

## 2. Sensibilidad

La relación menos cerebral y más sensitiva aporta al orador una visión diferente de las cosas y lo humaniza frente un público compuesto por seres que poseen sentimientos y pasiones, en muchos casos, superiores a principios intelectuales. Por supuesto que la sensibilidad tiene sus límites y debe ser utilizada en la proporción adecuada, ya que no debe ser la base del discurso, sino su apoyatura o complemento.

## 3. Imaginación

Ver las cosas desde otros puntos de vista, apoyarse en imágenes innovadoras y coloridas para el auditorio, son ingredientes fundamentales para que un orador logre captar la atención del público.

## 4. Memoria

Es la facultad de retener y recordar, así como de asociar esos recuerdos o conocimientos con hechos y circunstancias del pasado, del presente y de un potencial futuro. No todos tienen una

memoria privilegiada, pero es sin lugar a dudas un factor clave al momento de enfrentarse a un auditorio.

Obviamente, las anteriores no son las únicas condiciones intelectuales que debería poseer un orador o valerse solamente de ellas; existen otras más que necesitaría capitalizar en virtud de mejorar la capacidad expositiva. Tampoco el haberlas destacado equivale a que si una persona no posee desarrolladas algunas de ellas, no podrá ejercer la función de orador. Seguramente deberá trabajar para perfeccionarlas y capacitarse para mejorarlas.

Tomando como base las condiciones morales, intelectuales y físicas, un buen orador o un eximio rhétor, se caracteriza por:

- su dominio con relación a la temática que aborda;
- su capacidad para expresarse con sencillez, disponiendo de un buen conocimiento del sistema lingüístico y de un amplio vocabulario general y específico respecto del tema que trata, el cual le permitirá organizar su discurso de manera que constituya una unidad fuertemente coherente, con la intencionalidad de establecer relaciones intertextuales con otros discursos, teniendo en consideración las intenciones del auditorio, el tiempo, el espacio y otros aspectos del contexto comunicativo;
- su pronunciación correcta y clara;
- y por su capacidad para despertar el interés del oyente o auditorio al que debe motivar y atraer hacia su causa, es decir, debe lograr convencerlo y persuadirlo.

## **La persuasión discursiva: los 5 principios rectores**

Don Pfarer<sup>30</sup> presenta la idea de que todos los hombres son persuasores por naturaleza o por necesidad. Empezamos nuestra

---

30 PFARRER, Don: "Persuasión de Guerrilla". Ed. Deusto. Madrid. 1999

carrera de persuasores en la propia cuna, desde la que comunicamos nuestras más urgentes necesidades antes, incluso, de empezar a hablar. Por eso, la primera lección que aprendemos acerca de la vida es que tenemos capacidad para lograr que las cosas se hagan. Esta capacidad adopta una forma muy específica llamada persuasión. Y siempre funciona de la misma manera, tanto en la guardería como en el consejo de administración. La persuasión es una transacción de mente a mente, de voluntad a voluntad, en la que el orador –persuasor transmite un mensaje al auditorio– potencial persuadido. El mensaje, normalmente, transmite hechos. El oyente recibe ese contenido y su mente lo procesa. Ahora el oyente ve o cree algo nuevo. Esto provoca una emoción, una pulsión que lo impulsa a actuar de determinada manera.

El bebé llora. El padre o la madre oyen el mensaje y empiezan a sentir la presión. El o ella toman al bebé, lo abrazan y le preguntan algo como: “¿qué puedo hacer por ti, pequeño? ¿Qué debo hacer para que te tranquilices? ¿Qué acción debo tomar?” Esta es la prueba de fuego de todo discurso persuasivo: es eficaz y funciona sólo si conduce a la audiencia hacia la acción.

Incluso cuando los objetivos del persuasor son muy limitados (como mostrar que existe una oportunidad allí donde nadie la ha visto antes), la finalidad del orador persuasivo es colocar al oyente en el camino que conduce a la acción. En último término, la prueba de fuego será la misma: ¿el orador ha logrado que se haga algo?

La capacidad de persuasión es el elemento más notable para el éxito en la carrera de muchas personas de reconocido éxito; y también es el elemento más notablemente ausente en las carreras de muchas personas inteligentes y de gran talento que nunca harán efectivo todo su potencial.

Es evidente que algunas personas persuaden con más eficiencia que otras; pero todos tenemos nuestro juego de talentos y, básicamente, todos utilizamos la misma metodología. Algunas

personas son más conscientes de sus habilidades y competencias, pero todo buen persuasor se debe conocer que el núcleo del discurso persuasivo se basa en los 5 grandes principios:

- 1º principio: El carácter del orador
- 2º: El poder o capacidad de la audiencia
- 3º: Los objetivos fijados
- 4º: Los argumentos esgrimidos
- 5º: La capacidad de réplica

Hoy en día, cuando interactuamos con personas cuya lengua nativa es diferente a la nuestra, podremos persuadir más eficazmente si nuestros métodos consiguen impregnarse en la última esencia que los 5 grandes principios representan. Comunicar superando las diferencias de lenguaje y cultura exige apelar a lo que todos tenemos en común. Los 5 grandes principios sirven como ejes organizadores de esa apelación.

