La Retórica ha sido una disciplina esencial en la cultura europea desde la época clásica grecolatina. En el Romanticismo experimentó un rechazo que provocó su desaparición de la enseñanza. Y aunque a partir del siglo XX se ha reclamado la recuperación de la Retórica tradicional, en los currículos escolares y universitarios se sigue echando en falta una disciplina que enseñe a hablar bien en público.

Este compendio está destinado a todas aquellas personas que necesiten hablar en público y que quieran conocer las normas suministradas durante siglos por la Retórica, cuyas principales intuiciones han sido refrendadas por la neurociencia actual.

ALFONSO MARTÍN JIMÉNEZ

COMPENDIO DE RETÓRICA

ALFONSO MARTÍN JIMÉNEZ

COMPENDIO DE RETÓRICA

Compendio de Retórica

ALFONSO MARTÍN JIMÉNEZ

COMPENDIO DE RETÓRICA

Alfonso Martín Jiménez, *Compendio de Retórica*, Valladolid, edición del autor, 2021 (edición revisada y ampliada. Primera edición: 2019. Segunda edición: 2020).

Este libro está sujeto a una licencia de Reconocimiento de Creative Commons, mediante la cual se permite la copia, la distribución, la comunicación pública y la generación de obras derivadas sin ninguna limitación, siempre que se cite al autor y se mantenga el aviso de la licencia.

ISBN: 978-84-09-11349-1

Imagen de portada: *Discurso que hizo don Quijote de las armas y de las letras (capítulo XXXVIII)*, de Manuel García "Hispaleto" (1884). Óleo sobre lienzo, 152 x 197 cm. Museo Nacional del Prado (Madrid, España), https://www.museodelprado.es/coleccion/obra-de-arte/discurso-que-hizo-don-quijote-de-las-armas-y-de/87b73651-5cb0-4a01-a1e8-b09b88863539. La imagen representa el momento de los capítulos XXXVII y XXXVIII de la primera parte del *Quijote* de Miguel de Cervantes en el que don Quijote pronuncia un discurso retórico sobre las armas y las letras.

Imagen de contraportada: *Entierro del pastor Crisóstomo* (1862), de Manuel García "Hispaleto". Óleo sobre lienzo, 134 x 170 cm. Museo Nacional del Prado (Madrid, España), https://www.museodelprado.es/coleccion/obra-de-arte/entierro-del-pastor-crisostomo/ca9c6531-c49d-4c4f-8ba4-d6f095e81995. La imagen representa el momento del capítulo XIV de la primera parte del *Quijote* de Miguel de Cervantes en el que la pastora Marcela pronuncia un discurso retórico ante don Quijote y los demás asistentes al entierro de Grisóstomo.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN 7

I. HISTORIA DE LA RETÓRICA

1. LA RETÓRICA GRIEGA 13
2. LA RETÓRICA LATINA 19
3. LA RETÓRICA MEDIEVAL: LAS ARTES MEDIEVALES 23
4. LA RETÓRICA EN EL CLASICISMO Y EN EL ROMANTICISMO 25
5. LA NEORRETÓRICA CONTEMPORÁNEA Y LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN 29

II. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE RETÓRICA

1. DEFINICIÓN Y FINALIDAD DE LA RETÓRICA 33
2. LOS TIPOS DE DISCURSOS RETÓRICOS: JUDICIAL, DELIBERATIVO Y DEMOSTRATIVO 35
3. LAS OPERACIONES RETÓRICAS (*PARTES ARTIS*): *INTELLECTIO*, *INVENTIO*, *DISPOSITIO*, *ELOCUTIO*, *MEMORIA* Y *ACTIO* O *PRONUNTIATIO* 41
   - 3. 1. *Intellectio* 43
   - 3. 2. *Inventio* 48
   - 3. 3. *Dispositio* 68
     - Apéndice: la razón, las emociones y la neurociencia actual 81
   - 3. 4. *Elocutio* 97
     - Figuras de dicción 102
     - Figuras de pensamiento 107
     - Tropos 110
       - Apéndice: ejemplos de figuras retóricas y tropos 115
   - 3. 5. *Memoria* 123
     - Apéndice: la memoria y la neurociencia actual 127
   - 3.6. *Actio* o *pronuntiatio* 133
     - Apéndice: la *actio* o *pronuntiatio* y las neuronas espejo 145
     - Apéndice: los nervios ante una exposición en público 149

EPÍLOGO 155

BIBLIOGRAFÍA 159

PRESENTACIÓN

Habiendo elaborado unos apuntes sobre retórica como material docente para las clases de la asignatura "Técnicas retóricas", impartida en la Universidad de Valladolid, pensé que dicho material, organizado como una exposición de los aspectos más sustanciales de la materia retórica, podría ser de utilidad para quienes estuvieran interesados en realizar un primer acercamiento a la disciplina. Surge así este *Compendio de Retórica*, pensado para su publicación digital en acceso abierto.

La retórica es definida por el *DRAE* como el "Arte de hablar con elocuencia", y la *elocuencia*, a su vez, es descrita como la "Facultad de hablar o escribir de modo eficaz para deleitar, conmover o persuadir". La finalidad básica de la retórica era la persuasión, lo que conlleva la triple necesidad de enseñar, conmover y deleitar a los oyentes, pues, como veremos, para persuadir es necesario mezclar los argumentos racionales con los estímulos emocionales y engalanar adecuadamente el discurso, haciéndolo atractivo.

La retórica consta de tres operaciones básicas destinadas a construir el discurso: la *invención*, o hallazgo de los recursos racionales y emocionales que se emplearán en el discurso; la *disposición* de las partes del discurso de la forma más conveniente para el orador y la *elocución* o adorno del discurso por medio de recursos estilísticos y de tropos y figuras retóricas. La invención y la disposición persiguen enseñar y conmover a los oyentes, y la elocución tiene como fin producir su deleite.

Una vez que el discurso está construido, entran en juego otras dos operaciones: la *memoria*, que suministraba normas para memorizar y dominar el discurso y pronunciarlo con naturalidad, y la *acción* o *pronunciación*, relacionada, por un lado, con los aspectos visuales (los gestos, las posturas y la vestimenta del orador), y, por otro, con el uso adecuado de su voz.

La retórica fue una parte esencial de la enseñanza en Europa desde la época clásica hasta la segunda mitad del siglo XVIII. En el Romanticismo se produjo un movimiento de rechazo de las normas de la retórica tradicional, del que quedan claras reminiscencias en el uso despectivo actual del término *retórica* para referirse a un tipo de mensaje vacuo o falto de contenido. Ese rechazo de la retórica traería como triste consecuencia

su desaparición de la enseñanza oficial. Y aunque a partir de la mitad del siglo XX se ha reclamado la recuperación de la retórica tradicional, en los currículos escolares y universitarios se sigue echando en falta una disciplina que enseñe a hablar bien en público.

Debido sin duda a esa carencia, actualmente proliferan los cursos o tratados destinados a enseñar a hablar en público, los cuales, tal vez sin que sus autores sean plenamente conscientes de ello, incorporan algunas de las aportaciones de la retórica tradicional, aunque no mencionen el nombre de la disciplina. Muchos de esos cursos o tratados se centran en las cuestiones relacionadas con el acto de pronunciar públicamente el discurso (que la retórica incluye en el apartado de la *actio* o *pronuntiatio*), y desatienden otros aspectos esenciales relacionados con la propia construcción del discurso o con su dominio y memorización. Por ello, la retórica sigue siendo esencial, ya que abarca todos los aspectos relacionados con la creación, la memorización y la pronunciación de los discursos persuasivos. Además, la retórica suministra valiosos consejos para hablar en público, aunque no se trate de emitir discursos propiamente persuasivos.

En efecto, las normas de la retórica tradicional siguen siendo perfectamente válidas para todas aquellas profesiones o actividades en las que se requiere hablar en público, ya sea de forma habitual u ocasional (como la docencia, la política, la abogacía, el periodismo, la actividad empresarial…). Y aunque han surgido nuevos recursos tecnológicos para difundir los discursos retóricos (como los medios audiovisuales o internet), es perfectamente posible adaptar las normas retóricas a las circunstancias de la sociedad actual.

En conformidad con dicho planteamiento, presentamos este *Compendio de Retórica*, destinado a todas aquellas personas que necesiten hablar en público y que quieran conocer las normas suministradas durante siglos por la disciplina, en la confianza de que les pueden resultar de utilidad. Aprender a hablar bien en público, como cualquier otra actividad dificultosa, requiere de mucha práctica, pero esta debe basarse en el conocimiento previo de lo que hay que hacer y de lo que hay que evitar a la hora de construir un buen discurso y de pronunciarlo. Este compendio va destinado a suministrar ese conocimiento.

Por ello, y a pesar de su brevedad, en esta obra se pretenden sintetizar los aspectos básicos de la retórica, que pueden completarse mediante los contenidos de la bibliografía citada en las notas a pie de página, recogida en el apartado bibliográfico final. Además, incorpora en algunos apartados

una serie de apéndices destinados a relacionar la retórica con algunas aportaciones de la neurociencia actual, a realizar prácticas para identificar tropos y figuras retóricas o a efectuar algunos comentarios sobre el temor y el nerviosismo que produce hablar en público y la forma de combatirlo y de aprovecharlo. Quienes no estén interesados en conocer todas las normas de la retórica, sino solo sus consejos más elementales, pueden consultar la obrita *Hablar en público. Normas retóricas elementales*, en la que se sintetiza lo expuesto en este texto y se prescinde de la terminología latina de la retórica tradicional.

Este compendio puede imprimirse o consultarse como documento digital. Para aprovechar algunas de las posibilidades del formato digital, se han incluido enlaces internos que llevan del índice a los apartados correspondientes y que permiten volver desde estos al índice. Asimismo, en la bibliografía se incluyen enlaces a páginas de internet disponibles en el momento de elaborarlo.

I. HISTORIA DE LA RETÓRICA

En este tema se pretende esbozar, de manera muy sintética, el desarrollo histórico de la retórica occidental[1].

1. La retórica griega[2]

La retórica surgió en la antigua Grecia como un arte de la persuasión.

El término griego ῥήτωρ (*rḗtōr*), que dio lugar al latino *rhetor* y al español *rétor*, significa 'orador', y se refería al hombre que componía y pronunciaba discursos retóricos o que enseñaba retórica. La ρητορική τέχνη (*rhetorikè téchne*), o técnica retórica, era una disciplina que enseñaba a construir discursos persuasivos y a pronunciarlos en público.

El colonialismo griego produjo litigios frecuentes por la propiedad de los terrenos, que se resolvían en los tribunales. En un principio, cada cual defendía su propia causa. Después, los rétores fueron elaborando una serie de reglas para que los litigantes aprendieran a defenderse, mejorando su técnica persuasiva.

En el siglo V a. C., Córax realizó en la ciudad siciliana de Siracusa la primera sistematización de una serie de reglas relacionadas con los discursos persuasivos. Córax se propuso ayudar a los ciudadanos a defenderse en los tribunales. Ante la dificultad para presentar pruebas documentales sobre las propiedades de las tierras, Córax propuso el siguiente principio fundamental: más vale lo que *parece verdad* que lo que *es verdad*, pues la verdad que no es creíble difícilmente se acepta.

---

[1] Para una explicación más detallada de la historia de la disciplina, vid. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la retórica*, Madrid, Síntesis, 1994 y D. Pujante, *Manual de Retórica*, Madrid, Castalia, 2003, pp. 36-68. La retórica como disciplina específica se desarrolló en el mundo occidental, pero también hubo una tradición relacionada con el arte de persuadir en países orientales, como China. En este sentido, Cheng Li apunta que "la retórica clásica china nunca llegó a ser una disciplina independiente a lo largo de la historia, sino que siempre estuvo mezclada con la ética, la filosofía política y la poética" (C. Li, "La retórica china: historia y cultura", en *Rétor*, 7.1, 2017, pp. 21-39, p. 22, http://www.revistaretor.org/pdf/retor0701_cheng.pdf, [23-4-201]). Vid. además al respecto D. Pujante y M. Want (traductor), "¿Hubo una práctica retórica en la antigua China? Algunos ejemplos del arte de persuadir en su tradición literaria", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 26, 2001, pp. 121-136, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/13697 y G. Lloyd, "La retórica en la antigüedad griega y china", en *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 1, 2010, pp. 1-12, http://revistas.uned.es/index.php/RIA/article/view/3.

[2] Cfr. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la retórica*, cit., pp. 15-51.

Córax es conocido por su doctrina de la probabilidad general, y parece que estableció la primera división sobre las partes del discurso judicial (es decir, el tipo de discurso que se pronunciaba en los tribunales): el *proemio* (destinado a captar la atención y la benevolencia de los miembros del jurado); la *narración* (en la que se presentan los hechos que se juzgarán con claridad y concisión); la *argumentación* (que incluye la *confirmación* y la *refutación*, y en la que se presentan las pruebas); la *digresión* (que ilustra el caso y lo sitúa en un plano general) y la *peroración* (en la que se resume la cuestión y se procura provocar la emoción de los miembros del jurado). Esta organización sería retomada por la teoría retórica posterior. Tisias, discípulo de Córax, llevó este incipiente sistema a la Grecia metropolitana.

Junto a esta retórica de la verosimilitud, se desarrolló en Sicilia otra retórica denominada *psicagógica*, o conductora de almas, desarrollada por Empédocles de Agrigento (493-433 a. C.), la cual no se proponía convencer mediante la demostración rigurosa, sino que pretendía fundamentalmente conmover a los destinatarios Así, si Córax desarrolló una retórica de tipo racional, Empédocles insistió en el carácter persuasivo de las emociones.

Los sofistas, preocupados por las técnicas de la persuasión, llegarían después a sistematizar toda esa serie de reglas, elaborando los primeros tratados retóricos. Protágoras de Abdera (481-411 a. C.) escribió un tratado titulado *La verdad*, que se abría con la famosa afirmación "El hombre es la medida de todas las cosas". Protágoras insistió en que se pueden elaborar dos discursos opuestos entre sí sobre cada cuestión, y en que todos los problemas ofrecen dos caras distintas que deben ser analizadas con la misma atención. De hecho, los sofistas como Protágoras se jactaban de poder convencer a cualquiera primero de una cosa y después de su contraria.

Gorgias de Leontino (485-380 a. C.), un sofista siciliano que se instaló en Atenas en la segunda mitad del siglo V a. C., fue uno de los grandes impulsores de la retórica, y la convirtió en una de las materias básicas de la enseñanza de los jóvenes. Escéptico ante la posibilidad de desarrollar una ciencia verdadera, defendió la utilidad de la retórica para la persuasión, y dio mucha importancia a los efectos persuasivos derivados del deleite poético, insistiendo en la necesaria ornamentación del discurso a través de los tropos, de las figuras, de la antítesis y del paralelismo.

Platón ataca la retórica en un diálogo cuyo título recoge precisamente el nombre de este autor (*Gorgias*). Considera la retórica inmoral por

tratarse de una técnica al servicio de la persuasión con independencia de la verdad, y por ello prefiere la dialéctica. Platón arremete también contra la retórica en su diálogo *Protágoras*. Sin embargo, en otro diálogo, el *Fedro*, hace una presentación positiva de la retórica. Por lo demás, Platón se preocupa por el valor emocional de las artes y de la retórica, defendiendo un equilibrio virtuoso. A su manera de ver, es lícito suscitar las emociones de los destinatarios, pero dentro de una mesura que impida caer en el vicio.

Otros rétores conocidos de la época son Trasímaco (459-400 a. C.), Hipias (443-399 a. C.) e Isócrates (436-388 a. C.), del que se conservan algunos discursos.

La *Retórica* de Aristóteles (394-322 a. C.) es el primer tratado retórico que se conserva, y supone la implantación definitiva de la disciplina en el sistema del pensamiento de la Antigüedad clásica.

Contrariamente a los sofistas, quienes consideraban que todo era opinable, Aristóteles cree necesario distinguir un ámbito propio de lo científico o demostrable de otro ámbito relacionado con las cuestiones opinables. Y la dialéctica y la retórica, disciplinas que para Aristóteles resultan correlativas, se incluirían en el ámbito de lo opinable.

En la época de Aristóteles se distinguían tres tipos de conocimientos o modalidades del saber: la *doxa*, la *episteme* y la *téchné*.

La *doxa* es el saber general de una comunidad, que la guía en aspectos muy relevantes (convicciones, creencias, comportamientos...). No posee una fundamentación sólida, pero tiene gran importancia.

La *episteme* es la ciencia del conocimiento científico, sólidamente fundamentado (de ella deriva el término epistemología, definido en el DRAE como "Teoría de los fundamentos y métodos del conocimiento científico").

La *téchne*, equivalente al latino *ars*, constituye un tipo de saber no científico, como la *episteme*, ni limitado a una opinión o creencia, como la *doxa*. La *téchne* se fundamenta en principios rigurosamente establecidos pero orientados hacia la práctica y hacia el hacer (por ejemplo, la carpintería, o la poética y la retórica, que también formaban parte de la *techné*).

Pues bien, Aristóteles distingue claramente entre el ámbito de la ciencia (*episteme*), al que corresponden los enunciados *ciertos* y *demostrativos*, del de la dialéctica (*doxa*) y la retórica (*techné*), disciplinas que elaboran, respectivamente, los enunciados *probables* y los *persuasivos*, de manera que la dialéctica suministra los enunciados más

probables y verosímiles, y la retórica se encarga de persuadir al auditorio de su validez[3]. Podríamos representarlo así:

<table>
<tr><th>ÁMBITO DE LO DEMOSTRABLE</th><th>ÁMBITO DE LO OPINABLE</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Episteme: CIENCIA
(enunciados ciertos y demostrativos)</td><td>Doxa: en ella se incluye la
DIALÉCTICA
(suministra los enunciados más probables y verosímiles)</td></tr>
<tr><td>Techné: en ella se incluye la
RETÓRICA
(persuade sobre los enunciados más probables y verosímiles)</td></tr>
</table>

Aristóteles otorga una gran importancia a la *probabilidad* y a la *verosimilitud*, pues los asuntos humanos no siempre son verificables empíricamente, y los hombres se rigen por sus creencias sobre lo que es probable o verosímil.

En la *Retórica* de Aristóteles se define la disciplina retórica, encaminada a hallar todo lo que en el discurso pueda persuadir, y se aclara su función como arte de la persuasión. La obra consta de tres libros: en el libro I, relacionado con los conocimientos y las técnicas del orador, se expone una teoría lógica de los argumentos persuasivos (racionales); en el libro II, dedicado a describir la importancia de las pasiones y los sentimientos de los oyentes, se despliega una teoría de los argumentos subjetivos y morales (emocionales), y en el libro III, relacionado con la elaboración del discurso, se desarrolla una teoría literaria de la *elocución* o embellecimiento del discurso.

En la *Retórica* aristotélica se establecen algunos aspectos que serían decisivos en la retórica posterior:

> 1) Los tres géneros de la oratoria: *judicial*, *deliberativo* (o *político*) y *demostrativo* (o *epidíctico*). El discurso judicial es el que se pronuncia en los tribunales para juzgar determinados delitos, y trata

[3] Q. Racionero, "Introducción" a Aristóteles, *Retórica*, ed. de Q. Racionero, Madrid, Gredos, 1990, pp. 7-133.

sobre cosas pasadas (sobre delitos o supuestos delitos cometidos en el pasado); el discurso deliberativo se emite ante una asamblea política con capacidad para decidir sobre el asunto de que se trate, y versa sobre temas futuros (es decir, se trata de convencer a los oyentes de que hagan o dejen de hacer algo en el futuro), y el discurso demostrativo consiste en el elogio (*laudatio*) o en el vituperio (*vituperatio*) de personas, instituciones o cosas, y trata también sobre hechos pasados, de manera que no solo se estiman los valores y los modelos sobre los que se habla, sino también la propia habilidad del orador para hacer el elogio o el vituperio.

2) Las operaciones que realiza el orador: de dónde sacar los medios de persuasión (operación que los romanos denominarían *inventio*, o hallazgo de las ideas); la disposición de las partes del discurso, de cara a que resulte más eficaz (la futura *dispositio* latina) y la elocución o adorno del discurso (la *elocutio* de los romanos).

Por lo demás, en el libro II de su *Retórica*, Aristóteles establece una lista de las emociones que puede tratar de suscitar el rétor: ira, desprecio, calma, amor y odio, enemistad, temor y confianza, vergüenza y desvergüenza, favor, compasión, indignación, envidia y emulación. Y en su obra *De anima*, Aristóteles concibe los *afectos* o *emociones* como movimientos del alma que se expresan físicamente en alguna clase de tránsito corporal, de manera que las emociones se asimilan a las manifestaciones corporales, y los gestos del cuerpo sirven para expresar las pasiones[4]. De esta visión aristotélica de las emociones como movimientos del alma, expresadas mediante movimientos gestuales del cuerpo, surgirían las concepciones latinas del *movere* y de la *moción de sentimientos*, relativas a la necesidad de "mover los sentimientos" o emocionar a los receptores del discurso (*moción* significa, según el DRAE, "acción y efecto de mover o ser movido", y, más concretamente, "alteración del ánimo").

[4] Cfr. al respecto L. Díaz Marroquín, *La retórica de los afectos*, Kassel, Edition Reichenberger, 2013, pp. 41-42. Aristóteles considera que las emociones son universales, y destaca su papel en las obras dramáticas (como expone en su *Poética*) o musicales (como explica en el libro octavo de su obra *Política*) de cara a producir la *catarsis*, o liberación de las pasiones por parte de los receptores.

Una vez establecido el marco para el desarrollo de la retórica como un *arte* o disciplina utilitaria, se fueron produciendo aportaciones importantes.

Así, en los siglos IV y III a. C., Teofrasto, discípulo de Aristóteles, cuya obra solo conocemos por referencias de otros autores, desarrolló la teoría estilística relacionada con la elocución, insistiendo en las virtudes estilísticas que ha de tener el discurso (pureza, claridad, propiedad y ornamentación). A él se atribuye la teoría de los tres estilos (sencillo, medio y elevado), que es un desarrollo del precepto aristotélico que imponía atenerse a lo "conveniente", encontrando para cada materia, para cada destinatario y para cada situación el modo más apropiado de expresarse.

Hermágoras de Temnos desarrolló a finales del siglo II a. C. el apartado dedicado a los tipos de causa de la oratoria judicial (lo que los latinos denominaría *status causae*), distinguiendo cuatro vías necesarias para identificar el asunto sobre el que versaba el litigio: la "conjetura" (que se plantea si hay delito y quién lo cometió); la "definición" (que tipifica si el hecho es o no delictivo y su naturaleza: asesinato, robo, traición, etc.); la "calificación" (que mide el grado de responsabilidad del acusado y la intención con la que actuó) y la "aceptación del procedimiento judicial" (que estable si el juez puede valorar el caso o ser recusado).

A partir del siglo II a. C., la retórica fue recibida y desarrollada en el mundo romano (nos referiremos a ello en el apartado siguiente), pero también hubo algunas aportaciones de interés por parte de algunos autores griegos en la denominada Época Imperial. Así, Dionisio de Halicarnaso (ca. 60-ca. 5 a. C.) otorgó una gran importancia al orden de las palabras, al ritmo y la musicalidad que se deriva de la estructura y la composición de las oraciones; Hermógenes de Tarso (ca. 160-225 d. C.) se preocupó por los factores estilísticos, tomando como modelo a Demóstenes, y elevó a siete los estilos posibles del discurso (dependiendo de que desarrollaran una de las siguientes cualidades: claridad, grandeza, belleza, rapidez, carácter, sinceridad y fuerza), y Aftonio (que vivió en la segunda mitad del siglo IV d. C.) escribió unos *Progymnásmata* o ejercicios de composición que debían desarrollar los aprendices en el arte retórica, los cuales incluían modelos de *fábula*, *relato*, *chría* (anécdota o narración de un hecho referente a una persona relevante para el tema tratado), *sentencia*, *refutación*, *confirmación*, *lugar común*, *encomio*, *vituperio*, *comparación*, *etopeya*, *descripción*, *tesis* y *propuesta de ley*.

2. La retórica latina[1]

La retórica fue recibida en Roma a mediados del siglo II a. C. Los romanos desarrollaron y consolidaron decisivamente la disciplina. La ρητορική τέχνη (*rhetorikè téchne*, o técnica retórica de la antigua Grecia) pasaría a denominarse en latín *ars rhetorica*. El término *ars* tenía entonces un sentido diferente al actual, y hacía referencia a un conjunto de normas destinadas a enseñar a hacer algo. El *ars rhetorica*, o arte retórica, era la disciplina que enseñaba a construir discursos persuasivos y a pronunciarlos en público.

El tratado retórico latino más antiguo que se conserva es la *Rhetorica ad Herennium*, escrita alrededor del año 90 a.C. En un principio fue atribuida falsamente a Cicerón, y aún se discute si pertenece a Elio Stilón o a Cornificio.

Su autor incluye las cinco operaciones retóricas que pasarían a ser tradicionales: *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* y *actio*. La *inventio* ('invención') es el hallazgo de las ideas o argumentos persuasivos que utilizará el orador; la *dispositio* ('disposición') tiene que ver con la organización de las partes del discurso; la *elocutio* ('elocución') está destinada al adorno o embellecimiento del discurso; la *memoria* ('memoria') suministra consejos para memorizar y dominar el discurso, y la *actio* o *pronuntiatio* ('acción' o 'pronunciación') se refiere a los recursos visuales (vestimenta, movimientos, postura del cuerpo y gestos de manos y rostro) y auditivos (uso de la voz) que empleará el orador al dirigirse a su auditorio.

El autor desarrolla ampliamente el apartado de la *elocutio*. Refiriéndose al orador, insiste en que ha de mostrar discretamente su dominio profesional de la disciplina y en que ha de transmitir una confianza plena en la capacidad comprensiva de los oyentes. La obra tuvo una gran influencia en la Edad Media y en el Renacimiento[2].

Cicerón (106-43 a. C.) realizó importantes aportaciones al ámbito de la retórica. Sus obras retóricas menores son *De inventione* (86 a. c.), *De optime genere oratorum* (44 a. C.) y *Partitiones oratoriae* (45 a. C.). Sus

[1] Vid. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la retórica*, cit., pp. 53-68.

[2] Cfr. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y de Oratoria Moderna*, Barcelona, Ariel, 2004, p. 52.

obras mayores son la trilogía constituida por *De oratore* (55 a. C.), *Brutus* (45 a. C.) y *Orator* (46 a. C.)[3].

De oratore se considera su obra maestra, y comprende tres libros, dedicados a la invención, a la disposición y a la elocución. Concede mucha importancia a la "simpatía" como capacidad de identificación emocional y a las capacidades persuasivas del humor, al valor estético de la novedad, a la cadencia rítmica del discurso y a la pulcritud de su estilo. Asimismo, insiste en la necesaria preparación intelectual del orador, que ha de ser un hombre de amplios conocimientos. Concede más importancia al *ingenium* ('ingenio') del orador que a su conocimiento de la teoría y a la aplicación de las normas. Según Cicerón, enseñar, conmover y deleitar deben ser los fines del discurso en todas sus partes.

En el siglo I de nuestra era, Quintiliano (ca.35-ca.96), autor calagurritano emigrado a Roma, escribió el más extenso y completo tratado sobre la retórica y la educación general del ciudadano romano: los doce libros de la *Institutio oratoria*[4]. Dicha obra, que tendría una enorme repercusión en el Renacimiento, está destinada a la preparación del orador, y recoge toda la tradición retórica anterior, suministrando una gran cantidad de información sobre la misma.

Quintiliano concibe la retórica como la base del saber y de la educación. El libro I recoge un gran número de consideraciones pedagógicas relacionadas con la educación de los niños. El libro II describe el contenido de la retórica. El libro III incluye una detallada historia de la disciplina y expone después los géneros y las partes de la causa de los procedimientos civiles y penales, que desarrollará en los cuatro libros siguientes. Los libros IV, V y VI tratan de la *inventio*, es decir, del hallazgo de las ideas en las distintas partes del discurso. El libro VI está dedicado a la *dispositio* o disposición de las partes del discurso. Los libros VIII y IX tratan sobre la *elocutio* o adorno estilístico del discurso. El libro X es una antología de poetas y prosistas griegos y latinos, y muestra la importancia del análisis retórico de los textos literarios. El libro XI se dedica a la

[3] Cfr. al respecto T. Albaladejo, *Retórica*, Madrid, Síntesis, 1989, pp. 27-28 y J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, cit., pp. 55-60.

[4] Quintiliano, *Institutio Oratoria*, ed. de M. Winterbottom, Oxford, Oxford University Press, 1970, 2 vols. (vers. esp.: *Instituciones oratorias*, trad. de I. Rodríguez y P. Sandier, Madrid, Hernando, 1987, 2 vols.). Vid. además T. Albaladejo, *Retórica*, cit., p. 28; J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, cit., pp. 62-66 y D. Pujante, *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*, Logroño, Ediciones Instituto de Estudios Riojanos, 1999 (2ª ed. corregida y aumentada).

memoria y a la *actio*; explica que el discurso persuasivo tiene tres finalidades (de manera que el *persuadere*, o persuadir, conlleva tres grados: *docere*, o enseñar; *movere*, o conmover, impresionar o hacer cambiar de opinión al auditorio, y *delectare*, o causar deleite) y los rasgos de sus respectivos estilos; presta especial atención a la *psicagogía*, o aspectos emocionales del discurso[5], y defiende que el orador ha de ser capaz de imaginarse a sí mismo en la situación del oyente, tratando de convencerlo no solo con argumentos racionales, sino excitando sus emociones. Y en el libro XII perfila el modelo del perfecto orador, que ha de ser un *vir bonus* ('hombre bueno') caracterizado por sus cualidades morales, por su firmeza y por su presencia de ánimo.

El conjunto formado por la *Rhetorica ad Herennium*, las obras de Cicerón y la de Quintiliano es el fundamento de la *Rhetorica recepta*, corpus teórico que contiene las líneas principales del sistema retórico.

[5] Quintiliano distingue al respecto las emociones *humorísticas* de las *imaginativas*. Con respecto a la risa, advierte sobre la dificultad que supone y los riesgos de su uso excesivo. Y dentro de las emociones imaginativas, Quintiliano diferencia la *patética*, que es vehemente y arrolladora, aunque momentánea, y la *ética*, que es lenta e invasora, pero permanente. Vid. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, cit., pp. 65-66.

3. La retórica medieval: las artes medievales[1]

Con el tiempo, la Retórica clásica, inicialmente arte de la persuasión, fue perdiendo su especificidad, su carácter eminentemente persuasivo.

Desde sus inicios hasta la Edad Media, la Retórica ha sido considerada de tres formas diferentes: como arte interdisciplinar de la persuasión sobre lo opinable (Antigüedad griega), como *ars bene dicendi* (hasta la época ciceroniana) y como *ars ornandi* (hasta la Edad Media).

En la Edad Media la retórica tradicional sufre algunas modificaciones, y se producen una serie de *artes*, las denominadas *artes medievales*, relacionadas con la retórica y la persuasión:

— *Artes dictaminis*: tratados sobre la composición de cartas que aparecieron en el siglo XI. Suministran normas para la comunicación por vía escrita, en lugar de la vía oral tradicional, y constituyen una adaptación de la retórica tradicional a la necesidad surgida en la Edad Media de escribir cartas como medio fundamental de comunicación.

— *Artes poeticae*: tratados poéticos de clara influencia retórica que se desarrollaron en el siglo XII. Prestan atención al texto literario entendido globalmente, ya sea escrito en prosa o en verso. Destaca la *Poetria* de Juan de Garlande, quien distingue tres estilos poéticos y cuatro prosísticos.

— *Artes praedicandi*: tratados retóricos relacionados con la predicación cristiana que se asentaron en el siglo XIII.

Asimismo, en la Edad Media se produjo un acercamiento entre la Retórica y la Poética, que dio lugar a una poetización de la retórica y a una retorización de la poética. La poética se identificó con el verso y la retórica con la prosa.

Por lo demás, la retórica constituía una parte esencial de la educación, pues formaba parte del *trivium*, el cual estaba compuesto por la gramática, la retórica y la dialéctica, y, junto al *quadrivium* (que incluía la aritmética,

[1] A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, cit., pp. 69-90.

la geometría, la astronomía y la música), constituía la base de la enseñanza[2].

[2] Cfr. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar*, cit., p. 35. Las siete artes pertenecientes al *trivium* ('tres vías') y al *quadrivium* ('cuatro vías') eran conocidas como *artes liberales*, por ser ejercidas por hombres libres, en oposición a las artes serviles, que constituían oficios mecánicos propios de los siervos o esclavos. Fue Marciano Capella, un retórico cartaginés del siglo V, quien fijó la lista de las siete artes liberales (gramática, retórica, dialéctica, aritmética, geometría, música y astronomía), tal y como sería admitida en la Edad Media, y a finales del mismo siglo, por influjo de Boecio, surgieron las agrupaciones del *trivium* y del *quadrivium*. Vid. al respecto Sixto J. Castro, *En teoría, es arte. Una introducción a la estética*, Salamanca-Madrid, San Esteban-EDIBESA, 2005, p. 85. Como explica Sixto J. Castro, el término *ars*, equivalente al griego τέχνη (*téchne*), hacía referencia al dominio de una técnica, para lo cual había que conocer y dominar un conjunto de reglas, y englobaba tanto la artesanía como lo que en la actualidad conocemos por "Bellas Artes". Según la concepción medieval, las *artes liberales*, cultivadas por hombres libres, eran teóricas y superiores a las artes serviles o mecánicas, es decir, a la artesanía, si bien no existían las bellas artes como conjunto autónomo. En el Renacimiento apareció la distinción entre el *artesano* y el *artista*, aunque a lo largo del siglo XVII aún se siguió debatiendo el estatuto de las artes y del artista/artesano. A partir de los siglos XVII y XVIII se fue instaurando la noción de "Bellas Artes", que implicaba atribuir al arte el atributo de la belleza, lo que lo distinguía de la artesanía puramente instrumental. A propósito de la evolución del término *arte* y de su significado hasta la época actual, vid. *ibidem*, pp. 9-45.

4. La retórica en el Clasicismo y en el Romanticismo[1]

En el Renacimiento, la retórica fue recuperada como una disciplina autónoma, independiente de la poética. Se produjo una delimitación teórica de las disciplinas, aunque en la práctica se mantuviera una estrecha relación entre las disciplinas del *trivium* (gramática, retórica y dialéctica).

En esta época se recuperó sobre todo el sentido de la retórica como arte del buen hablar, pero pronto fue limitada a la ornamentación. De ser ciencia del discurso, pasó a ser cada vez más ciencia del ornato, de la elegancia verbal, centrándose en el apartado de la *elocutio*. Se empezaron a discutir los límites entre la retórica y la dialéctica, y algunos autores, como Rodolfo Agricola o Philiphe Mélanchthon, iniciaron un proceso de reforma de las disciplinas del *trívium* que llevaría a la reducción de la retórica a la *elocutio*.

En Francia, Pierre de la Ramée (*Petrus Ramus*) y sus seguidores (los autores ramistas) reestructuraron en el siglo XVI los dominios de las artes, consumando la reducción de la retórica al ámbito elocutivo.