En todos los casos de exposición, lo que necesitamos como oradores persuasores es una forma de proyectar el talento al máximo, enfocar con precisión milimétrica el carisma por utilizar, determinar clara y específicamente qué pretendemos con la exposición, argumentar y trabajar sobre el principio de réplica o refutación -como lo denominara el gran filósofo Aristóteles-, y aprovechar la máxima la experiencia. Si nos basamos en los 5 grandes principios, podremos analizar nuestras exposiciones y sacar conclusiones. Si fueron exitosas, podemos analizar este éxito de modo que podamos lograr un nuevo éxito, incluso en una situación diferente; y un modo de entender el fracaso o el defecto -el hecho de no aprovechar al máximo una oportunidad- para que en una próxima ocasión sí podamos hacerlo.

En un intento de persuasión es necesario definir los objetivos, pero también hay que tener muy en claro los métodos y la forma de funcionamiento. Después de todo, estamos intentando introducir cambios en un mundo que no puede ser visto, escuchado o palpa-

do: el mundo mental de nuestra audiencia. ¿Qué cambios hemos de introducir? ¿Cómo conducen hacia nuestro objetivo de acción? ¿Cuándo, por ejemplo, una aseveración adquiere el estatus de hecho constatado? y ¿cuándo “le nacen alas” a ese hecho constatado? Un hecho con alas se mueve y empieza a mover algo en la mente de la audiencia. De repente el aquí y el ahora no son lo bastante buenos; orador y audiencia sienten la necesidad de avanzar, de ir en cierta dirección que parece incitar al cambio, a la acción.

Si poner en marcha los 5 grandes principios nos enfrenta con la necesidad de trabajar o vencer el miedo de hablar en público, debemos tener siempre presente que todo discurso, todo intento de persuasión, suele ser una experiencia que altera el pulso al máximo. En ocasiones las manos temblarán, incluso podremos llegar a sentir el frío sudor escurriéndose en nuestra camisa nueva. ¿Y por qué no? ¿Alguien ha dicho alguna vez que la acción debe ser monótona, aburrida? A esto se llama persuasión, a poner todo en juego, porque intentamos que en la mente de nuestra audiencia ocurra lo que nosotros deseamos. ¿Y por qué hacemos eso? Porque algo importante para nosotros está en juego.

Nada sirve para demostrar más claramente el verdadero valor neto del discurso persuasivo que este simple hecho: al hablar para persuadir se aceleran los latidos del corazón. Para decirlo de otra forma: cuando nos encontramos a nosotros mismos persuadiendo a una audiencia estaremos haciendo siempre algo que es de significativa importancia para nosotros.

## **Temor oratorio: causas, características y manifestaciones**

La timidez es un estado emocional que en algunas circunstancias inhibe al individuo, o, dentro de los casos más graves, lo incapacita para la normal relación intercomunicativa con sus semejantes.

Este estado de inestabilidad perturba la identificación y la compaginación de las ideas, produciendo un desequilibrio nervioso, generador de desagradables manifestaciones físicas tales como: palpitaciones, angustia, taquicardia, temblor y hasta puede llegar a producir una sensación de desvanecimiento.

La timidez oratoria no es un mal irremediable, por el contrario, notables oradores, como el caso de Demóstenes o Cicerón, han sabido dominarla descubriendo fuerzas motoras en su naturaleza más sensible.

Tener timidez oratoria no es un aspecto negativo, por el contrario, es un aspecto favorable. Si no experimentáramos dicha sensación de temor al hablar públicamente, al realizar un acto muy probablemente poco común, seguramente podríamos caer en el hecho de estar subestimando una determinada situación, mensaje o auditorio, y sus consecuencias podrían llegar a ser absolutamente contraproducentes.

Miedo y vergüenza son las dos emociones fundamentales que causan la timidez. Pero dicha emoción ¿de dónde proviene? ciertamente del miedo que provoca un comportamiento poco cotidiano como el de exponer públicamente, pero más bien el miedo proviene de ese supuesto fracaso, merced a una hipotética incapacidad verbal.

Uno teme a lo desconocido, a las posibles reacciones que pueda proponer un determinado auditorio, a los aspectos psicológicos que influirían sobre el orador mismo, a una falla o falta de memoria que puede perturbar la concentración mientras se enuncia el discurso, al comprobar la mala composición que se ha hecho del mismo.

La vergüenza es la perturbación que siente el orador al encontrarse y sentirse objeto de las escudriñantes miradas ajenas, una sensación emocional que le hace creer, sin principio fundado

alguno, que un inminente descrédito está en puerta. El orador verdadero teme, porque tener temor antes de comenzar a hablar y perderlo cuando se lo está haciendo, es propio de quien se ha preocupado y ocupado de su quehacer expositivo.

Por otra parte, el miedo no está directamente relacionado con el número de oyentes ni con la calidad del auditorio. De estarlo, cada orador precisará discriminar con exactitud cuáles son los públicos y / o las circunstancias que lo atemorizan, de esta manera habrá avanzado un paso más en la contención o eliminación de ese temor.

Cuando un individuo siente que tiene algo importante que decir, que su mensaje es útil, verdadero y valioso, tiene motivos suficientes para anular el temor inicial y lanzarse por completo en el campo de la oratoria.

¿Existe algún remedio contra el temor oratorio?

Hay un punto de inicio para trabajar el temor expositivo el cual se basa en la investigación psicológica del fenómeno del miedo.