Así, Petrus Ramus incluye la *inventio*, la *dispositio* y la *memoria* en la dialéctica, y deja la retórica reducida a la *elocutio* y la *pronuntiatio* (en la práctica, solo a la *elocutio*).

Esta reducción ramista se iría imponiendo poco a poco en Europa, hasta que llegó a equipararse la retórica con el apartado elocutivo de las figuras retóricas. En España, las obras de Ramus fueron prohibidas por la Inquisición[2], debido a sus ideas protestantes, y la influencia del ramismo se observó en menor medida (es palpable, por ejemplo, en Francisco Sánchez de las Brozas, El Brocense[3]).

---

[1] Cfr. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, cit., pp. 91-169. Entendemos por Clasicismo el largo periodo que abarca desde el Renacimiento hasta el fin del Neoclasicismo, el cual giraba en torno a la asunción más o menos marcada de los presupuestos de la Antigüedad grecolatina (los cuales serían desterrados definitivamente en el Romanticismo, que se alzó contra el Clasicismo).

[2] Cfr. A. Martín Jiménez, "Ramus et l'Université espagnole", en VV. AA., *Ramus et l'Université*, Cahier V. L. Saulnier nº 21, París, Éditions Rue d'Ulm de l'ENS (École Normale Supérieure), 2004, pp. 131-153 (disponible en http://uvadoc.uva.es/handle/10324/4560) y A. Martín Jiménez, "The Reception and the Influence of Ramism in Iberia", en Sarah Knight and Emma Annette Wilson (eds.), *The European Contexts of Ramism*, Turnhout (Bélgica), Brepols, 2019, pp. 255-284, DOI https://doi.org/10.1484/M.LMEMS-EB.5.112910.

[3] Cfr. A. Martín Jiménez, "Rhetoric, Dialectic and Literature in the work of Francisco Sánchez, El Brocense", en *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, XIII, 1, winter

En el siglo XIX, con el Romanticismo, se produjo un rechazo total del Clasicismo y de todo tipo de normativas, que se tradujo en una progresiva sustitución de la retórica por la Historia de la Literatura en los estudios académicos de principios del siglo XX.

En opinión de Marc Fumaroli, los tratados clásicos de retórica, tan abundantes entre los siglos XV y XIX, fueron sustituidos poco a poco por otros tratados en los que la literatura iba adquiriendo progresiva independencia[4].

De esta manera, los tratados de retórica clasicista son sustituidos por una retórica propiamente literaria que, para resaltar su novedad, es denominada estética, poética o crítica, pagando por ello el precio de olvidar su origen.

La literatura romántica no solo surgió del rechazo del Clasicismo, sino también del rechazo de la retórica. El menosprecio de la preceptiva retórica y de la cultura de la elocuencia encontraría una confirmación oficial en la desaparición de la enseñanza de la Retórica y su sustitución por la Historia de la literatura.

El positivismo científico de Augusto Comte (1798-1857), quien sostuvo que el único tipo de conocimiento auténtico es el conocimiento científico[5], influyó notablemente en la aparición de unos estudios de

---

1995, pp. 43-59; A. Martín Jiménez, "La literatura en los tratados españoles de retórica del siglo XVI", en *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, XV, 1, winter 1997, pp. 3-39 y A. Martín Jiménez, *Retórica y Literatura en el siglo XVI: El Brocense*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1997. Con respecto a los tratados españoles de retórica de los siglos XVI y XVII, vid. J. M. Daza Somoano y J. Galbarro García, "Hacia una catalogación de las más importantes retóricas españolas en el siglo XVI. Tradiciones, modelos y tendencias", en B. López Buendo (ed.), *El canon poético en el siglo XVI (VIII Encuentros Internacionales sobre Poesía del Siglo de Oro)*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad/Grupo PASO, 2007, pp. 75-108 y J. Galbarro García, "Hacia una catalogación de las retóricas españolas más importantes del siglo XVII. Modelos, tendencias y canon poético", en B. López Bueno (dir.), *El canon poético en el siglo XVII (IX Encuentro Internacional sobre Poesía del Siglo de Oro)*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad/Grupo PASO, 2010, pp. 73-92.

[4] En palabras de Fumaroli, "Le traité de rhétorique profondément métamorphosé s'est mué en oeuvre littéraire, qui cherche dans l'histoire des littératures —et non plus dans le recueil canonique des poètes et orateurs antiques— les autorités propres à justifier des normes moins précises, moins techniques, moins contraignantes, mais encore tout de même des normes" (M. Fumaroli, *L'Âge de l'Eloquence*, Genève, Droz, 1980, p. 4).

[5] Como hemos visto, los griegos distinguían diversas modalidades válidas del saber: la *doxa* (saber general de una comunidad), la *episteme* (conocimiento científico) y la *téchné* (saber rigurosamente establecido y orientado hacia la práctica). Frente a esta

Historia literaria nacionalista de carácter científico, enfrentados a la retórica tradicional. En Francia, Gustave Lanson, considerado el maestro y el teórico por excelencia de los nuevos estudios literarios, proclama en su obra *L'Université et la vie moderne*, de 1902, el rechazo sin paliativos de la retórica y su sustitución por el estudio histórico de las obras literarias de las distintas naciones[6]. A lo largo del siglo XX, los estudios de historia de las literaturas nacionales se afianzan notablemente en Europa, al tiempo que son olvidados o excluidos en gran parte de la enseñanza los estudios retóricos.

La historia de la literatura, nacida a finales del siglo XIX, constituyó su objeto sobre el modelo ofrecido por la literatura romántica, y sus métodos sobre el paradigma proporcionado por la *Geistesgeschichte* ('Historia del pensamiento') alemana, de inspiración nacionalista. Ello representa una doble separación, puesto que la "literatura" se considera como un sector apartado del conjunto de la cultura, y su estudio se confunde con el del espíritu nacional, por oposición al de otras naciones europeas.

A partir de ese momento, la Historia de la literatura aplicó estos planteamientos al estudio de una realidad anterior que no se regía por ellos[7]. En efecto, los estudios de Historia literaria han tendido a analizar la literatura del Clasicismo como si hubiera tenido un carácter nacionalista, cuando no existió una consciencia de literatura nacionalista con anterioridad al siglo XIX[8], y como si hubiera poseído una autonomía real

---

concepción, el positivismo científico de Auguste Comte destacó la *episteme* como el único tipo de conocimiento auténtico.

[6] Cfr. M. Fumaroli, *L'Âge de* l'Eloquence, cit., pp. 5-6. Sobre las causas del fracaso de la retórica como ciencia de análisis del discurso, cfr. A. García Berrio, "Retórica como ciencia de la expresividad (Presupuestos para una Retórica general)", en *Estudios de Lingüística*, 2, 1984, pp. 7-59, pp. 15-17.

[7] A juicio de Fumaroli, "Refluant sur les siècles antérieurs, cette double séparation y fut transportée, quelque violence qu'elle fît à des realités de culture que s'y prêtaient beaucoup moins qu'au XIX^{e} siècle" (M. Fumaroli, *L'Âge de l'Éloquence*, cit., p. 17).

[8] Para tratar de superar las limitaciones de las literaturas nacionalistas, surgieron, ya en el mismo siglo XIX, los estudios de Literatura Comparada (que comparan las obras pertenecientes a distintas literaturas) y de Literatura General o Universal (que pretenden estudiar las literaturas de todas las partes del mundo). Vid. al respecto A. Martín Jiménez, "Literatura General y «Literatura Comparada»: La comparación como método de la Crítica literaria", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 23, 1998, pp. 129-150, https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=136248 (27-4-2019).

con respecto a la retórica y a otras disciplinas del conocimiento, a pesar de que hasta el siglo XVIII mantuvo una estrecha relación con ellas.

Debido a que la Historia de la Literatura surgió como un rechazo de la retórica, los historiadores de la literatura no siempre han tenido en cuenta la enorme influencia que las normas retóricas han ejercido en la composición literaria hasta el siglo XIX[9].

[9] Cfr. al respecto M. Fumaroli, *L'âge de l'eloquence*, cit., pp. 1-34.

5. La Neorretórica contemporánea y la teoría de la argumentación[1]

Cuando los autores de la primera mitad del siglo XX intentaron restablecer la retórica, con frecuencia se limitaron a recuperar la *elocutio*[2], debido en parte a la reducción ramista, que había limitado la retórica a la elocución.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, sin embargo, se intentó recuperar el sentido original de la retórica, considerando todas sus partes y estudiando el enorme influjo que había tenido en la formación de los autores literarios del Clasicismo[3].

Así, ha habido intentos de recuperar la retórica y de analizar su presencia en el ámbito de las Humanidades[4], y se han estudiado sus relaciones con la filosofía o con la lingüística[5]. También se ha tratado de revalidar su importancia, destacando no solo la influencia que tuvo en la literatura anterior al Romanticismo, sino también sus posibilidades para explicar el discurso contemporáneo. En este sentido, Antonio García Berrio propone recuperar la retórica como ciencia de la expresividad general[6]; Tomás Albaladejo plantea elaborar una Retórica cultural[7], y otros

[1] Sobre la retórica en la actualidad, vid. D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit., pp. 323-395.

[2] Sirva como ejemplo el caso del denominado Grupo μ, autor de una *Retórica General* (Barcelona, Paidós, 1987) que desarrolla fundamentalmente la operación retórica de la *elocutio*. Vid. al respecto A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, cit., p. 171.

[3] Cfr. J. M. Pozuelo Yvancos, *Del formalismo a la neorretórica*, Madrid, Taurus, 1988, pp. 181-211.

[4] Cfr. G. Pulido Tirado (coord.), *La retórica en el ámbito de las Humanidades: Seminario 2002-2003*, Jaén, Universidad de Jaén, 2003.

[5] Cfr. J. M. Pozuelo Yvancos, *Del formalismo a la neorretórica*, cit., p. 182.

[6] A. García Berrio, "Retórica como ciencia de la expresividad. (Presupuestos para una retórica General)", cit.

[7] Tomás Albaladejo propone la "necesidad de una Retórica cultural para el estudio de la función cultural de las distintas clases de discursos y para el estudio de los elementos culturales en el texto literario, en el discurso retórico y en otros discursos con los que los textos literarios y los discursos retóricos puedan mantener relaciones de interdiscursividad, es decir, relaciones entre discursos, entre clases de discursos e incluso relaciones basadas en las que existen entre diferentes disciplinas que se ocupan de los discursos. Las relaciones de interdiscursividad van más allá de la intertextualidad, la cual puede ser considerada una forma de interdiscursividad […]. La Retórica cultural se ocupa, fundamentada en la interdiscursividad, de la constitución cultural de los discursos, de su producción en conexión con la configuración cultural de la sociedad y de su recepción y efectos desde una perspectiva hermenéutica centrada en la influencia perlocutiva en los

autores reivindican el carácter persuasivo de la retórica en relación con el discurso público actual[8].

En el ámbito de la teoría de la argumentación, Jürgen Habermas desarrolla una teoría de la argumentación jurídica basada en la universalidad argumentativa, la cual se basa en el sentido de la comunicación lingüística. Para Habermas, el acto comunicativo lingüístico es la base del entendimiento entre los hombres y permite la creación de las sociedades, y se convierte en fallido cuando usamos el lenguaje para intereses egoístas y no para intereses generales destinados a la construcción del consenso social[9].

Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, por su parte, pretenden crear una nueva retórica basada en la lógica de los juicios de valor y en la razonabilidad, que se relaciona con el *auditorio universal*. Según estos autores, toda argumentación se basa en consensos sociales previos, en aspectos que son admitidos comúnmente por la sociedad, a partir de los cuales se organiza el razonamiento persuasivo[10], y todos los auditorios, independientemente de sus particularidades, tienden a tener en cuenta ciertos lugares de tipo muy general: los lugares de la *cantidad*, de la *cualidad*, del *orden*, de *lo existente*, de la *esencia* y de la *persona* (que comentaremos más adelante).

---

receptores" (T. Albaladejo, "La poliacrosis en la representación literaria: un componente de la Retórica cultural", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 0, 2009, pp. 1-26, p. 16, DOI: https://doi.org/10.24197/cel.0.2009.1-26). Vid además T. Albaladejo, "Cultural rhetoric. Foundations and perspectives", en N. Iglesias y M. Załęska (eds.), *Rhetorica in Spain*, número monográfico de *Res Rhetorica*, 1, 2016, pp. 17-29.

[8] En este sentido, la teoría retórica se ha relacionado con la teoría de la comunicación y con el análisis crítico del discurso público, y se ha empleado para estudiar el discurso literario, el moderno discurso político o el de la publicidad. Vid. al respecto D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit. pp. 345-381.

[9] Cfr. J. Habermas, *Pensamiento postmetafísico*, Madrid, Taurus, 1990. Vid. además D. Pujante, *Manual de retórica*, cit., pp. 342-343.

[10] Cfr. Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1994, p. 147.

II. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE RETÓRICA

1. Definición y finalidad de la retórica

Como hemos visto, la retórica se entendió desde la Antigüedad hasta la Edad Media de tres formas distintas: como un arte interdisciplinar de la persuasión sobre lo opinable (Antigüedad griega), como *ars bene dicendi* (hasta la época ciceroniana) y como *ars ornandi* (hasta la Edad Media).

En un primer momento, cuando se daban circunstancias políticas que favorecían la proliferación de la retórica en las instituciones políticas o judiciales, la finalidad de la retórica era básicamente la persuasión; pero en épocas posteriores de gobiernos absolutistas, en las que las circunstancias políticas no favorecían la libertad de expresión ni la posibilidad de pronunciar discursos persuasivos en público, la retórica tiende a convertirse en un arte de hablar o de escribir bien. Así, si la gramática era el *ars recte dicendi* (arte de hablar correctamente), la retórica se consideró como un *ars bene dicendi* (arte de hablar bien). Y posteriormente la retórica pasó a entenderse como un simple *ars ornandi* (arte de la ornamentación), lo que se acentuó cuando se produjo, a partir del Renacimiento, la reducción de la retórica a la *elocutio*. Esa reducción llevaría al descrédito de la retórica y a su rechazo en el Romanticismo, lo que produjo su desaparición de la enseñanza en las instituciones académicas europeas. Y en la actualidad se aboga por recuperar el sentido original de la retórica, entendiéndola como el arte de hablar en público y de persuadir.

Quintiliano, en sus *Institutiones oratoriae*, recoge las definiciones anteriores de la retórica como arte de la persuasión (por ejemplo, Isócrates la relacionaba con la fuerza o el poder de persuadir, y la llamó "obradora de persuasión"), pero cree necesario especificar que se trata de lograr la persuasión por medio de la palabra (pues hay otras formas de persuadir, basadas en el dinero, la fama o la hermosura, que no se relacionan con la palabra, y por lo tanto, tampoco con la retórica). También recoge la definición de Aristóteles ("Retórica es la fuerza de hallar todo lo que en el discurso puede persuadir" [*Rhet*. I, 2]), pero le parece defectuosa por referirse a la persuasión como elemento central y por reducir la retórica al ámbito de la *inventio* o hallazgo de las ideas.

Quintiliano, en conformidad con las ideas platónicas expresadas en el *Gorgias* o en el *Fedro*, cree necesario que la retórica se convierta en un ejercicio de honradez, y toma de Catón el Viejo la consideración del orador como un *vir bonus dicendi peritus* ('hombre bueno experto en hablar'). A su juicio, el orador perfecto, el orador que él quiere formar, ha de ser un

hombre bueno (*Inst. orat*. II, 15, 33), y afirma lo siguiente: "La definición que convendrá mejor a la esencia de la retórica es «la ciencia de bien decir». Pues tal definición abarca de una vez todas las virtudes del discurso y también los fundamentos morales del orador, puesto que no puede hablar bien sino el hombre bueno" (*Inst. orat*. II, 15, 34).

Obviamente, la definición de Quintiliano encierra una concepción moral, similar a la que propone Jürgen Habermas en la época contemporánea. Por ello, podemos entender la retórica, en su sentido original, como el arte de la persuasión sobre lo opinable por medio del discurso pronunciado ante un auditorio, lo cual implica la necesidad de "bien decir" desde un punto de vista utilitario.

Como señala David Pujante, la concepción de la retórica de Quintiliano fue sustituida, sobre todo a partir del Romanticismo, por una concepción peyorativa, de manera que la retórica pasó a considerarse sinónimo de falsedad, vaciedad, o inoperancia; actualmente, sin embargo, no tiene sentido seguir manteniendo esa acepción despreciativa[1], pues, como señalara Antonio López Eire, se ha recuperado "la dimensión pragmática de una retórica entendida como arte de la palabra socialmente eficaz y muy útil"[2].

[1] Cfr. D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit., p. 74.
[2] Cfr. A. López Eire, *La retórica en la publicidad*, Madrid, Arco/Libros, 1998, p. 12.

2. Los tipos de discursos retóricos: judicial, deliberativo y demostrativo

Los tratados retóricos suelen comenzar con una definición de la disciplina, que contempla su doble vertiente como arte de la persuasión y como *ars bene dicendi*.

Continúan con la exposición de la materia objeto del discurso. Para ello, es posible considerar la relación (lo *aptum*) entre el orador y el objeto, entre el objeto y el auditorio y entre el orador y el auditorio.

Con respecto a la relación entre el orador y el objeto del discurso, es preciso tener en cuenta la frecuente existencia de dos o más partes enfrentadas que discuten sobre el mismo asunto, por lo que el objeto del discurso se entiende como cuestión (*quaestio* o *controversia*).

Y a propósito de la relación entre el objeto del discurso y el auditorio, y también entre el orador y el auditorio, los tratados recogen la división establecida por Aristóteles sobre los tres géneros del discurso: el *genus iudiciale*, el *genus deliberativum* y el *genus demonstrativum*.

En palabras de Aristóteles,

> De la oratoria se cuentan tres especies, pues otras tantas son precisamente las de oyentes de los discursos. Porque consta de tres cosas el discurso: el que habla, sobre lo que habla y a quién; y el fin se refiere a éste, es decir, al oyente. Forzosamente el oyente es o espectador o árbitro, o bien de cosas sucedidas o bien de futuras. Hay el que juzga acerca de cosas futuras, como miembro de la asamblea; y hay el que juzga acerca de cosas pasadas, como juez; otro hay que juzga de la habilidad, el espectador, de modo que necesariamente resultan tres géneros de discursos en retórica: deliberativo, judicial, demostrativo[1].

Como hemos apuntado anteriormente, el discurso judicial (que suele ser considerado el tipo de discurso paradigmático, sobre cuyo modelo se construyen los otros dos tipos) es propio de los discursos que se pronuncian en el ámbito jurídico, y está destinado a convencer sobre cosas pasadas. Hay al menos un discurso de acusación (fiscal) y otro de defensa (abogado defensor) que se dirigen a un juez o a un jurado, el cual dictamina la culpabilidad o inocencia del acusado.

El discurso deliberativo (también llamado político), está destinado a convencer sobre cosas futuras. Se pronuncia ante una *asamblea* política o un

[1] Aristóteles, *Retórica*, ed. de Q. Racionero, Madrid, Gredos, 1990, 1358a-1358b.

grupo de oyentes con capacidad de decisión sobre el asunto del discurso, de manera que se intenta convencer a los destinatarios de que hagan algo (o de que no hagan algo) en el futuro. Puede haber dos o más oradores que adopten posturas diferentes.

El discurso demostrativo, o *epidíctico*, que puede ser de alabanza (*laudatio*) o de recriminación (*vituperatio*), versa también sobre cosas pasadas. En él se trata de comentar más que convencer, y lo que se juzga es la habilidad del propio orador para realizar la alabanza o el vituperio. No suele haber contrincante.

La clasificación aristotélica de los discursos retóricos pasó a la mayor parte de los tratados posteriores, y puede que no sea por casualidad. De hecho, hay quien defiende que los tres géneros oratorios de Aristóteles tienen un carácter universal, y que, aunque hay discursos que aparentemente no se encuadran en ninguno de esos tres tipos, suelen constituir una variedad o una mezcla de los propuestos por Aristóteles.

Así, Albert W. Halsall, partiendo de la tabla que había ofrecido Roland Barthes en su "prontuario" de la retórica antigua[2], amplía el esquema de Aristóteles a cinco géneros, añadiendo el *género homilético*, que corresponde a los sermones de la predicación religiosa, y el *ensayo erudito*, literario o no, en el que se incluyen los discursos de las tesis doctorales o los ejercicios de las oposiciones en el ámbito español, pronunciados ante un tribunal por un doctorando o por un aspirante a conseguir una plaza de profesor o de catedrático[3].

Sin embargo, esos dos tipos de discursos no dejan de tener relación con los discursos aristotélicos. Así, el sermón (género homilético) puede constar de una alabanza de los santos, de Dios o de Jesucristo (lo que se encuadraría en el género demostrativo); de una condena de los pecados cometidos en el pasado (género judicial) y de una exhortación a que los fieles se comporten adecuadamente en el futuro (género deliberativo). Asimismo, el ensayo erudito pronunciado por un doctorando o un opositor puede contener una autoalabanza del candidato (género demostrativo) y una exhortación a que los componentes del tribunal lo valoren positivamente, otorgándole la condición a la que aspira (género deliberativo).

---

[2] Cfr. R. Barthes, "La retórica antigua. Prontuario", en R. Barthes, *La aventura semiológica*, Barcelona, Paidós, 1990, pp. 85-160, p. 141.

[3] Cfr. A. W. Halsall, "La actualidad de la Retórica", en T. Albaladejo, F. Chico y E. del Río (eds.), *Retórica hoy, Teoría /Crítica,* 5, Verbum, Universidad de Alicante, 1998, pp. 259-279, p. 270.

Existen además otros tipos de discursos que no equivalen exactamente a los propuestos por Aristóteles: por ejemplo, el discurso de inauguración de una obra, el brindis por una persona, los discursos de homenaje a personas que han mostrado determinados méritos, los discursos de apertura del curso académico en las Universidades…

A este respecto, Jean Bélanger distingue varios géneros "menores" relacionados con el hecho de hablar en público: alocución (acoger o recibir a alguien, presentar a un orador, corresponder a la despedida de alguien, conmemorar alguna efeméride, abrir o inaugurar algo, agradecer un saludo, una distinción, brindar, clausurar algo), charla, exposición, lección, conferencia, discurso, intervenciones y entrevistas en la radio o la televisión y lectura en público[4].

No obstante, casi todos esos tipos de discursos tienen relación con los géneros aristotélicos o constituyen una mezcla de esos géneros. Así, cuando se presenta a alguien, se brinda por alguien, o se clausura algo, suele haber un elogio de la persona o de la actividad realizada que se relacionan con el género demostrativo; los distintos tipos de charlas o conferencias pretenden convencer a los oyentes de las virtudes de los contenidos expuestos (género demostrativo), incitándoles a adoptar en el futuro las ideas o la postura del orador (género deliberativo); e incluso la simple lectura en público, si es que puede considerarse un tipo de discurso oratorio, podría perseguir la finalidad de mostrar la habilidad del propio lector (género demostrativo).

Aron Kibédi Varga ha defendido la validez transhistórica y transcultural de la clasificación aristotélica de los géneros retóricos, los cuales, a su juicio, pueden considerarse como el modelo básico de cualquier tipo de discurso retórico imaginable en los distintos momentos históricos y en cualquier ámbito cultural.

Con respecto a la cultura occidental, Kibédi Varga[5] distingue tres tipos de civilizaciones: "La primera, la civilización oral de los primeros milenios, fue progresivamente reemplazada en Europa, sobre todo a partir del siglo XIII, por una civilización escrita, y esta fue desplazada, desde finales del siglo XIX, por una civilización mediática"[6].

Cada uno de esos tres tipos de civilizaciones ha entendido la retórica de distinta forma: la retórica de la civilización oral se constituye en el arte de

[4] Cfr. J. Bélanger, *Teoría y práctica de la palabra en público*, Madrid, Paraninfo, 1970, pp. 79-88.

[5] Cfr. Á. Kibédi Varga, "Universalité el limites de la rhétorique", en *Rhetorica*, 18, 1, 2000, winter, pp. 1-28.

[6] *Ibidem*, p. 1 (traducción del autor).

construir discursos ("arte de hablar bien"), y otorga la misma importancia a cada una de las cinco operaciones o *partes artis* (*inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* y *actio*); la retórica de la civilización escrita se centra en la construcción y análisis de los textos escritos ("arte de leer bien"), e implica un empobrecimiento de la retórica tradicional, ya que prescinde de las operaciones no constituyentes de discurso (*memoria* y *actio*); y la retórica de la civilización mediática, favorecida por los modernos medios de telecomunicación, retoma las cinco operaciones retóricas, pero, a diferencia de la retórica clásica, no constituye tanto un "arte del bien decir", cuanto un "arte de bien presentar para el emisor y un arte de bien descifrar para el receptor". Pues bien, los géneros retóricos establecidos por Aristóteles han permanecido inamovibles en las distintas civilizaciones:

> Curiosamente, la tricotomía secular de los géneros oratorios no ha cambiado desde su primera formulación, y dichos géneros se encuentran en las civilizaciones no occidentales: tanto el escrito como el oral, el mediático como el escrito, derivan siempre de uno de los tres géneros, epidíctico, judicial o deliberativo. El orador, el escritor y el presentador de televisión elogian a un gran hombre o una causa importante —apuntan hacia el consenso epidíctico—, nos proporcionan argumentos para juzgar un asunto —género judicial— o tratan de convencernos de la verdad a la que se adhieren, entablando así el diálogo deliberativo con el receptor. Todas las tentativas de sumar otros géneros a esos tres han fracasado[7].

Hay que tener en cuenta, además, que en muchos discursos se mezclan dos o más de esos géneros. Existen discursos persuasivos que no se ajustan en su totalidad a un solo género, puesto que persiguen distintas finalidades. Para explicar los discursos que pueden presentar más de una adscripción genérica, Tomás Albaladejo propone

> introducir el concepto de componente genérico, distinto del género retórico pero vinculado a él […]. De este modo, habría un componente genérico judicial, un componente genérico deliberativo y un componente genérico demostrativo o epidíctico. Por lo general, los discursos retóricos tienen más de un componente genérico como constituyente textual, son discursos que contienen varios componentes genéricos; sin embargo, puede detectarse en los discursos que uno de estos componentes genéricos que actúan como

[7] *Ibidem*, p. 22-23.

constituyentes textuales es el componente central o dominante, el cual determina la adscripción genérica del discurso de que se trate[8].

Así pues, cabe considerar que los tres géneros oratorios propuestos por Aristóteles (el género judicial, el deliberativo y el demostrativo) tienen un carácter universal, por cuanto constituyen el modelo básico de todos los discursos retóricos imaginables, si bien puede haber discursos que no se ajusten totalmente a los establecidos por Aristóteles, aunque guarden relación con ellos, y otros que estén compuestos por varios componentes genéricos.

[8] T. Albaladejo, "Los géneros retóricos: clases de discurso y constituyentes textuales", en I. Paraíso (coord.), *Téchne Rhetoriké. Reflexiones actuales sobre la tradición retórica*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1999, pp. 55-64, p. 59.

3. Las operaciones retóricas (*partes artis*): *intellectio*, *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* y *actio* o *pronuntiatio*

Ya hemos visto que en la *Rhetorica ad Herennium* (ca. 90 a. C.) se establecieron por primera vez las *partes artis*, es decir, las cinco partes del arte retórica, también llamadas operaciones retóricas, que pasarían a la tradición: la *inventio* ('invención'), la *dispositio* ('disposición'), la *elocutio* ('elocución'), la *memoria* ('memoria') y la *actio* o *pronuntiatio* ('acción' o 'pronunciación').

Algunos autores añaden una sexta operación retórica: la *intellectio* ('intelección'). Se trata de una operación previa a la construcción del discurso, que valora de forma general sus circunstancias, y que, como exponen Tomás Albaladejo y Francisco Chico Rico, "hace posible la puesta en marcha del conjunto formado por la *inventio*, la *dispositio*, la *elocutio*, la *memoria* y la *actio*/*pronuntiatio*, entendido como globalidad sistemática"[1]. Esta operación surge de las obras de Sulpicio Víctor y Aurelio Agustín, quienes en sus amplios compendios de retórica prestaron atención al *intellegere* ('entender')[2].

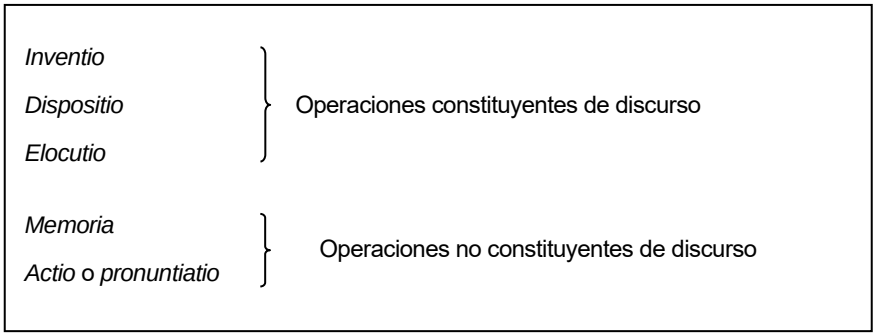
En primer lugar, explicaremos sucintamente el conjunto de las operaciones retóricas, y, en segundo lugar, expondremos detalladamente cada una de ellas (atendiendo además a la *intellectio*).

De las cinco operaciones retóricas consideradas en la mayor parte de los tratados, tres son constituyentes de discurso, es decir, se ponen en juego para crear el propio discurso escrito: la *inventio* (o hallazgo de las ideas), la *dispositio* (o disposición de las ideas halladas en la *inventio*) y la *elocutio* (o embellecimiento del discurso). Las otras dos operaciones no son constituyentes de discurso, puesto que se activan una vez que el discurso ya está elaborado: la *memoria* sirve para memorizarlo, y la *actio* o *pronuntiatio*

[1] T. Albaladejo y F. Chico Rico, "La *intellectio* en la serie de las operaciones retóricas no constituyentes de discurso", en T. Albaladejo, F. Chico y E. del Río (eds.), *Retórica hoy, Teoría /Crítica*, 5, 1998, pp. 339-352, p. 341.

[2] Cfr. E. de Bruyne, *Historia de la estética. La antigüedad griega y romana*, I, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 1963, p. 479 y D. Pujante, *Manuel de Retórica*, cit., p. 77-79. Vid. Sulpicio Víctor, *Institutiones oratoriae*, en Ch. Halm (ed.), *Rhetores Latini minores*, Leipzig, Teubner, 1863 (reimpr. Frankfurt, Minerva, 1964), pp. 311-352 y Aurelio Agustín, *De Rhetorica liber*, en Ch. Halm (ed.), *Rhetores Latini minores*, cit., pp. 137-151.

suministra una serie de reglas sobre su correcta puesta en escena o pronunciación[3].



Estas operaciones son teóricamente sucesivas: para construir el discurso, primero entra en juego la *inventio*, después la *dispositio* y por último la *elocutio*. Posteriormente, el discurso se memoriza y se pronuncia ante un auditorio. De hecho, a los jóvenes estudiantes se les enseñaba a poner en práctica sucesivamente cada una de esas operaciones. No obstante, el rétor experimentado puede activar todas a la vez, por lo que su carácter sucesivo es más teórico que práctico.

[3] Cfr. T. Albaladejo, *Retórica*, cit., pp. 57-64.

3. 1. *Intellectio*

Corresponde a la *intellectio* ('intelección'), operación previa a la construcción del discurso, examinar el género retórico al que pertenece la causa y su grado de defendibilidad, así como la naturaleza de las cuestiones (*quaestiones*), atendiendo a su grado de complejidad y de concreción y a su estado (*status causae*)[1]. La *intellectio* también sopesa si el discurso ha de tener como sustento la moral (especie *ethica* o *moralis*) o si ha de apelar al sentimiento (especie *pathetica*)[2].

Por lo que respecta al género retórico al que pertenece la causa y a su grado de defendibilidad, el discurso judicial o forense, como hemos visto, es el que se pronuncia ante un tribunal que ha de juzgar unos hechos acontecidos en el pasado, estableciendo si son justos o injustos, a tenor de las posturas expuestas por la acusación y la defensa. En él resultan de gran importancia los *argumenta* esgrimidos por las partes. Según el grado de defendibilidad, se distinguen cinco tipos para cada parte, basados en la importancia de la persona y en la propia causa:

1. el *genus honestum*, o favorable;
2. el *genus dubium vel anceps*, en el que hay igualdad entre la acusación y la defensa;
3. el *genus admirabile*, o desfavorable;
4. el *genus humile*, que reviste poca importancia, y
5. el *genus obscurum*, cuando resulta de difícil comprensión para el público, por lo que representa una tarea difícil para el orador.

No obstante, los grados de defendibilidad no solo dependen de la persona y de la propia causa, sino también de las circunstancias en las que se pronuncia el discurso. Así, una determinada causa puede ser en sí misma fácil de defender (por ejemplo, atacar la corrupción o acusar a un corrupto), pero puede convertirse en difícil de defender si se pronuncia ante un auditorio desfavorable (por ejemplo, formado por personas corruptas o que apoyan al corrupto). Asimismo, una causa que en principio es en sí misma fácil de defender puede convertirse en complicada para el orador que habla en

[1] A propósito de la operación no constituyente de discurso de la *intellectio*, cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, Madrid, Gredos, 1990-1996, 3 vols., §§ 97, 139; T. Albaladejo, *Retórica*, cit., pp. 65-71 y F. Chico Rico, "La *intellectio*: Notas sobre una sexta operación retórica", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 14, 1989, pp. 47-55, https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=136140 (22-4-2019).

[2] Cfr. D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit., pp. 77-78.

segundo lugar si el orador que ha hablado antes, aun siendo su causa más difícil de sostener, ha conseguido persuadir al auditorio, pues, en ese caso, el segundo orador no solo ha de defender su causa, sino contrarrestar los efectos del primer discurso. Por ello, conviene tener en cuenta el grado de defendibilidad que tiene la causa en sí misma y el grado de defendibilidad que puede adquirir en las circunstancias en las que se pronuncia el discurso.

El discurso deliberativo se pronuncia ante una asamblea popular que debe decidir sobre una acción futura, estableciendo su utilidad o inutilidad. Este tipo de discurso gira en torno a la persuasión o la disuasión, y en él cobran gran importancia los *exempla*. Y el discurso demostrativo es el que se pronuncia en alabanza (*laudatio*) o vituperio (*vituperatio*) de una persona, una comunidad, una actividad o algún acontecimiento específico. Aunque en este caso el oyente no ha de tomar una decisión, el orador trata de influir en él resaltando las cualidades positivas o negativas de la persona o cosa de la que habla. En él resulta de gran importancia la *amplificatio* ('amplificación'), que se ve intensificada por medio del *ornatus* ('ornato')[3].

En cuanto a la naturaleza de las *quaestiones*, atañen a todo aquello de lo que tratan los discursos en general, y es posible dividirlas atendiendo a su grado de complejidad, a su grado de concreción y al aspecto o estado (*status*) discutido.

Según el grado de complejidad, la cuestión puede ser *simplex* (si trata un único tema), *coniuncta* (si está compuesta por varias cuestiones *simplex*) o *comparativa* (si consiste en una alternativa de dos o más miembros).