Este fenómeno se origina en un estado físico de nerviosidad potencialmente patológica, en un complejo de inferioridad, tanto sea transitorio como permanente; en una sobreestimación excesiva del propio yo, la cual torna sumamente celoso e intolerante al sujeto ante el mínimo fracaso, en la falta de suficiente preparación y / o en la natural reacción que experimenta toda persona al internarse en una situación inhabitual.

En el año 1936, Lew Sarett y Willam Foster <sup>31</sup>, en su obra “Principios Básicos del Orador”, presentan un interesante método para vencer las causas, manifestaciones y efectos del temor

---

31 SARETT, Lew y FOSTER, Willam: Basic Principles of Speech. Hardcover, Houghton Mifflin. 1936 . También mencionado por LOPRETE, Carlos A. op. cit.



oratorio. El método contiene sugerencias que permiten controlar los signos externos de inestabilidad emocional, haciendo un buen uso de las reacciones fisiológicas exageradas en el momento de hablar, simplificando la situación compleja de la oratoria al trasladar la atención que el orador se presta a sí mismo hacia los demás y sus auténticos intereses.

## **Métodos para simplificar la situación y trasladar la atención**

### **1. Elección del tema**

Seleccione una temática expositiva que tenga algún hilo conductor con su propia experiencia. Escoja un tema que provoque en usted una actitud mental de apoyo y un espíritu emprendedor. Desconocer el asunto o conocerlo superficialmente es potencial generador de desestabilización emocional.

### **2. Preparación exhaustiva del discurso**

Prepare un esquema en el cual las ideas tengan un orden, unidad y coherencia. Escriba completamente las tres o cuatro primeras frases y memorícelas. Escriba completamente y memorice las frases de cierre. Memorice el esquema tan a fondo que cuando usted cierre los ojos pueda verlo en su totalidad. Debe concentrarse en su discurso como si los oyentes no estuvieran presentes e intentar escuchar su propia voz. Trabajar bien el discurso es un recurso de significativo valor para vencer la timidez expositiva. Procurarse una emoción agradable y motivadora no sólo fortalece el rol de orador, sino que colaborar con lograr una buena predisposición y simpatía por parte del auditorio.

Habiendo cuidado del exordio, el orador comenzará lentamente a oírse exponer. La voz y el oído estimulan la labor mental,

siendo las palabras, según la imagen recreada por Marco Tulio Cicerón, como los primeros golpes de remo que hacen avanzar la embarcación cuando ésta se encuentra detenida.

### 3. Defensas mentales

El complejo emocional, causal de los desórdenes psíquicos, se relaciona con una idea predominante, la de una inminente incapacidad verbal, la cual hunde sus raíces generalmente en la vanidad y preocupación de que el discurso no deslumbre. En el fondo, el temor a parecer ridículo, a ser objeto de un tratamiento irónico, a oírse y verse ser criticado, proviene de la vanidad y de una falta de personalidad. El recuerdo de las situaciones favorables o de los éxitos respaldan al orador inseguro en los momentos de mayor emoción. La sensibilidad recuerda los fracasos oratorios, mientras que al recordar los éxitos o circunstancias favorables se gana en seguridad y confianza, disminuyendo el potencial complejo emocional.

### 4. Desarrollo de actitudes mentales de sostén

Existen tres actitudes mentales para promover el respaldo psicológico:

- Actitud de ansia por distribuir:
- Cuando tiene para entregar algo que entusiasme a su espíritu, el orador tiende a olvidarse de sí mismo y enfocarse en la situación, la acción y los potenciales resultados de la misma.
- Actitud de deseo de combatir:
- El espíritu de lucha y emprendimiento que pueda promover un orador para abordar una situación o temática compleja, indudablemente sumará grandes posibilidades de éxito al desafío de convencer, conmover y persuadir a su auditorio.

- Actitud de hablar por una causa justa:
- Cuando el orador habla fuertemente convencido de las bondades o beneficios que trae implícitos su causa o principios, se torna naturalmente elocuente.

## 5. Métodos de compensación psicológica

La compensación psicológica es un esfuerzo conscientemente realizado por el orador frente a un estado de supuesta inferioridad psicológica, a fin de balancear un rasgo o una circunstancia no deseada por otra deseable, atraída intencionalmente. Los métodos recomendados son:

- Compensación por ataque directo del defecto: el orador hace un esfuerzo consciente y sostenido, enfrentando su minusvalía, hasta eliminarla.
- Compensación por desarrollo de otras virtudes: si un defecto no puede vencerse directamente, el orador podrá desarrollar méritos en otra dirección. La nerviosidad física puede compensarse con la simpatía y la poca originalidad con una evidente buena disposición de ánimo hacia el público.
- Compensación por ayuda a otros infortunados: este proceso puede fortificar la moral del orador, al tonificarse espiritualmente y recobrar la confianza en sí mismo, si entiende y llega a reconocer que su palabra puede servir a su prójimo.
- Compensación por consagración a una causa o institución: muchos oradores pueden lograr la superación dedicándose a la defensa de una causa o institución. Esto permite ganar poder personal, social y profesional.

## 6. Minimizar el riesgo

Para lograr minimizar el riesgo expositivo es necesario conocer tanto como sea posible al auditorio, reconocer que hablar en público es una situación plenamente diferente de una conversación personal aunque no necesariamente una instancia traumática.

ca; comenzar la preparación del discurso lo más tempranamente posible y prepararlo en su totalidad.