Según el grado de concreción, se distingue la cuestión *infinita* (*quaestio* propiamente dicha, o *tesis*) de la *finita* (también llamada *causa* o *hipótesis*). La cuestión infinita trata temas generales o abstractos, y es propia de la dialéctica (por ejemplo, sostener que el asesinato es una acción reprobable); y la particular o finita, característica de la retórica, se ocupa de temas concretos, como los que son propios de los procesos criminales o civiles en los que se juzgan los delitos cometidos por personas concretas.

Estos dos tipos de cuestiones se relacionan entre sí, de manera que los casos particulares son considerados como testimonios concretos de las causas generales. A este respecto, los argumentos concretos de los textos literarios se presentan muchas veces como cuestiones particulares, o hipótesis, a través de las cuales los autores pretenden ejemplificar sus tesis o cuestiones generales.

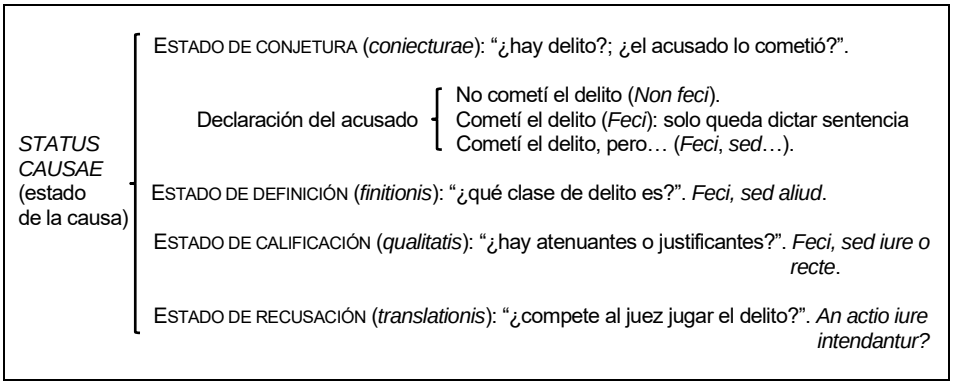
---

[3] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 59-65. Como el propio Lausberg recuerda, cabe la posibilidad de incluir en cada uno de estos tres tipos de discurso elementos de los otros dos (*ibidem*, § 65).

También corresponde a la *intellectio* determinar si la causa carece de *status*, por no tener una materia clara que pueda justificar la confrontación, o si posee un *status* consistente.

En el género judicial, el *status* es la cuestión capital, la pregunta que tiene que hacerse el juez al escuchar las declaraciones contradictorias de las partes.

Se distinguen cuatro tipos fundamentales de *status causae* (estados de la causa), establecidos originariamente para el género judicial, pero extendidos después al género deliberativo y al género demostrativo: de conjetura (*coniecturae*), de definición (*finitionis*), de calificación (*qualitatis*) y de recusación (*translationis*)[4].



En el género judicial, el *status coniecturae*, o estado de conjetura, se centra en determinar si ha habido un delito y si el acusado es quien lo cometió. El juez, por su parte, ha de establecer los hechos y su autor[5].

En este momento, el acusado puede mantener una postura de fuerza, negando la autoría de los hechos (*Non feci* ['No lo hice']) o de debilidad, admitiendo su participación de forma "desnuda" (*Feci* ['lo hice']) —en cuyo

[4] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 79-133. Para Lausberg, "la teoría de los *status* constituye un prometedor campo de trabajo para el historiador de la literatura" (pp. 129-130). Ello es debido a que en los textos literarios pueden producirse situaciones equivalentes a las de los procesos judiciales, y cabe determinar qué tipo de estado de la cuestión es el que se produce en esas situaciones literarias. A propósito de otras clasificaciones de los *status*, vid. *ibidem*, §§ 134-138.

[5] A este respecto, es preciso tener en cuenta las *causae* psíquicas (afectos) y el *consilium* o finalidad que pudieran haber movido la *voluntas* ('voluntad') del acusado, la *potestas* ('poder, potestad') del autor, la *facultas* ('facultad') inherente a las circunstancias que rodean el hecho y que posibilitaran o no su realización física y las *verba* ('palabras'), *facta* ('hechos') y *signa* ('signos') del acusado que pudieran relacionarlo con el hecho. Cfr. *ibidem*, §§ 150-165.

caso no queda sino esperar la sentencia—, o "vestida" (*Feci, sed*… ['Lo hice, pero…']), esto es, añadiendo una limitación, que puede referirse al hecho juzgado o a la impugnación del procedimiento. Si se añade algún tipo de limitación, el estado de la causa se desplaza hacia alguno de los otros estados: de definición, de calificación o de recusación.

Si la limitación atañe al hecho juzgado, caben dos posibilidades: el acusado puede mantener que ha cometido un delito distinto a aquel del que se le acusa (*Feci, sed aliud* ['Lo hice, pero otro delito distinto']), o alegar que ha obrado en derecho (*Feci, sed iure* o *recte* ['Lo hice, pero en derecho o rectamente']).

En el primer caso entra en juego el *status finitionis*, o estado de definición: el juez ha de establecer la denominación legal y a la determinación de los hechos de la causa, considerando qué clase de delito se ha cometido (por ejemplo, si es asesinato —matar a alguien con alevosía, ensañamiento o por una recompensa— o si se trata de un homicidio —matar a alguien sin que concurran las circunstancias de alevosía, precio o ensañamiento—)[6].

En el segundo caso, se trata del *status qualitatis*, o estado de calificación: el juez ha de calificar los hechos, determinando si la acción del acusado es o no conforme a derecho (por ejemplo, si el acusado causó la muerte a otra persona en defensa propia, o para defender a otra persona que era injustamente atacada)[7].

---

[6] Para que la definición de cualquiera de las dos partes resulte convincente, ha de concordar con el uso general del pensamiento y del lenguaje y con la etimología, debe responder a la intención del legislador y a la tendencia fundamental del derecho natural, y ha de poseer una mayor eficacia sobre el ánimo del juez, basada en los recursos elocutivos y patéticos. Cfr. *ibidem*, § 169.

[7] En este caso, cabe juzgar el hecho o la propia ley. Si se juzga el hecho (*status generis rationalis* ['estado del género racional']), la fuerza de la defensa depende del grado de significación del adverbio *recte* en la expresión *Feci, sed iure* o *recte*. El grado de mayor fuerza del *recte* se llama *qualitas absoluta* ('cualidad absoluta'), y corresponde a la acción que se presenta como plenamente justificada en derecho. Los grados de menor fuerza se incluyen en la expresión *qualitas assumptiva* ('cualidad asuntiva'). Esta comprende varias posibilidades: 1. la *relatio* ('relación'), que constituye el grado más fuerte de esta categoría, y consiste en considerar a la víctima del hecho como culpable del hecho mismo; 2. la *comparatio* ('comparación'), que compara la injusticia cometida con el provecho que resulta del hecho; 3. la *remotio* ('remoción'), que consiste en reconocer el hecho como injusto, pero haciendo recaer la culpa sobre otra persona que posee autoridad o influencia irresistible sobre el acusado, y a la que se considera responsable, generalmente intencional, del acto, o sobre una cosa, como la ley, una guerra o una epidemia; 4. la *concessio* ('concesión'), por medio de la cual se reconoce la acción como injusta y se aducen una serie de excusas, ya sea defendiendo la buena voluntad del acusado (*purgatio*

Si la limitación, por último, consiste en la impugnación del procedimiento, se trata del *status translationis*, o estado de recusación, que se produce cuando se pone en duda que le competa al juez juzgar el caso o la legalidad del procedimiento. En este caso, el juez ha de decidir si procede o no legalmente tratar los hechos de la causa[8].

En el género deliberativo, el estado de conjetura valora la viabilidad de los hechos objeto del discurso; el estado de definición gira en torno a la denominación de la acción que se aconseja; el estado de calificación atiende a establecer si dicha acción es útil y honesta, y el estado de recusación puede surgir si el auditorio juzga que el orador no tiene derecho a aconsejar en el asunto, o si la asamblea no lo tiene para decidir sobre la acción.

Y en el género demostrativo, que no pone en duda la existencia del objeto, no se plantea el estado de conjetura; el estado de definición se relaciona estrechamente con los elementos narrativos y descriptivos que definen a la persona de la que se habla; el estado de calificación está encaminado a dictaminar si el objeto del discurso es noble o vergonzoso, y el estado de recusación puede surgir si el auditorio considera que el orador no tiene derecho a pronunciar el discurso[9].

['purgación']), que obró empujado por condiciones irresistibles, por error, por un accidente desgraciado o por olvido de sus obligaciones, ya sea reconociendo incluso su mala voluntad (*deprecatio* ['deprecación']), en cuyo caso hay que resaltar su buena conducta anterior y la que cabe esperar de él en el futuro, alegar que su condición de acusado le ha producido un gran sufrimiento que sirve de expiación e implorar la misericordia del juez; y 5. la *quantitas* ['cantidad'], que trata de aminorar gradual o numéricamente el hecho basándose en los recursos afectivos. Si se juzga la propia ley (*status generis legalis* ['estado del género legal']), cabe considerar varias posibilidades: 1. el *scriptum* ['escrito'] y la *voluntas* ['voluntad'], que presupone cierta obscuridad en la ley escrita y permite completar o matizar la ley en el sentido deseado; 2. las *leges contrariae* ['leyes contrarias'], que consiste en traer a colación la contradicción entre dos leyes para obtener un beneficio de la misma; 3. el s*yllogismus* ['silogismo'], que trata de incluir el caso en una ley que, si se interpretara estrictamente, no comprendería dicho caso; y 4. la *ambiguitas* ['ambigüedad'], que trata de aprovechar la ambigüedad de la ley. Cfr. *ibidem*, §§ 149-223.

[8] Cfr. *ibidem*, §§ 131-133, 197.

[9] Cfr. *ibidem*, §§ 231-237, 249-254.

3. 2. *Inventio*

La *inventio* (‘invención’) es la búsqueda y el hallazgo de las ideas, de los asuntos adecuados a la materia. En esta operación, el orador ha de procurar que los elementos de los que va a hablar sean verosímiles, porque solo así se convertirá el caso en convincente[1].

Las ideas pueden relacionarse con las costumbres del propio orador (*ethos*), con las pruebas racionales del propio texto (*logos*) o con el movimiento de las pasiones (*pathos*) en los receptores. La retórica contempla así los tres elementos esenciales de la comunicación del discurso: el orador, el propio texto y los destinatarios.

Con respecto al *ethos*, el orador ha de mostrarse como una persona respetable y consolidar una buena reputación, pues su imagen de hombre honesto puede ayudarle en todas sus causas. Como hemos visto, Quintiliano considera que el orador ha de mostrarse como un *vir bonus dicendi peritus* (‘hombre bueno experto en hablar’).

Por lo que atañe al *logos* y al *pathos*, Aristóteles expone en su *Retórica* que tanto las ideas relacionadas con el *logos* como con el *pathos* pueden constituir pruebas. Cicerón, en *De inventione*, no considera el *pathos* como prueba, y lo confina a las partes inicial y final del discurso. Siguiendo este planteamiento, las ideas se suelen asimilar a las *probationes* o pruebas racionales del discurso (*logos*), las cuales, como veremos más adelante, ocupan la parte central del discurso, mientras que los aspectos emocionales (*pathos*) se distribuyen al principio y al final[2].

Además, el *ethos* se relacionaba con el *pathos*, y se consideraba que el orador podía tener un comportamiento más o menos ético a la hora de expresar las emociones y de tratar de conmover al auditorio. Platón inauguró una corriente de pensamiento que buscaba un equilibrio virtuoso en la expresión de las emociones, de manera que los gestos o la pronunciación desmesurados se consideraban una desviación no solo expresiva, sino incluso ética o moral.

Aristóteles, por su parte, admitía que la expresión de emociones intensas en las obras dramáticas o musicales puede llevar a la *catarsis* o liberación de

---

[1] J. M. Pozuelo Yvancos, “Retórica y Narrativa: la *narratio*”, cit.

[2] Las *probationes* o pruebas argumentativas (*logos*) se utilizan especialmente en la *argumentatio*, una de las *partes orationis* (‘partes del discurso’) que explicaremos más adelante, y los aspectos emocionales se distribuyen en otras dos de las *partes orationis*: el *exordium*, o principio del discurso, y la *peroratio* o conclusión. Cfr. al respecto H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 348-430.

las pasiones en los receptores (es decir, a que los receptores se identifiquen con los actores del drama o con las composiciones musicales y experimenten fuertes emociones). Y entre estos dos polos de la virtud ideal platónica y de la búsqueda de la catarsis se moverían todos los tratadistas de retórica de la época clásica y del Clasicismo.

Quintiliano trata de distinguir la excitación y la vehemencia, pasiones extremas características de la expresión patética, del sosiego afectivo propio de lo que es ético, y formula el concepto de *ética de los afectos*. Según esta concepción, la expresión desmesurada de las pasiones resultaría inadecuada y falta de ética, mientras que la manifestación moderada de las mismas sería ética y recomendable. De ahí que el término *afectos* se empleara en la tradición retórica para referirse a las emociones éticas o virtuosas, y el término *pasiones* para las emociones desmesuradas o extremas, consideradas faltas de ética y no virtuosas[3].

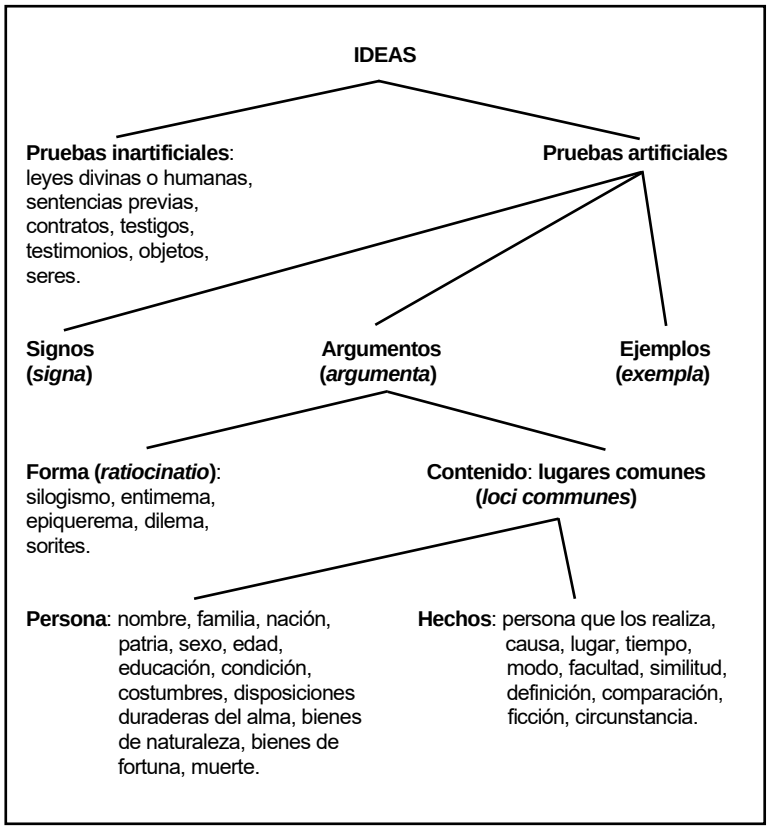
Cualquier persona es capaz de argumentar por sí misma, pero la retórica suministraba una clasificación de recursos racionales (*logos*) destinados a ayudar al orador a mejorar su argumentación. En este sentido, se establecía una distinción, como se observa en la tabla que se adjunta, entre pruebas *inartificiales* y *artificiales*[4].

Aunque no dependen de la técnica retórica, sino que se extraen de la propia realidad de las cosas, el rétor ha de aprovecharse de las *pruebas sin artificio o inartificiales*. Constituyen un tipo de pruebas que no requieren de la invención argumentativa del orador, sino que vienen dadas de antemano, de manera que corresponde a la habilidad del orador acudir a ellas y seleccionar las que puedan ser útiles para su defensa.

---

[3] Cfr. L. Díaz Marroquín, *La retórica de los afectos*, cit., pp. 47-48, 71-73, 92-93). A propósito del *ethos*, vid. además M. A. Vitale, "El èthos: entre el *kairós* y las formaciones discursivas", en *Estudios del Discurso*, 4.1, enero-junio 2018, pp. 36-50, http://esdi.uaem.mx/index.php/estudiosdeldiscurso/article/view/243 (22-4-2019).

[4] Así, Petrus Ramus, en la versión francesa de su *Dialéctique* de 1555, distingue entre pruebas o argumentos artificiales e inartificiales. Las argumentos artificiales se dividen a su vez en "primeros" (causas, efectos, sujetos, adjuntos, comparados y opuestos) y "derivados de las primeros" (distribución y definición). En los argumentos inartificiales incluye "loi, témoignage, pacte, question, serment, bien que tous les arguments soient appelés communément autorités y temoignages" (Pierre de la Ramée, *Dialectique* [1555], texte modernisé par Nelly Bruyère, Paris, Vrin, 1996, p. 46). Esta disposición, como veremos, sería asimilada en España por el Brocense en su *Organum dialecticum et rhetoricum*, de 1579.



Las pruebas inartificiales relativas al género judicial incluyen las leyes divinas o humanas, las *praeiudicia* o sentencias ya formuladas en casos similares, los contratos, los testigos que declaran oralmente[5] (y estos son los más importantes) o por escrito, los testimonios (que pueden ser divinos, si son tomados de los textos bíblicos, o humanos, cuando son atribuibles a autoridades reconocidas[6]), y determinados objetos o seres.

[5] Para la retórica tienen una gran importancia los testimonios orales de los testigos presentes en la causa, que son sometidos a la *interrogatio*. Como explica Lausberg, el arte del interrogatorio consiste en comenzar con temas que aparentemente no guardan ninguna relación con la causa (lo que no provoca la desconfianza del interrogado), pero que acaban por llevar a su punto esencial (cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 354).

[6] Algunos autores incluyen en el apartado de los testimonios las comparaciones con algo no semejante (*v. gr.*: "De cielo y no de ánimo cambian quienes atraviesan el mar", o "No un ladrón, sino un depredador; no un adúltero, sino un asaltador del pudor"), o con algo semejante, como los símiles de los poetas (*v. gr.*: "De la misma manera que las abejas

Los *objetos* que se presentan como pruebas de los hechos pueden ser muy variados (el arma del delito, las ropas ensangrentadas de la víctima…), e incluso pueden presentarse seres (por ejemplo, para mostrar la violencia de que han sido objeto). En la actualidad, pueden emplearse otro tipo de recursos (fotografías, vídeos, grabaciones…), a los que también se puede recurrir en otros géneros retóricos, como el deliberativo o el demostrativo. Así, es frecuente que los políticos, en sus discursos deliberativos, empleen recursos como fotografías que resultan comprometedoras para sus oponentes, imágenes con datos numéricos, gráficos con estadísticas…

Las *pruebas artificiales*, contrariamente a las pruebas sin artificio, dependen de la invención del propio orador, y constituyen una parte esencial de la técnica retórica. Estas pruebas son de tres tipos: *signa* (signos), *argumenta* (argumentos) y *exempla* (ejemplos).

— *Signa* ('signos')

Los signos son señales perceptibles por los sentidos que normalmente acompañan a un hecho, a una realidad o a un estado de cosas, de manera que por la señal o signo se puede deducir con cierto grado de seguridad la cosa significada. Por ejemplo, el hecho de que se vea salir a una persona manchada de sangre del lugar en el que se ha cometido un crimen puede ser un signo de que haya sido su autora material, pero no lo demuestra a ciencia cierta; por ello, corresponde al orador basarse en el signo para desarrollar su argumentación, de manera que lo específicamente retórico no es el propio signo, sino el empleo que el orador hace de él en su discurso[7].

En este sentido, los signos tienen algo en común con las pruebas inartificiales, pues no son elaborados por el orador; se diferencian de ellas en que el orador ha de establecer una relación entre el signo como prueba y los hechos que quiere demostrar, mientras que las pruebas inartificiales se bastan a sí mismas y no requieren la actividad argumentativa del orador.

---

se mueven alrededor de la miel, así los Tirios se mueven alrededor de los muros de la ciudad") o los llamados "comparados imposibles" (*v. gr.*: "Antes pacerán los ciervos en el cielo que desaparezca su rostro de mi corazón"). Cfr. F. Sánchez de las Brozas [El Brocense], *Tratado de dialéctica y retórica*, en *Obras I. Escritos retóricos*, ed. bilingüe, traducción y notas de César Chaparro Gómez, Cáceres, Institución Cultural «El Brocense»-Diputación Provincial de Cáceres, 1984, pp. 161-371, pp. 254-259.

[7] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 358 y T. Albaladejo, *Retórica*, cit., pp. 93-94.

— *Argumenta* ('argumentos')

De entre las pruebas artificiales, los argumentos son los más importantes (y de ahí que en ocasiones se llame argumentos a las pruebas en general). Son esenciales para probar la causa que se defiende, y se han clasificado atendiendo a su forma (*ratiocinatio*) o a su contenido (*loci communes* o *loci argumentorum*).

Por lo que respecta a la forma o método de la argumentación (*ratiocinatio*), se contemplan una serie de formas argumentativas, como el *silogismo*, el *entimema*, el *epiquerema*, el *dilema* y el *sorites*[8].

El *silogismo* es la forma más completa de razonamiento. La forma típica o estándar de silogismo consta de dos proposiciones que actúan como premisas (denominadas respectivamente premisa mayor o universal y premisa menor o particular) y de una tercera proposición que constituye la conclusión del razonamiento. Por ejemplo:

Premisa universal: *Todos los hombres son mortales*
Premisa particular: *Juan es hombre*
Conclusión: *Juan es mortal*

En la premisa mayor o universal se introducen dos términos (A: "Todos los hombres" y B: "mortales") y se establece una relación entre ellos: A=B.

En la premisa menor o particular se introduce un nuevo término particular (C: "Juan") y otro término (A: "hombre") coincidente con uno de los términos de la premisa universal, y se establece una relación entre ellos: C=A.

Y en la conclusión se establece una relación entre el término particular de la premisa menor y un término de la premisa universal: C=B. Podría esquematizarse así:

Premisa universal: *Todos los hombres* (A) *son mortales* (B) [A=B]
Premisa particular: *Juan* (C) *es hombre* (A) [C=A]
Conclusión: *Juan* (C) *es mortal* (B) [C=B]

Para que los silogismos sean correctos y no degeneren en falacias, deben ajustarse a una serie de reglas: no pueden tener más de tres proposiciones; la premisa mayor ha de ser universal; la premisa mayor y la premisa menor

[8] Cfr. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar*, cit., pp. 188-189.

deben tener relación (términos comunes); la premisa menor o particular no puede ser a la vez la conclusión, ni estar contenida en ella; no puede obtenerse una conclusión verdadera a partir de premisas particulares; la conclusión no puede ser más universal que las premisas de las que se deduce; no se puede obtener una conclusión de premisas negativas; no se puede obtener una conclusión negativa de premisas afirmativas, y la conclusión no puede referirse a asuntos no contenidos en las premisas.

Los silogismos pueden tener una premisa negativa. Un ejemplo de silogismo con la premisa universal negativa podría ser el siguiente:

Premisa universal: *Ningún pez* (A) *es mamífero* (B) [A≠B]
Premisa particular: *Las ballenas* (C) *son mamíferos* (B) [C=B]
Conclusión: *Las ballenas* (C) *no son peces* (A) [C≠A]

El *silogismo disyuntivo* presenta una premisa mayor en la que se establece una disyunción exclusiva, de forma que sus dos miembros no pueden ser simultáneamente verdaderos ni falsos. Hay dos modos válidos de sacar una conclusión: la premisa menor afirma uno de los dos predicados, y la conclusión niega el otro (modo *ponendo-tollens*), o la premisa menor niega uno de los predicados, y la conclusión afirma el otro (modo *tollendo-ponens*: al negar se afirma). Sus fórmulas son las siguientes:

Ponendo-tollens	A es B o es C; A es B, luego A no es C. *Ahora* (A) *es de día* (B) *o es de noche* (C)*;* *ahora* (A) *es de día* (B), *luego ahora* (A) *no es de noche* (C).	A es B o es C; A es C, luego A no es B. *Ahora* (A) *es de día* (B) *o es de noche* (C)*;* *ahora* (A) es *de noche* (C), *luego ahora* (A) *no es de día* (B).
Tollendo-ponens	A es B o es C; A no es B, luego A es C. *Ahora* (A) *es de día* (B) *o es de noche* (C)*;* *ahora* (A) *no es de día* (B), *luego ahora* (A) *es de noche* (C).	A es B o es C; A no es C, Luego A es B. *Ahora* (A) *es de día* (B) *o es de noche* (C)*;* *ahora* (A) *no es de noche* (C), *luego ahora* (A) *es de día* (B).

El *silogismo hipotético* presenta una sentencia condicional para una o ambas de sus premisas. Su fórmula es la siguiente: A → B; B → C, luego A → C (si A implica a B, y B implica a C, A implica a C). Por ejemplo:

Si no me despierto a tiempo (A)*, no podré ir a trabajar* (B) [A → B]
Si no voy a trabajar (B), *me despedirán* (C) [B → C]
Si no me despierto a tiempo (A), *me despedirán* (C) [A → C]

Pero, normalmente, no se incluyen en los discursos los silogismos completos (con sus dos premisas y la conclusión), sino formas silogísticas incompletas, a partir de las cuales es posible deducir el silogismo subyacente.

Así, el *entimema* es un tipo de silogismo abreviado en el que se suprime una de sus tres proposiciones por ser evidente o darse por sobreentendida. La proposición que se elimina puede ser verdadera, o tan solo verosímil (en cuyo caso puede emplearse una argumentación capciosa o tendenciosa que podría pasar desapercibida, consistente en hacer pasar lo que tan solo es verosímil por verdadero).

Premisa elidida { verdadera
verosímil (posible manipulación si se intenta hacer pasar por verdadera)

Ejemplos de premisas elididas verdaderas podrían ser los siguientes: "Los gatos son felinos, luego son mamíferos" (se sobreentiende la primera premisa "todos los felinos son mamíferos", de forma que el silogismo completo sería así: "Todos los felinos son mamíferos; los gatos son felinos, luego los gatos son mamíferos"); o "luce el sol, luego es de día" (se sobreentiende la primera premisa "el sol luce de día", de forma que el silogismo completo sería así: "El sol luce de día; ahora luce el sol, luego es de día").

Un ejemplo de premisa elidida no verdadera, sino tan solo potencialmente verosímil, podría ser el siguiente: "Seguramente agredió a su propia familia, pues es un malvado". En este caso se da por supuesta la premisa "Todos los malvados agreden a su propia familia", de forma que el silogismo completo sería así: "Todos los malvados agreden a su propia familia; X es un malvado, luego X agredió a su propia familia". En estos casos, se puede tender a presentar como verdaderas premisas que solo son verosímiles, lo que puede dar lugar a la manipulación si no se advierte el recurso.

Algunos autores, siguiendo a Aristóteles, consideran que las premisas del entimema han de ser verosímiles, y no verdaderas, de manera que no se distinguirían por ser argumentos silogísticamente incompletos, sino por ser

argumentos eficaces que los receptores pueden completar sobre la base del entendimiento mutuo y del consenso social[9]. Por ejemplo, en la expresión "Tiene derecho a ser tratado con dignidad, pues es un ser humano" se elide la primera premisa del siguiente silogismo: "Los seres humanos tienen derecho a ser tratados con dignidad; X es un ser humano, luego X tiene derecho a ser tratado con dignidad". En este caso, no sería necesario especificar la primera premisa, porque formaría parte del consenso social común y se da por supuesta.

En cualquier caso, el grado de consenso social puede ser relativo. Por ejemplo, en la afirmación "Seguramente cometerá un delito, pues es un inmigrante", se elimina la primera premisa del siguiente silogismo: "Todos los inmigrantes cometen delitos; X es un inmigrante, luego X cometerá un delito". En este ejemplo, la primera premisa ("Todos los inmigrantes cometen delitos") no es verdadera, y difícilmente puede contar con el consenso social generalizado, por lo que daría lugar a la réplica de quienes no la compartan, que "negarían la mayor" (es decir, la premisa mayor o universal).

Como se ve en estos dos últimos ejemplos, si la premisa elidida en un entimema cuenta con el consenso social generalizado, es más difícil de rebatir que si no cuenta con él.

El entimema también es llamado *epiquerema*, si bien algunos autores establecen distinciones entre uno y otro[10], aduciendo que este último es un silogismo imperfecto al que se añaden ejemplos para reforzar alguna de sus proposiciones dudosas. Así, una premisa de uno de los silogismos indicados anteriormente es dudosa ("Todos los malvados agreden a su propia familia"), por lo que podría sustentarse con ejemplos de personas malvadas que hayan agredido a su familia. Igualmente, la premisa "Todos los inmigrantes cometen delitos" resulta dudosa, por lo que podría reforzarse mediante ejemplos de inmigrantes que hayan delinquido. Hay que tener en cuenta que esos ejemplos podrían ser contrarrestados con ejemplos de signo contrario (en los casos apuntados, con ejemplos de personas malvadas que no hayan agredido a su familia, o de inmigrantes que no hayan delinquido), por lo que los epiqueremas solo resultan concluyentes en las situaciones concretas en las que se pueden poner ejemplos que refuercen la premisa dudosa y no haya ejemplos que la contradigan.

---

[9] Cfr. L. Vega Reñón y P. Olmos Gómez (eds.), *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, Madrid, Trotta, 2011, pp. 226-228.

[10] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 371 y T. Albaladejo, *Retórica*, cit., p. 95.

Para analizar las argumentaciones silogísticas incompletas, se pueden reconstruir los silogismos completos subyacentes, escribiendo todas sus premisas e indicando cuáles aparecen de forma explícita y cuáles no. Consideremos, por ejemplo, que en un discurso nos encontráramos la siguiente argumentación: "Juan es muy guapo, por lo que llama la atención". El silogismo subyacente podría reconstruirse así:

[Premisa universal: *Las personas muy guapas llaman la atención*]
Premisa particular: *Juan es muy guapo*
Conclusión: *Juan llama la atención*

La primera premisa no aparece de forma explícita (y por eso la ponemos entre corchetes), mientras que las otras dos sí que aparecen de forma explícita.

Para solventar las variaciones terminológicas con respecto a los silogismos incompletos, podríamos considerar que un *entimema* es un silogismo incompleto al que le falta una premisa verdadera o verosímil, considerando que son verosímiles aquellas premisas que cuentan con el consenso social y no necesitan ser reforzadas con ejemplos. Sería el caso del ejemplo que acabamos de poner: "Juan es muy guapo, por lo que llama mucho la atención", cuya premisa elidida ("Las personas muy guapas llaman mucho la atención") puede considerarse verdadera o aceptada por el consenso social.

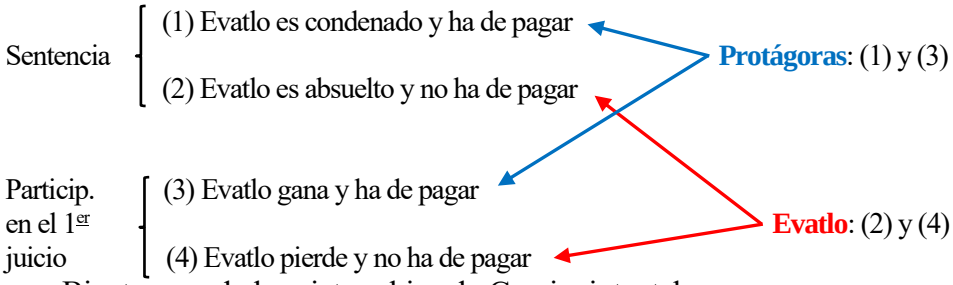
Si la premisa del silogismo incompleto es dudosa y no cuenta con el consenso social, por lo que debería ser reforzada con ejemplos, se trataría de un *epiquerema*. Por ejemplo, podríamos encontrarnos la siguiente argumentación: "Ana es madre soltera, por lo que no es de fiar". El silogismo subyacente podría reconstruirse así:

[Premisa universal: *Las madres solteras no son de fiar*]
Premisa particular: *Ana es madre soltera*
Conclusión: *Ana no es de fiar*

En este caso, la premisa elidida (que se pone entre corchetes) no es verosímil ni cuenta con el consenso social generalizado, sino que es cuando menos dudosa, por lo que debería ser reforzada con ejemplos de madres solteras que no son de fiar. Pero, en ocasiones, los epiqueremas no se refuerzan con ejemplos, y en ese caso estaríamos ante un intento capcioso de hacer pasar las premisas dudosas por verdaderas; es decir, de convertir un epiquerema en un entimema.

Otros autores incluyen además en este apartado el *dilema* y el *sorites*. El *dilema* es una forma antitética que contempla dos posibilidades contrarias, de manera que el orador ha de mostrar que, se elija la opción que se elija, el resultado será positivo para él. Por ejemplo: "Juan es inocente o culpable; si es inocente, ¿por qué lo castigas?; si es culpable, ¿por qué no demuestras su culpabilidad?". Sirva también como ejemplo de dilema la anécdota del sofista Protágoras y de su discípulo Evatlo, transmitida por Gelio y recogida por el Brocense en su *De arte dicendi*: Evatlo había prometido pagar a su maestro sus honorarios por las clases de retórica recibidas cuando ganara el primer proceso tras salir de la escuela. Pero cuando acabó las clases, Evatlo no quiso participar en ningún juicio, con lo cual no se veía obligado a pagar a Protágoras. Este pretendió forzarle a pagar llevándolo él mismo ante los tribunales. "Tendrás que pagarme de todas maneras —dijo Protágoras a su discípulo—. Si los jueces se pronuncian contra ti, estarás obligado por la sentencia, y si se pronuncian a tu favor, estarás obligado a pagarme por haber ganado ya tu primer juicio". Pero un dilema puede ser contrarrestado por otro dilema de signo inverso, como mostró Evatlo, que había aprendido bien de su maestro, y le contestó lo siguiente: "No te pagaré. Si los jueces se pronuncian a mi favor, quedaré disculpado por su sentencia, y si se pronuncian contra mí, no estaré obligado a pagarte por no haber ganado aún mi primer juicio".

Como se ve, hay dos posibilidades con respecto a la posible sentencia (que Evatlo sea condenado y tenga que pagar a Protágoras o que sea absuelto y no tenga que pagarlo), y otras dos posibilidades con respecto a la participación en el primer juicio (si Evatlo lo gana tiene que pagar a Protágoras, y si lo pierde no tiene que pagarle). Y cada cual elige, de entre esas cuatro posibilidades, las dos que le son favorables, e ignora las otras dos:



Biante, uno de los siete sabios de Grecia, intentaba a su vez convencer a un joven para que no se casara: "Si es fea, te pesará, y si es hermosa,

tendrás que compartirla con todos". Y el joven respondió: "Si es hermosa, no me pesará, y si es fea, será para mí solo"[11].

El *sorites* es una forma de argumentación capciosa que conecta varios elementos entre sí de manera artificial, siendo el sujeto de cada uno el predicado del anterior, para llegar a la conclusión apetecida por el orador. Partiendo de unas premisas verdaderas se puede ir introduciendo gradualmente una falsedad, en cuanto se falte a alguna regla silogística de forma capciosa. Por ejemplo: "toda flor es vegetal; todo vegetal es ser vivo; todo ser vivo es sensible; todo ser sensible posee alma; toda flor posee alma"[12].