## 7. Enfrentar el riesgo

Disipar la idea de que el peligro sólo puede ser combatido mediante el aislamiento o la fuga. Reemplazar el miedo por otra emoción: indignación, ironía, humor; piedad, simpatía, etc. Evitar los movimientos de huida (como “atrincherarse” detrás del atril) y sustituirlos por otros de confianza y equilibrio (tomarse firmemente del atril, levantar la cabeza, mirar a todo el auditorio e iniciar el discurso, volviendo al seguimiento del mapa discursivo las veces que fuera necesario).

# Capítulo V

## El auditorio

### **Análisis del auditorio: grupos y unidades sociales**

El auditorio es el tercer factor de la trilogía oratoria. Cada uno de ellos, orador, discurso y auditorio, conforman un todo inseparable, imposible de pensar en uno sin considerar a los otros.

No tenerlo en cuenta al momento de planificar un discurso sería como salir a remar en un río sin pensar en las corrientes que mueven las aguas del mismo.

Existen tres principios prioritarios a saber de todo auditorio, los son:

1. Amplios: no solamente haciendo referencia al carácter cuantificable del mismo, sino, especialmente, a la medida de proyección lógica – emocional en la que el auditorio pudiera sumergirse. De un enunciado a criterio del orador de poca cuantía puede desencadenar un conflicto de características inimaginables.

2. Heterogéneos: por más que el orador sepa que va a dirigirse a estudiantes de cuarto año de la licenciatura en Ciencia Política, siempre debe tener en consideración que no existe el criterio de “todos” como unidad.

3. Anónimos: en sintonía con el criterio de amplitud, no se hace referencia al grado de desconocimiento de los integran-

tes en sí, sino a las potenciales reacciones que éstos pudieran experimentar.

En tal sentido, hay que intentar identificar la mayor cantidad de datos y antecedentes que se puedan recabar sobre la clase, características y tamaño de la audiencia y, en función de ello, preparar el discurso.

También el orador debe desarrollar el sentido y la capacidad para adaptarse a los diferentes momentos que el auditorio transite durante el discurso.

Los auditorios están conformados por individuos y los individuos se interrelacionan dentro del mismo sobre la base de diferentes unidades sociales. Algunas de ellas pueden ser<sup>32</sup>:

### 1. Grupo primario

Existe entre sus integrantes un gran contacto emocional, intelectual y físico, además de un intenso grado de comunicación interpersonal. El grupo primario podría estar conformado por integrantes de una misma familia, amigos íntimos, compañeros de trabajo muy cercanos, etc.

### 2. Grupo secundario

Si bien existe una menor unidad, vínculo e interrelación que en el grupo primario, se puede desarrollar una gran integración entre sus miembros. En este grupo se ingresa por voluntad y las relaciones están reguladas por el derecho consuetudinario, la moral y la justicia.

---

32 Cita Texto de la Asignatura: Seminario de Oratoria. Docentes colaboradores: ALBANO de VAZQUEZ, Hilda, MASTRANGELO, Daniel, LANZANI, Claudia, PUERTA, Patricio. Docente redactor, compilador y coordinador: MONASTERIO, Diego. Ob. Cit.

### 3. Conglomerados amorfos

Son grupos de personas reunidas transitoria y fugazmente, dividiéndose en algunos grupos con características diferentes:

3.1. Multitud: es un conglomerado pacífico con escasa interacción mutua que comparten un espacio y tiempo en común.

3.2. Turba: es un grupo de personas que carece de controles y límites, tornándose sumamente difícil de ejercer cualquier tipo de incidencia o dominio sobre él. Actúa como unidad en forma breve pero intensa. Existe en ella un alto grado de excitación nerviosa y tiene un carácter por lo general con inclinación hacia lo destructivo.

3.3. Auditorios propiamente dichos: son grupos de personas o individuos con iniciativa propia, que se reúnen libremente para asistir o participar de algún acto o evento de interés, en el marco de un espacio limitado, con una mayor duración y atención más concentrada.

3.4. Manifestaciones públicas: son personas que se reúnen deliberadamente para promover una idea, credo o movimiento. Allí no son sólo espectadores, sino que su participación es activa y efectiva.

3.5. Conglomerados residenciales: grupo de personas que sólo comparten un espacio físico.

Los auditorios denominados grupo de masa pueden estar conformados por la sumatoria de alguno de los conglomerados enunciados. En su mayoría no están institucionalizados y carecen de estructura formal que los aglutine más allá del propio encuentro como integrantes de un auditorio.

Mientras que los denominados grupos de cuadro, perfectamente pueden encontrarse dentro de la clasificación de auditorios, pero poseen rasgos de conformación muy particulares. Por ejemplo, en-

tre ellos prevalece la cualidad de sus miembros (rasgos étnicos, morales, religiosos, formación, competencias, aptitudes, etc.) y no la cantidad de los mismos, conformándose como integrantes del grupo a partir de un tema o circunstancia que los convoca e interesa.

Ahora bien, cuando hablamos de la preparación de una pieza discursiva para ser expuesta ante un auditorio de masa, todo orador debería tener en cuenta las leyes psicológicas del auditorio<sup>33</sup>.

## **Leyes psicológicas del auditorio**

Los auditorios de masa poseen 3 leyes psicológicas generales:

### **1. Unidad psicológica**

El auditorio posee caracteres distintos a los de los individuos que lo conforman. De esta manera, la personalidad individual pasa a formar parte de un todo global y grupal. El individuo se transforma en un ser masivo, adquiere poder y cede a sus instintos. Se le debe sumar a esto el carácter contagioso de las sensaciones del grupo por sobre las personales y la sugestión que esta situación de interacción genera.

### **2. Disminución intelectual**

Ante esta situación de contagio y masividad, la media común de reflexión, comprensión y entendimiento es inferior a la que tiene cada uno de los oyentes en forma individual. Esta disminución es directamente proporcional al número de asistentes. Colectivamente el individuo es incapaz de percibir y retener por sí mismo, no asimilando ideas ni creencias y resistiéndose a profundizar el sentido de los vocablos y conceptos.

---

33 LOPRETE, Carlos. Ob. Cit



### 3. Predominio emocional

En estos agrupamientos predomina la emoción por sobre la razón. La multitud es de naturaleza conservadora y se resiste fuertemente al cambio. Es impulsiva, altamente volátil e irritable. La simple afirmación, despojada de todo razonamiento y fundamento, es uno de los más poderosos medios para transmitir e inculcar ideas en una multitud. Esta es impresionable solamente ante sentimientos excesivos, exaltados y/o exagerados.

Como cierre del capítulo y haciendo referencia a la conformación de los auditorios, quisiera sumar algunos fragmentos de la obra “*Massenpsychologie und Ich-Analyse*” –Psicología de las masas y análisis del yo<sup>34</sup>– que Sigmund Freud publicara en 1921. El texto dice así:

“La psicología individual es concreta, ciertamente, en el hombre aislado e investiga los caminos por los que el mismo intenta alcanzar la satisfacción de sus instintos, pero sólo muy pocas veces y bajo determinadas condiciones excepcionales le es dado prescindir de las relaciones del individuo con sus semejantes.

Podríamos comenzar por una definición del alma colectiva, pero nos parece más racional presentar, en primer lugar, al lector una exposición general de los fenómenos correspondientes y escoger entre éstos algunos de los más singulares y característicos que puedan servirnos de punto de partida para nuestra investigación. Conseguiremos ambos fines tomando como guía una obra que goza de justa celebridad: *Psicología de las multitudes*, de Gustav Le Bon.

Ante todo, convendría que nos hagamos presente con máxima claridad, la cuestión planteada. La psicología –que persigue los instintos, disposiciones, móviles e intenciones del individuo hasta sus actos y en sus relaciones con sus semejantes–, llega al

---

34 FREUD, Sigmund: “*Psicología de las masas*”. Alianza Editorial. Madrid. 1970.

final de su labor, y habiendo hecho la luz sobre todos los objetos de la misma, vería alzarse ante ella, de repente, un nuevo problema. Habría, en efecto, de explicar el hecho sorprendente de que en determinadas circunstancias, nacidas de su incorporación a una multitud humana que ha adquirido el carácter de “masa psicológica”, aquel mismo individuo al que ha logrado hacer inteligible piense, sienta y obre de un modo absolutamente inesperado. Ahora bien: ¿qué es una masa? ¿Por qué medios adquiere la facultad de ejercer tan decisiva influencia sobre la vida anímica individual? ¿Y en qué consiste la modificación psíquica que impone al individuo?

La contestación de estas interrogaciones, labor que resultará fácil comenzando por la tercera y última, incumbe a la psicología colectiva, cuyo objeto es, en efecto, la observación de las modificaciones impresas a las reacciones individuales. Ahora bien: toda tentativa de explicación debe ir precedida de la descripción del objeto que de explicar se trata.

Dejaremos, pues, la palabra a Gustav Le Bon: el más singular de los fenómenos presentados por una masa psicológica es el siguiente: cualesquiera que sean los individuos que la componen y por diversos o semejantes que puedan ser su género de vida, sus ocupaciones, su carácter o su inteligencia, el solo hecho de hallarse transformados en una multitud les dota de una especie de Alma Colectiva. Esta alma les hace sentir, pensar y obrar de una manera por completo distinta de cómo sentiría, pensaría y obraría cada uno de ellos aisladamente.

Ciertas ideas y ciertos sentimientos no surgen ni se transforman en actos, sino a los individuos constituidos en multitud. La masa psicológica es un ser provisional compuesto de elementos heterogéneos, soldados por un instante, exactamente como las células de un cuerpo vivo forman por su reunión un nuevo ser que muestra caracteres muy diferentes de los que cada una de tales células posee.”

En tal sentido es plenamente lógico enunciar que un auditorio puede estar constituido por una masa provisional de individuos que genera su propio sustento, tanto sea intelectual o emocional, y que se encuentra compuesta por integrantes heterogéneos que se unen por un tiempo específico conformando un nuevo cuerpo vivo. Si un orador no se percata de lo trascendente que es saber que este río posee corrientes propias y de intensidad absolutamente diferentes, lo más probable es que termine en cualquier otra orilla, menos en la deseada.

Como cierre del capítulo de análisis del auditorio, considero sumamente oportuno traer otro gran discurso de la historia argentina. Una obra discursiva en la cual su orador supo claramente interpretar los sentimientos y pasiones del auditorio reunido ante él. Hablo del último discurso que dio el Tte. Gral. Juan Domingo Perón, el 12 de junio de 1974, cuya peroración culmina con una de las frases más celebres de la historia argentina: “Llevo en mis oídos la más maravillosa música que, para mí, es la palabra del pueblo argentino”.