Desde el punto de vista del contenido, se contemplan unos *loci argumentorum*, también llamados *loci communes*, constituidos por unos listados de elementos de carácter general, aplicables a todos los hombres y a todos los tipos de discursos (por eso se llamaban *communes*), que el rétor podía repasar, extrayendo de ellos las ideas y argumentos que mejor se adecuaran a lo que tenía que defender (lugares de persona y de los hechos).

Estos lugares comunes de la persona y de los hechos no solo eran usados por los rétores para obtener argumentos, sino también por los autores literarios, que caracterizaban a sus personajes en conformidad con los mismos[13].

---

[11] A propósito del dilema, cfr. L. Vega Reñón y P. Olmos Gómez (eds.), *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, cit., pp. 204-207.

[12] Sobre el sorites, cfr. *ibidem*, pp. 569-572.

[13] Así, Cervantes se sirve de los listados de lugares comunes de persona (nombre, familia, nación, patria…) para describir a sus personajes, como se observa, por ejemplo, en la presentación que Cardenio hace de sí mismo en el capítulo 24 de la primera parte del *Quijote*: "Mi nombre es Cardenio; mi patria, una ciudad de las mejores desta Andalucía; mi linaje, noble; mis padres, ricos; mi desventura, tanta…" (cfr. M. de Cervantes, *El ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*, en M. de Cervantes, *Obras completas*, ed. de F. Sevilla Arroyo, Madrid, Castalia, 1999, pp. 145-320, p. 215). Sobre el uso de la preceptiva retórica por parte de Cervantes, puede verse A. Martín Jiménez, "Retórica y Literatura: discursos judiciales en el *Quijote*", en J. M. Labiano Ilundain, A. López Eire y A. Miguel Seoane Pardo (eds.), *Retórica, Política e Ideología. Actas del II Congreso Internacional*, Salamanca, Logo, 1997, 2 vols., vol. II, pp. 83-89, pp. 85 y 87, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/3114; A. Martín Jiménez, "El *Quijote* de Cervantes, el *Quijote* de Avellaneda y la Retórica del Siglo de Oro", en *Edad de Oro*, 19, 2000, pp. 171-188, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/2075; A. Martín Jiménez, "El uso de los recursos de la *inventio* retórica en el *Quijote*", en Helena Beristáin y Gerardo Ramírez (comps.), *La dimensión retórica del texto literario*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003, pp. 181-193, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/3115 y A. Martín Jiménez, "El discurso de Marcela en el *Quijote* de Cervantes", en *Diacrítica*, 31.2

Las clasificaciones de los lugares comunes son diversas y difieren mucho de unos tratados a otros[14], pero es posible seleccionar los que aparecen con mayor frecuencia.

Cicerón, en *De inventione* (I, 24, 34), se refiere a los lugares comunes relacionados con los atributos de la persona y con los atributos de los hechos. Los atributos de la persona (*personis attributa*) son los siguientes:

> — el *nombre*: "aquello que se da a cada persona y sirve para designarla con una denominación propia y definida";
>
> — la *naturaleza*: "es difícil definirla con exactitud; más fácil resulta enumerar los aspectos que incluye necesariamente. Unos se refieren a los seres divinos, otros a los seres mortales. Los atributos de los mortales pertenecen a su vez al género de los seres humanos o al de los animales. En lo que respecta a los humanos se atiende al género (si es hombre o mujer), la raza (griego o extranjero), la patria (ateniense o espartano), la familia (antepasados, parientes) y la edad (niño, adolescente, adulto, anciano)". La naturaleza como atributo personal se refiere, además, a "las cualidades o defectos naturales de mente y cuerpo: fuerte o débil, alto o bajo, bien parecido o feo, ágil o lento, inteligente o torpe, con buena memoria u olvidadizo, cortés o maleducado, reservado o lo contrario. En general, se tendrán en consideración todas las cualidades espirituales y corporales que le haya concedido la naturaleza, pues las que son adquiridas por el esfuerzo personal afectan a la manera de ser";
>
> — la *clase de vida*: "en lo referente a la clase de vida, hay que considerar con quién, cómo y bajo la dirección de quién ha sido educado, qué maestros tuvo en las artes liberales y qué preceptores para la vida, qué amigos tiene, a qué ocupación, oficio o profesión se dedica, cómo

(*A emoção na criação literária e cultural*), 2017, pp. 29-46, DOI: https://doi.org/10.21814/diacritica.228.

[14] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 374-375. En algunos tratados, la clasificación de los lugares comunes se relaciona con la naturaleza infinita o finita de la cuestión. Según esta concepción, para desarrollar la cuestión infinita, se hace uso de los *topica infinita*, que pueden ser intrínsecos (el género y la especie, la definición...) o extrínsecos (comparados, ejemplos, testimonios...). Son propios de la cuestión finita los *topica finita*, que se extraen de las circunstancias de la persona (nombre, nación, familia, edad, estado, sexo...) y de los hechos (causa, lugar, tiempo...). Vid. al respecto H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 407-409; T. Albaladejo, *Retórica*, cit., p. 97 y A. Blecua, "Cervantes y la retórica [Persiles, III, 17]", en A. Egido (coord.), *Lecciones cervantinas*, Zaragoza, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja, 1985, pp. 133-147, p. 134.

administra su patrimonio, cuáles son sus costumbres familiares";

— la *condición* o grado de éxito alcanzado: "se investiga si la persona es esclavo o libre, rico o pobre, ciudadano particular o tiene algún cargo público; en este último caso, si lo obtuvo por medios legales o ilegales; si es afortunado, famoso o lo contrario; cómo son sus hijos. Y si se investiga sobre una persona que ya no está viva, habrá que prestar atención también a las circunstancias de su muerte";

— la *manera de ser* o condición ética: "por manera de ser entendemos una cualidad moral o física permanente y definitiva en algún aspecto determinado como, por ejemplo, la posesión de alguna virtud o arte, unos conocimientos especiales, e incluso alguna capacidad física que no sea debida a la propia naturaleza sino que haya sido adquirida mediante el esfuerzo y la práctica";

— los *sentimientos o afectos*: "los afectos son los cambios temporales en la mente o en el cuerpo producidos por algún motivo, como la alegría, el deseo, el temor, la pena, la enfermedad, la debilidad y otros que se incluyen en esta categoría";

— la *afición*: "es la ocupación intelectual constante, aplicada con ardor a algo concreto, que va acompañada por un intenso placer; por ejemplo, la filosofía, la poesía, la geometría o la literatura";

— la *intención*: "es la decisión razonada de hacer o no hacer algo".

— el *consejo*: "es tanto la cualidad por la cual se adoptan las decisiones que convienen a las circunstancias como la influencia que se puede ejercer sobre los otros mediante el consejo o la autoridad" [15].

En cuanto a los atributos de los hechos, Cicerón expone lo siguiente: "unos son intrínsecos a la acción misma, otros se analizan en conexión con las circunstancias que la acompañan, otros son accesorios a ella, otros son consecuencia de su realización"[16]. Así, y con respecto a las circunstancias, el *tiempo* sitúa la acción en su contexto temporal, mientras que la *ocasión* se refiere a la oportunidad de los acontecimientos, y se divide en tres clases: *pública* (en la que participan todos los ciudadanos, como fiestas o guerras); *general* (que afecta a todo el mundo al mismo tiempo, como la siega, la vendimia, el calor o el frío), y *particular* (la que afecta a alguien de manera

[15] Cfr. L. Díaz Marroquín, *La retórica de los afectos*, cit., pp. 53-55.

[16] Cicerón, *De inventione*, en Cicerón, *Obras completas*, trad. de Mercelino Menéndez Pelayo, Madrid, Hernando, 1924, tomo I, I, 26, 37. Cfr. Al respecto L. Díaz Marroquín, *La retórica de los afectos*, cit., p. 58.

individual, como una boda, un funeral o un banquete).

Quintiliano, por su parte, distingue entre los *loci a persona* (lugares de persona) y los *loci a re* (lugares de los hechos).

Los lugares de persona, que pueden utilizarse en las causas conjetural, definitoria y cualitativa, son los siguientes: nombre, familia, nación, patria, sexo, edad, educación, condición, costumbres, disposiciones duraderas del alma, bienes de naturaleza, bienes de fortuna y muerte de la persona de la que se habla.

Los lugares de los hechos se estructuran en la *Rhetorica recepta* en torno a la frase "*quis, quid, ubi, quando, quemadmodum, quibus adminiculis*", es decir, "quién, qué, dónde, cuándo, de qué modo, con qué instrumentos"[17] (se sobreentiende "quién cometió el delito, en qué consistió el delito, dónde y cuándo ocurrió el delito…)[18].

Heinrich Lausberg, basándose en Quintiliano, considera los siguientes lugares de los hechos (*loci a re*): *a causa*, *a loco*, *a tempore*, *a modo*, *a facultate*, *a finitione*, *a simili*, *a comparatione*, *a fictione*, *a circumstantia*[19] (es decir, de causa, lugar, tiempo, modo, facultad, definición, similitud, comparación, ficción y circunstancia)[20].

Los *loci a causa* (de causa) se refieren a los motivos psicológicos (encaminados al logro del bien o a la evitación del mal) y generales de los hechos[21].

Los *loci a loco* (de lugar) y *a tempore* (de tiempo) se relacionan con el lugar y el tiempo en el que se realizan los hechos (es importante determinar si el acusado estuvo en el lugar del delito en el momento en que se cometió).

---

[17] Cfr. T. Albaladejo, *Retórica*, cit., p. 96.

[18] Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 5, 8, 4. Vid. además H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 374-399.

[19] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 377-399.

[20] Quintiliano se expresa al respecto de esta forma: "in omnibus porro quae fiunt quaeritur: aut «quare» aut «ubi» aut «quando» aut «quomodo» aut «per quae» facta sunt?" (*Institutio oratoria*, cit., 5, 10, 32). De las contestaciones a estas preguntas nacen los cinco primeros lugares mencionados. Se agregan además los cinco restantes, insistiendo en que se trata de una clasificación incompleta y abierta. Cfr. *ibidem*, §377.

[21] Algunos autores, como el Brocense, incluyen aquí la clasificación aristotélica de las causas (eficiente, material, formal y final). La causa eficiente es aquella por medio de la cual existen las cosas; la causa material se refiere a la materia a partir de lo cual algo se hace; la causa formal indica lo que es cada cosa por su propia forma y lo que la distingue de las demás, y la causa final es aquello por lo que algo se hace. Cfr. A. Martin Jiménez, *Retórica y Literatura en el siglo XVI: El Brocen*se, cit., pp. 124-132.

Los *loci a modo* (de modo) se refieren al modo en que se ha producido la acción, mientras que los *loci a facultate* (de facultad) recogen los factores que pudieran facilitar o dificultar que el acusado haya cometido el delito, así como lo relativo al *instrumentum* o medio empleado para cometerlo.

Los *loci a finitione* (de definición) incluyen las definiciones legales y de los hechos, y están encaminados a definir el delito (¿fue asesinato u homicidio?).

Los *loci a simile* (de similitud), relacionados con los ejemplos, se refieren a elementos similares a los de la acción que se usan para ejemplarizar, y contemplan además los *loci a contrario* (elementos contrarios).

Los *loci a comparatione* (de comparación), relacionados con los anteriores, establecen comparaciones de mayor a menor (probando lo menos por lo más, ya que lo menos está contenido en lo más), o de menor a mayor (haciendo creíble lo mayor por lo menor).

Los *loci a fictione* (de ficción) consisten en la creación ficticia de un caso que se pone como ejemplo para facilitar la comprensión de las cosas, relacionándolo después con los hechos.

Y los *loci a circunstantia* (de circunstancia) recogen las restantes informaciones, no incluidas en los apartados anteriores, sobre las circunstancias particulares del hecho concreto del que se está tratando[22].

En cualquier caso, los lugares de los hechos son tan ricos y variados que pueden clasificarse de distintas maneras en los diversos tratados.

Así, Francisco Sánchez de las Brozas, El Brocense, en un primer tratado retórico, *De arte dicendi* (*El arte de hablar*), de 1556, distingue entre los

[22] Tras el listado de los *loci argumentorum,* Lausberg incluye la *amplificatio*, procedimiento característico de todas las partes del discurso, pero relacionado especialmente con la *argumentatio*, ya que los argumentos "no sólo funcionan como medios probatorios, sino también como recurso de la *amplificatio*". Consiste en la ampliación mediante argumentos de alguna parte del discurso, y puede lograrse mediante el *incrementum* (designación gradualmente ascendente del objeto que se ha de amplificar), la *comparatio* (que corresponde al lugar común de la comparación de menor a mayor, y toma como menor un suceso histórico o irreal que queda superado por la cosa de que se trata), la *ratiocinatio* (amplificación de las circunstancias que rodean el hecho, característica sobre todo del género epidíctico, mediante el elogio de la fuerza del adversario vencido, la descripción de los sacrificios realizados para lograr el objeto elogiado, el tamaño y peso de las armas de la persona elogiada, los servicios que el herido es aún capaz de rendir o la magnificencia y servidumbre de la persona que se elogia) y la *congeries* (acumulación de términos sinónimos y de oraciones equivalentes que produce una extensión de lo afirmado). Cfr. al respecto H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 400-406.

lugares comunes de persona y los de los hechos. Los de persona son los siguientes: nación, patria, familia, sexo, nombre, edad, dignidad o condición, educación, hábitos, afectividad, aficiones, porte, bienes del alma, bienes del cuerpo, bienes externos, hechos, sucesos, dichos y muerte. Y en el apartado de los hechos incluye la persona que los realiza, el lugar, el modo, el tiempo y las causas (costumbre, razón, ira, pasión, suerte, necesidad, naturaleza y otras causas —materia e instrumentos—)[23].

Petrus Ramus y los autores ramistas, como hemos visto, redefinieron los límites entre las disciplinas del *trivium*, trasladando la *inventio* y la *dispositio* a la dialéctica, de manera que los procedimientos de la antigua *inventio* retórica se asimilan a los de la nueva *inventio* dialéctica. Influido por los autores ramistas, El Brocense publicó en 1579 una nueva obra, titulada *Organum dialecticum et rhetoricum* (*Tratado de dialéctica y retórica*), en la que incluía los siguientes lugares de los hechos, ejemplificándolos con textos de poetas y oradores:

> — las *causas* y sus *efectos*: las causas están destinadas a explicar lo que ha incitado a la persona a cometer los hechos[24] y los efectos a mostrar las consecuencias de los mismos (Horacio: "¿Qué no señala la embriaguez? Lo oculto descubre: / manda confirmar esperanzas, arroja al inerme a la lucha; […] / ¿A quién no hicieron elocuente las cepas fecundas? / ¿A quién no liberado en una estrecha pobreza?");

[23] Cfr. F. Sánchez de las Brozas [El Brocense], *El arte de hablar*, en F. Sánchez de las Brozas, *Obras I. Escritos retóricos*, introd., trad. y notas de E. Sánchez Salor y C. Chaparro Gómez, Cáceres, Institución Cultural «El Brocense»-Diputación Provincial de Cáceres, pp. 9-159, pp. 41-57.

[24] El Brocense recoge la distinción aristotélica de las cuatro causas: final, formal, eficiente y material. La causa final es aquella en favor de la cual se realiza la acción (Cicerón: "Nosotros hemos nacido para el honor y la libertad; conservémoslos o muramos con dignidad"); la causa formal es un acto o principio que tiene la propiedad de especificar las cosas (Cicerón: "Este animal capaz de prever, sagaz, complejo, penetrante, dotado de memoria, llendo de razón e inteligencia, al que nosotros llamamos hombre, […] es el único entre tantos animales de toda especie y naturaleza que participa de la razón y de la reflexión, mientras que todos los demás están privados de ellas"); la causa eficiente es aquella por medio de la cual algo se ha hecho (Virgilio: "¡A mí! ¡A mí! Soy yo quien lo ha hecho, volved vuestra espada contra mí; / Rútulos, toda la culpa es mía") y la causa material es la que entra pasivamente en la composición de las cosas, como el mármol en la estatua (Virgilio: "Hasta ahora, conforme a mis medios, no te representé más que en mármol; / pero si las nuevas crías llenan los vientres de mis ovejas, te representaré en oro"). Cfr. F. Sánchez de las Brozas [El Brocense], *Tratado de dialéctica y retórica*, cit., pp. 197-219.

— los *sujetos* y sus *adjuntos*: relativos a las cosas y a las cualidades que les son inherentes; los sujetos son los que sirven de base a los adjuntos, y los adjuntos son los que se unen a los sujetos (Marcial: "Los cabellos rojizos, la cara negra, una pierna más corta, un ojo lastimado; / Zoilo, haces una maravilla, si eres buena persona");

— los *comparados*: de superioridad ("Si Hércules no pudo, tú tampoco podrás"), igualdad (Terencio: "Puesto que yo no me ocupo del tuyo, no te ocupes tú del mío") e inferioridad ("si tomó una ciudad, también podrá tomar una aldea"), se usan para establecer equivalencias y comparaciones entre las cosas que resulten propicias al orador;

— los *opuestos*: son aquellos que no pueden afirmarse o negarse al mismo tiempo de la misma cosa (Virgilio: "No hay salvación en la guerra, todos te pedimos la paz");

— la *división*: consiste en dividir en partes el tema, para aportar después argumentos relativos a cada una de esas partes (Cicerón: "Toda honestidad arranca de alguno de estos cuatro pormenores: o bien consiste en intuir y practicar la verdad; o bien en la defensa de la sociabilidad entre los hombres, en la justicia distributiva y en la fidelidad a la palabra dada; o bien en la grandeza y fortaleza de un ánimo excelso e invicto; o bien en un orden y modo en los que existe la modestia y temperancia a la hora de hacer y decir todo"), y

— la *definición* de los asuntos, que se realiza por medio frases que explican sucintamente la naturaleza de una cosa ("la dialéctica es el arte de discutir"), y ha de estar dirigida hacia el fin que persigue el orador, resaltando los aspectos más pertinentes de los mismos de cara a la persuasión[25].