La obra dice así:

*“Compañeros:*

*Retempla mi espíritu estar en presencia de este pueblo que toma en sus manos la responsabilidad de defender la patria. Creo, también, que ha llegado la hora de que pongamos las cosas en claro. Estamos luchando por superar lo que nos han dejado en la República y, en esta lucha, no debe faltar un solo argentino que tenga el corazón bien templado.*

*Sabemos que tenemos enemigos que han comenzado a mostrar sus uñas. Pero también sabemos que tenemos a nuestro lado al pueblo, y cuando éste se decide a la lucha, suele ser invencible.*

*Hoy es visible, en esta circunstancia de lucha, que tenemos a nuestro lado al pueblo, y nosotros no defendemos ni defenderemos jamás otra causa que no sea la causa del pueblo.*

*Yo sé que hay muchos que quieren desviarnos en una o en otra dirección; pero nosotros conocemos perfectamente bien nuestros objetivos y marcharemos directamente a ellos, sin dejarnos influir por los que tiran desde la derecha ni por los que tiran desde la izquierda.*

*El gobierno del pueblo es manso y es tolerante, pero nuestros enemigos deben saber que no somos tontos.*

*Mientras nosotros no descansamos para cumplir la misión que tenemos y responder a esa responsabilidad que el pueblo ha puesto sobre nuestros hombros, hay muchos que pretenden manejarnos con el engaño y con la violencia. Nosotros, frente al engaño y frente a la violencia, impondremos la verdad, que vale mucho más que eso. No queremos que nadie nos tema; queremos, en cambio, que nos comprendan. Cuando el pueblo tiene la persuasión de su destino, no hay nada que temer. Ni la verdad, ni el engaño, ni la violencia, ni ninguna otra circunstancia, podrá influir sobre este pueblo en un sentido negativo, como tampoco podrá influir sobre nosotros para que cambiemos una dirección que, sabemos, es la dirección de la patria.*

*Sabemos que en esta acción tendremos que enfrentar a los malintencionados y a los aprovechados. Ni los que pretenden desviarnos, ni los especuladores, ni los aprovechados de todo orden podrán, en estas circunstancias, medrar con la desgracia del pueblo.*

*Sabemos que en la marcha que hemos emprendido tropezaremos con muchos bandidos que nos querrán detener; pero, fuerte con el concurso organizado del pueblo, nadie puede ser detenido por nadie.*

*Por eso deseo aprovechar esta oportunidad para pedirle a cada uno de ustedes que se transforme en un vigilante observador de todos estos hechos que quieran provocarse y que actúe de acuerdo con las circunstancias.*

*Cada uno de nosotros debe ser un realizador, pero ha de ser también un predicador y un agente de vigilancia y control para poder realizar la tarea, y neutralizar lo negativo que tienen los sectores que todavía no han comprendido y que tendrán que comprender.*

*Compañeros, esta concentración popular me da el respaldo y la contestación a cuanto dije esta mañana.*

*Por eso deseo agradecerles la molestia que se han tomado de llegar hasta esta plaza.*

*Llevaré grabado en mi retina este maravilloso espectáculo, en que el pueblo trabajador de la ciudad y de la provincia de Buenos Aires me trae el mensaje que yo necesito.*

*Compañeros, con este agradecimiento quiero hacer llegar a todo el pueblo de la República nuestro deseo de seguir trabajando para reconstruir nuestro país y para liberarlo. Esas consignas, que más que mías son del pueblo argentino, las defenderemos hasta el último aliento.*

*Para finalizar, deseo que Dios derrame sobre ustedes todas las venturas y la felicidad que merecen. Les agradezco profundamente el que se hayan llegado hasta esta histórica Plaza de Mayo.*

*Yo llevo en mis oídos la más maravillosa música que, para mí, es la voz del pueblo argentino.”*

Como conclusión de la presente obra quiero exaltar el principio rector que posee la retórica en el marco de la cultura y del gobierno de los pueblos. Cicerón decía: *“La sabiduría sin elocuencia ha sido de escasa utilidad para los estados, pero la elocuencia sin sabiduría, a menudo, ha constituido un gran obstáculo y nunca una ventaja”*. En tal sentido la retórica es constituye en una formidable herramienta que en manos de personas probas puede colaborar en la unión y el desarrollo de una nación, la cual, al igual que un orador, tiene dos caminos ante la adversidad: darse por vencido o fortalecerse.

Tomaré como ejemplo para refrendar el presente enunciado la peroración del discurso que diera Tomás Eloy Martínez, el 22 de noviembre de 1993, al recibir el grado de Doctor Honoris Causa de la Universidad Argentina John F. Kennedy<sup>35</sup>. Estas fueron sus palabras:

*“(...) Una de las secretas fuerzas de la cultura es su capacidad para fortalecerse en la adversidad, para soslayar las censuras y las mordazas, para cantar cuatro verdades y seguir siendo incorruptible e insumisa cuando a su alrededor todos callan, se someten y se corrompen. En este fin de siglo tan orgulloso de sus certezas y tan convencido de que hemos llegado al fin de la historia, cuando en verdad quizás estemos solo a las puertas de un comienzo, la cultura tiene la misión de ver la realidad como una enorme interrogación y de imaginar el futuro como una incesante utopía. El hombre se ha movido en las oscuridades de la historia a golpes de utopía, y la utopía es lo que ha permitido al hombre seguir teniendo fe en la historia. En este confuso filo del milenio, estamos en una casa de sabiduría y de refugio donde el mundo se reinventa y se re-piensa todos los días. Kennedy afirmó, en uno de sus discursos, que una de las peores afrentas a la inteligencia humana es que sigamos siendo incapaces de construir una sociedad fundada por igual en la libertad y en la justicia. “No me resigno a que se hable de libertad”, dijo, “creyendo que para tenerla hay que sacrificar la justicia, ni que se prometa justicia admitiendo que para alcanzarla hay que amordazar a la libertad”. El saludable oxígeno de esta síntesis es el que se respira en esta casa, y por eso me enorgullezco de que el Magnífico Rector me haya permitido ser, desde hoy, un más de ustedes.”*

Confío en que estas líneas hayan sido de utilidad para hacer un auto-diagnóstico de sus actitudes y aptitudes como orador. Solamente quiero dejarle como frase de cierre una de las máximas

---

35 MARTINEZ, Tomás Eloy. Discurso: “A treinta años de la muerte de Kennedy”. LEUKA. Buenos Aires. 1993.

más elocuentes de uno de los filósofos más encumbrados de la historia de la humanidad; Aristóteles decía: *“Somos lo que hacemos día a día, de modo que la excelencia no es un acto sino un hábito”* **Ω**





# BIBLIOGRAFÍA

## Obras clásicas:

- ARISTOTELES: “Retórica”. Centro de Estudios Constitucionales. Madrid. 1990.
- CICERON, Marco Tulio: “Catilinares” (texto complementario “Tratado de la República” y “Tratado de las Leyes”). Editorial Porrúa. México. 1978.
- HOMERO: “Ilíada”. Biblioteca Gredos. Barcelona. 2000.
- QUINTILIANO, Marco F.: “Instituciones Oratorias”. Ed. Joaquín Gil. Buenos Aires. 1944.
- SOFOCLES: “Antígona”. Ediciones Libertador. Buenos Aires. 2004.
- TIMON: “Libro de los oradores” 7ma. Edición. Ed. Bouret. París. 1987.

## Obras contemporáneas:

- BENTHAM, Jeremy: “Tratado de los sofismas políticos”. Ed. Leviatán. Buenos Aires.
- BRETON, Philippe: “Argumentar en situaciones difíciles” Ed. Paidós. 2005.
- BERLO, David K.: “El proceso de la comunicación” Ed. El Ateneo. Bs. As. 1990.

- BERGER, Gastón: “Carácter y personalidad”. Edit. Paidós. Buenos Aires. 1967.
- BERTOLI, Annie: “Comunicación y Organización”. Ed. Paidós. Bs. As. 1982.
- CALSAMIGLIA BLANCAFORT, Helena y TUSON VALS, Amparo: “Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso”. Editorial Ariel. Barcelona. 1999
- CARNEGIE, Dale: “Cómo hablar bien en público”. Ed. Sudamericana. Argentina. 1947.
- CARRANZA, Isolda: Artículo “Argumentar, explicar y justificar con preguntas retóricas”. Revista Iberoamericana “Discurso y Sociedad”. V. 3. N°2. Junio de 2001
- CHURCHIL, Winston: “¡No nos rendiremos jamás!: Los mejores discursos de Sir Winston Churchill. La esfera de los libros S.L. Barcelona. 1999.
- D´APRIX, Roger: “La comunicación para el cambio”. Ediciones Granica. Barcelona. 1999.
- DE PRIVITELLIO, Luciano y ROMERO, Luis A.: “Grandes Discursos de la Historia Argentina”. Ed. Aguilar. Buenos Aires. 2000.
- ECO, Umberto: “La Estrategia de la Ilusión”. Ed. Lumen/Ediciones de la Flor. Bs. As. 1995.
- ECO, Umberto: “Tratado de Semiótica General”. Ed. Lumen. Barcelona. 1991.
- FOLLINET, Joseph: "Oratoria: Introducción al arte de la palabra pública". Bs. As., Ediciones del Atlántico, 1958.
- FONTANIER: “Les Figures du Discours”. Ed. Champs Flammarion. París. 1977.
- FREUD, Sigmund: “Psicología de las masas”. Alianza Editorial. Madrid. 1970.
- FOUCAULT, Michel: “El Orden del Discurso”. Tusquets Editores. Barcelona. 1999.

- HERNANDEZ GUERRERO, José Antonio; GARCIA TEJERA, María del Carmen: “El arte de hablar” Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna. Editorial Ariel. España. 2004.
- LAVAREZ CHAVEZ, V.N.: “Aprenda a hablar en público”. Errepar.
- LEVI, Edward: “Introducción al razonamiento jurídico”. EUDEBA. 1964.
- LOPRETE, Carlos A.: “Introducción a la oratoria moderna. La comunicación oral”. 4a. Ed. aumentada, 1992. Ed. Plus Ultra. Impreso en Argentina.
- MARTINEZ, Tomás Eloy. Discurso: “A treinta años de la muerte de Kennedy”. LEUKA. Buenos Aires. 1993.
- PERELMAN; Chaïm: “El imperio retórico”. Grupo Editorial Norma. Barcelona. 1997.
- PFARRER, Don: “Persuasión de Guerrilla”. Ed. Deusto. Madrid. 1999.
- SARETT, Lew y FOSTER, Willam: Basic Principles of Speech. Hardcover, Houghton Mifflin. 1936.
- SIGFRIED, André: "El arte de hablar en público". Bs. As. Edit. Central. 1957.
- SALAS, Carlos E.: " Oratoria y cultura ". Ed. Club de Elefantes. Bs. As. 1987.
- WATSLAWICK; Paul y Otros: “Teoría de la Comunicación Humana”. Ed. Herder. Barcelona. 1997.

Primera ficha técnica de trabajo:

**Asignatura: Seminario de Oratoria. Docente redactor, compilador y coordinador: MONASTERIO, Diego.**

**Docentes colaboradores: ALBANO de VAZQUEZ, Hilda, MASTRANGELO, Daniel, LANZANI, Claudia, PUERTA, Patricio. UAJFK. Bs. As. Marzo de 2003**

### **Bibliografía recomendada:**

- ECO, Umberto: “Cinco escritos morales”. Ed. Lumen. Barcelona. 1997.
- VAN DIJK, Teun: “La noticia como discurso”. Ed. Paidós Argentina. 1990.
- DE BONO, Edward: “Seis sombreros para pensar”. ED. Granica. 1988.

## El autor



### **Diego Luciano Monasterio**

Ha realizado estudios de grado en la Universidad Argentina John F. Kennedy (UK), donde se graduó como licenciado en Relaciones Públicas, y de posgrado en la Universidad de São Pablo (USP) – Cátedra UNESCO – realizando la especialización y maestría en Comunicación. En la actualidad se encuentra cursando la maestría en Educación Superior en la Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM) y próximo a presentar su tesis en el doctorado en Psicología Social en UK. Desde 1993 desarrolla una intensa labor como docente universitario en Casas de Altos Estudios de nuestro país y del Mercosur, en asignaturas como Relaciones Públicas, Comunicación y Cultura Organizacional, Retórica y Argumentación Discursiva, Ceremonial y Comunicación Protocolar, en carreras de grado, posgrado y programas de especialización. Es capacitador de ACEP, institución con la cual colabora desde 2002. En el ámbito empresarial se desempeña como facilitador y capacitador externo desde 2003. En 1997 fue designado secretario del Departamento de Relaciones Públicas de la UK y, desde 1994, es docente coordinador de la asignatura “Retórica y Oratoria Forense”, en el Departamento de Derecho y Ciencia Política de la UNLaM. En esta Casa de Altos Estudios también se desempeña, desde 2007, como asesor pedagógico en la Tecnicatura Universitaria en Ceremonial y Protocolo, dirigida por la coordinación de la licenciatura en Relaciones Públicas del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales. Su primera publicación ha sido sobre otra de las temáticas que más le apasionan: el Ceremonial y el Protocolo, y llevó por nombre “La Guardia de Honor”, editada en el libro de la escuela internacional de Yin – Tao, en el año 2002.











Este libro se terminó de imprimir  
en el mes de marzo de 2010,  
en los talleres gráficos de MINIGRAF  
Bs. As. - Argentina



“La sabiduría sin elocuencia ha sido de escasa utilidad para los estados, pero la elocuencia sin sabiduría, a menudo, ha constituido un gran obstáculo y nunca una ventaja.” Marco Tulio Cicerón

Uno de los más grandes legados de este gran estadista y orador romano ha sido la claridad para diferenciar, en la retórica y en la argumentación discursiva, el “fondo” de la “forma”; el “qué” decir del “cómo” hacerlo. Esta obra tiene por finalidad poner al lector ante tal encrucijada a fin de que él mismo elija el camino a seguir.

El Manual de Retórica Parlamentaria y Oratoria Deliberativa surge como herramienta de trabajo y consulta de aquellos interesados en la temática y para todos los participantes de los programas de retórica y oratoria, técnicas de la expresión y argumentación discursiva, que gracias a la Asociación Civil de Estudios Populares (ACEP) y a la Fundación Konrad Adenauer (KAS) estamos llevando adelante en todo el país.

No es casualidad sino definitivamente una causalidad, que este libro salga a la luz en el año en que se conmemora el Bicentenario de la Revolución de Mayo.

Digo no es casualidad porque la Retórica siempre resurge en los momentos críticos y claves de una sociedad, lo ha hecho a partir del siglo V antes de Cristo en la antigua Siracusa, para luego proyectarse en el tiempo a partir de la cultura helénica, momentos en los cuales ha sido y es necesario repensar ¿qué queremos ser como nación y sociedad?, ¿qué estamos haciendo para ser lo que queremos llegar a ser? y ¿cómo hacemos lo que hacemos, para ser lo que queremos llegar a ser? Una vez más, el qué y el cómo, el fondo y la forma, serán artífices del pensamiento social y de la participación ciudadana.

Dejo al lector una idea y una frase para iniciar su recorrido por la obra. Recordemos siempre que la retórica no tiene fin en si misma, es una herramienta de precisión que siempre va a acompañar la expresión de un principio axiológico, y fundamento la trascendencia de este principio con una de las frases más celebres de James Freeman Clarke: **“Un político piensa en las próximas elecciones, un estadista en las próximas generaciones”**

Diego L. Monasterio (autor y compilador)