Como hemos comentado, la moderna teoría de la argumentación de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca pretende crear una nueva retórica basada en la lógica de los juicios de valor y en la razonabilidad, que se relaciona con el *auditorio universal*: los procedimientos argumentativos con fines particulares no resultan tan razonables como los construidos para persuadir al auditorio universal. Para Perelman y Olbrechts-Tyteca,

> el desarrollo de la argumentación, así como su punto de partida, implica la aprobación del auditorio. Dicha conformidad versa ora sobre el

[25] Cfr. F. Sánchez de las Brozas [El Brocense], *Tratado de dialéctica y retórica*, cit., pp. 192-259.

> contenido de premisas explícitas, ora sobre los enlaces particulares utilizados, ora sobre la forma de servirse de ellos: de un extremo a otro, el análisis de la argumentación atañe a lo que se supone admitido por los oyentes[26].

No obstante, el grado de consenso social puede variar notablemente. Perelman y Olbrechts-Tyteca distinguen los "tipos de objeto de acuerdo" (que incluyen los *hechos* y las *verdades*, las *presunciones*, los *valores*, las *jerarquías* y los *lugares*) y "los acuerdos propios de ciertas argumentaciones" (los acuerdos de ciertos auditorios particulares —como los de las disciplinas científicas y técnicas— y los acuerdos propios de cada discusión —que se basan en proposiciones admitidas por los oyentes—)[27].

Por lo que respecta a los "tipos de objeto de acuerdo", los *hechos* requieren un acuerdo universal, no controvertido. Las *verdades* constituyen "sistemas más complejos, relativos a los enlaces entre hechos, ya se trate de teorías científicas o de concepciones filosóficas o religiosas que trascienden la experiencia"[28]. Las *presunciones* también gozan de acuerdo universal, aunque la adhesión a las mismas no es extrema, y "se espera que otros elementos la refuercen en un momento dado"[29]. Y los *lugares* son premisas de carácter muy general (*topoi*) que sirven para "fundamentar valores o jerarquías, o reforzar la intensidad de la adhesión que suscitan"[30].

Teniendo esto en cuenta, Perelman y Olbrechts-Tyteca reorganizan la teoría retórica tradicional sobre los *lugares*. A su juicio, todos los auditorios, independientemente de sus particularidades, tienden a tener en cuenta ciertos lugares de tipo muy general: los lugares de la *cantidad*, de la *cualidad*, del *orden*, de *lo existente*, de la *esencia* y de la *persona*[31].

Así, los *lugares de cantidad* afirman que algo vale más que otra cosa por razones cuantitativas[32]. El respeto a lo que se admite mayoritariamente es un

---

[26] Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, cit., p. 119.

[27] *Ibidem*, pp. 119-190.

[28] *Ibidem*, p. 124.

[29] *Ibidem*, p. 126.

[30] *Ibidem*, p. 144

[31] *Ibidem*, 147-176.

[32] Como indican Perelman y Olbrechts-Tyteca, "Aristóteles señala algunos de estos lugares: es preferible un mayor número de bienes a uno menor; el bien que sirve a un mayor número de fines, a lo que no es útil en el mismo grado; lo que es más duradero y más estable, a lo que lo es menos". Asimismo, "la superioridad en cuestión se aplica tanto

fundamento de la democracia, y también el sentido común se relaciona con la opinión de la mayoría, por lo que los oradores pueden apelar a argumentos basados en razones cuantitativas para tratar de persuadir a sus oyentes. También se incluyen entre los lugares de cantidad "la preferencia dada a lo probable sobre lo improbable, a lo fácil sobre lo difícil, a lo que corre menos peligro de que se nos escape. […] Lo que se presenta muy a menudo, lo habitual, lo normal, constituye el objeto de uno de los lugares utilizados más frecuentemente"[33].

Los *lugares de la cualidad* se producen, según Perelman y Olbrechts-Tyteca, "cuando se cuestiona la eficacia del número"[34], es decir, cuando no se comparte la opinión mayoritaria. Son, por lo tanto, los recursos argumentativos usados por las minorías que quieren ser escuchadas, las cuales oponen a la cantidad la *cualidad* de la verdad que defienden. Así, lo único, por ser menos común, puede ser considerado más valioso: el valor de lo único se relaciona con lo raro, y, por lo tanto, con lo especialmente apreciado.

Los *lugares del orden* "afirman la superioridad de lo anterior sobre lo posterior"[35], de manera que las causas se presentan como más importantes porque preceden a los efectos.

Los *lugares de lo existente* "confirman la superioridad de lo que existe, de lo que es actual, de lo que es real, sobre lo posible, lo eventual o lo imposible"[36], argumentando la superioridad de lo que ya existe sobre lo que solo es un proyecto.

Los *lugares de la esencia* otorgan un valor superior a los individuos que representan una serie de características que se consideran la encarnación de una esencia: "Lo que encarna mejor un tipo, una esencia, una función, se valoriza por el hecho mismo"[37]. Así, Aristóteles fue considerado el maestro por excelencia.

---

a los valores positivos como a los negativos, en el sentido de que un mal duradero constituye un mal mayor que uno pasajero" (*ibidem*, p. 148).

[33] *Ibidem*, p. 151. Vid. además D. Pujante, *Manual de retórica*, cit., pp. 147-148.

[34] Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, cit., p. 153. Aristóteles proporciona un ejemplo de argumento basado en la cualidad: "Es preferible lo más difícil a lo menos difícil; pues nos gusta más tener las cosas que no es posible obtener fácilmente" (*ibidem*, p. 156).

[35] *Ibidem*, p. 160. Los autores proponen el siguiente ejemplo tomado de Plotino: "…las causas productoras son las que, porque son causas, se hallan en primer lugar".

[36] *Ibidem*, p. 161. Podría servir como ejemplo el famoso refrán "Más vale pájaro en mano que ciento volando".

[37] *Ibidem*, p. 162.

Y los *lugares de la persona* se vinculan a la dignidad, al mérito y a la autonomía. Lo que se hace con el propio esfuerzo es más destacable que lo que se hace con ayuda, y se valora más lo interior que lo exterior[38].

Sin embargo, y como explica David Pujante[39], Perelman y Olbrechts-Tyteca no pueden dar razones de las diferencias argumentativas entre los enfoques personales y universales, por lo que el asunto se reduce a una cuestión de honestidad personal. Asimismo, tampoco está claro el concepto de auditorio universal, que incluiría a todos los seres racionales, lo que supone una abstracción ajena a la retórica, que se preocupa por persuadir a grupos concretos pensando en sus peculiaridades específicas. Por lo demás, a pesar de que Perelman y Olbrechts-Tyteca buscan la racionalización discursiva, le otorgan una gran importancia a lo irracional, ligado al componente emocional.

— *Exempla* (‘ejemplos’)

Una vez comentados los *signa* (signos) y los *argumenta* (argumentos), nos queda por ver el último tipo de prueba artificial: los *exempla* (ejemplos).

Los *exempla*, a diferencia de los *argumenta*, son externos a la causa, y han de ser relacionados con esta por la habilidad del propio orador, mediante un proceso de inducción que muestre sus semejanzas. Así, se puede recurrir a casos o hechos del pasado que sean dignos de ser imitados o evitados y relacionarlos con la situación que se trata en el discurso. Los ejemplos también se pueden usar para autorizar o ilustrar lo que se dice, o para reforzar (como hemos visto) las premisas dudosas de los epiqueremas.

El ejemplo puede ser *histórico*, concerniente a hechos verdaderos (de mayor eficacia probatoria), o *poético*, relativo a hechos verosímiles o no verdaderos ni verosímiles (de menor credibilidad, pero adecuado para favorecer el ornato o como medio patético).

El ejemplo puede ser breve o constituir una auténtica *digressio* (‘digresión’) dentro de la argumentación, y se relaciona además con la *auctoritas*, sentencia de carácter general extraída de algún autor importante o del folclore, cuya fuerza persuasiva es muy grande si el orador logra relacionarla adecuada y favorablemente con su propia causa[40].

---

[38] *Ibidem*, pp. 163. Los autores proponen el siguiente ejemplo tomado de Aristóteles: “También lo que no es posible obtener gracias a otro es más deseable que lo que también es posible obtener gracias a otro, como ocurre, por ejemplo, con la justicia respecto a la valentía”.

[39] Cfr. D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit., pp. 340-342.

[40] Cfr. H. Lausberg, *Manual de Retórica literaria*, cit., §§ 410-426.

3. 3. *Dispositio*

La *dispositio* (‘disposición’) consiste en la organización en el texto de los materiales proporcionados por la *inventio*. Es una operación que intenta disponer favorablemente los temas de los que se va a hablar.

Para ello puede mantener el *ordo naturalis* o establecer un *ordo artificialis*: el *ordo naturalis* es el del orden normal de los acontecimientos, cuyo efecto es la claridad, pero a la vez corre el peligro de provocar el *taedium* (‘tedio’); por ello, en ocasiones se recurre al *ordo artificialis* u *ordo poeticus* (‘poetico’), que permite evitar el tedio y estimula la atención del receptor.

El discurso retórico consta de una serie de partes, las llamadas *partes orationis*, o partes del discurso: el *exordium*, la *narratio*, la *argumentatio* y la *peroratio* (exordio, narración, argumentación y peroración o epílogo).

Estas partes del discurso se relacionan tanto con la *inventio* como con la *dispositio*. Así, la *inventio* se encarga de hallar las ideas que se expondrán en cada una de esas partes, y la *dispositio* se preocupa por dotar al discurso del orden más conveniente para la persuasión, manteniendo el *ordo naturalis* (es decir, el orden que se considera más natural con respecto a las partes del discurso: comenzar con el *exordium*, proseguir con la *narratio* y la *argumentatio* y concluir con la *peroratio*[1]) o proponiendo un *ordo artificialis* o *poeticus* que altere el orden convencional de las *partes orationis* o incluso que produzca alteraciones temporales en la *narratio*, que es la parte del discurso dedicada a narrar cómo sucedieron los hechos que se juzgan (y, por lo tanto, la parte susceptible de ser sometida a transformaciones temporales en el relato de los hechos).

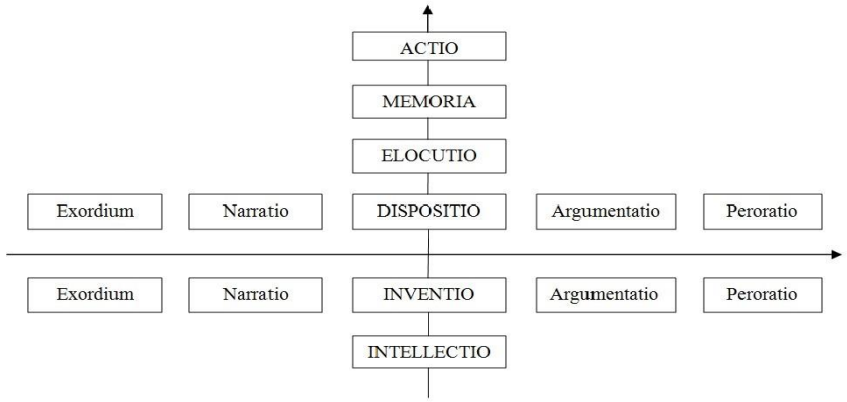
A pesar de tratarse de un orden convencionalmente establecido, la mayoría de los autores consideran natural el formado por la sucesión ordenada de las distintas partes del discurso: exordio, narración, argumentación y

[1] Como advierte José María Pozuelo, Yvancos, la contraposición entre el *ordo naturalis* y el *ordo artificialis* no se ha entendido siempre como una cuestión de orden temporal. En obras de Sulpicio Víctor y de Marciano Capella dicha oposición se hace corresponder con la del orden retórico canónico contra el orden retórico inusual, de manera que el *ordo naturalis* es el que mantiene la sucesividad de las partes de la *dispositio*: exordio, narración, argumentación y epílogo. En palabras de Pozuelo, “Se llega así a una paradoja [...] según la cual el «orden natural» es el que preceptúa el arte retórica, convirtiendo así en natural precisamente lo convencional y cultural y en «artifcial» todo cuanto contraviene esa regla” (J. M. Pozuelo Yvancos, *Del formalismo a la neorretórica*, cit., p. 152). Como señala el propio Pozuelo, este hecho fue señalado por R. Barthes en *La antigua Retórica*, Buenos Aires, Comunicación, 1970, p. 70.

peroración[2]. Este es el orden que conviene seguir si la causa presenta signos favorables de defendibilidad.

El *ordo artificialis* o *artificiosus* (que Sulpicio Víctor equipara al término οἰκονομία ['economía'][3]), consiste en apartarse conscientemente del orden natural, y se recomienda en aquellos casos en que la naturaleza de la causa haga aconsejable cambiar el orden normal. Para Sulpicio Víctor, la *economía* del discurso deriva de alterar su orden y de omitir, cuando es conveniente, alguna de sus partes[4].

Para tratar de explicar la relación entre las *partes artis* (*intellectio*, *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* y *actio*) y las *partes orationis* (*exordium*, *narratio*, *argumentatio* y *peroratio*), Tomás Albaladejo establece el siguiente esquema[5]:



[2] Con todo, el autor anónimo de la *Rhetorica ad Herennium* denomina a esa misma serie *ordo artificiosus* por corresponder a los preceptos de la *ars*, mientras que cualquier otra disposición ha de llamarse de otro modo. Cfr. *Ad C. Herennium de ratione dicendi*, ed. bilingüe de H. Caplan, Londres-Cambridge, Mass., Heinemann y Harvard University Press, 1968, 3, 9, 17 y H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 448.

[3] Cfr. Sulpicio Víctor, *Institutiones oratoriae*, cit.; H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 452 y T. Albaladejo, *Retórica*, cit., p. 110.

[4] Hay que tener en cuenta que las *partes orationis* (*exordium*, *narratio*, *argumentatio* y *peroratio*) fueron propuestas básicamente para el discurso judicial, pero otros tipos de discursos pueden carecer de alguna de esas partes: por ejemplo, el discurso deliberativo puede carecer de *narratio*, o el demostrativo de *argumentatio*, sin que por ello dejen de presentar un orden lógico o natural. La supresión de alguna de las partes del discurso en el género deliberativo o en el género demostrativo no implicaría, en consecuencia, que el discurso adquiriera un *ordo artificialis* (siempre que se mantuvieran el orden "natural" de las partes restantes), pero resultaría más llamativa en el género judicial, ya que se presupone que este sí que ha de presentar todas las partes del discurso para mantener el *ordo naturalis*.

[5] T. Albaladejo, *Retórica*, cit., p. 44.

En el eje vertical se sitúan las operaciones retóricas (*partes artis*), y en el eje horizontal las partes del discurso (*partes orationis*), de manera que estas últimas dependen tanto de la *inventio* (que halla las ideas de cada parte) como de la *dispositio* (que organiza la disposición global del discurso).

Aunque hay autores que sitúan las *partes orationis* en la *inventio*[6], la mayoría de ellos las incluye en la *dispositio*, por lo que vamos a ocuparnos de ellas en este apartado.

Las partes del discurso se observan mejor en el género judicial que en ningún otro, y dicho género constituye el modelo esencial, que puede extenderse analógicamente a los demás[7].

— *Exordium* ('exordio')

El *exordium* constituye la parte inicial del discurso. Existen dos tipos fundamentales de exordios: el exordio "normal", o *proemium*, y un tipo de exordio "especial", denominado *insinuatio*.

La finalidad del exordio normal (*proemium*) se recoge en la expresión *iudicem benevolum, docilem, attentum parare* (es decir, se trata de conseguir la *benevolencia*, la *docilidad* y la *atención* del juez o del jurado).

Para captar, en primer lugar, la *benevolencia* del auditorio (*captatio benevolentiae*), lo que es especialmente aconsejable en el *genus dubium* o *anceps* (cuando hay igualdad entre las partes y la consiguiente dificultad para pronunciar un fallo), se pueden emplear recursos relacionados con el orador, su cliente y la parte contraria; con el auditorio, y con la propia causa.

Por lo que respecta al orador, su cliente y la parte contraria, Quintiliano (*Inst. orat.*, 6, 1) expone que el acusador y el defensor deben tratar de suscitar emociones contrarias en el juez, relacionadas con el miedo o la compasión[8]: el fiscal ha de tratar de indisponerlo contra el acusado, poniendo en entredicho su honradez, exagerando dentro de lo posible la horribilidad de su delito y suscitando su temor ante sus eventuales acciones futuras; y el defensor ha de intentar sosegar al juez y lograr su misericordia, presentando a su cliente como un hombre honrado injustamente atacado por

[6] Cfr. al respecto H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 260-442; T. Albaladejo, "Semántica y sintaxis del texto retórico*: inventio*, *dispositio* y *partes orationis*", en *Estudios de Lingüística*, 5, 1988/89, pp. 9-15 y T. Albaladejo, *Retórica*, pp. 43 y ss.

[7] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 261.

[8] El miedo y la compasión ya habían sido apuntadas en la *Poética* aristotélica como las emociones primordiales que pueden provocar la *catarsis* en las tragedias clásicas.

la parte contraria y mostrando su sufrimiento por la indebida acusación o el horror que le espera por una injusta condena (en casos extremos, puede tratar de provocar las lágrimas del juez o del jurado, aunque esto, debido a su dificultad, solo se aconseja si el orador es excepcionalmente ingenioso y seductor y si la causa es importante, pues, si se pretende hacer en pleitos pequeños, se corre el peligro de caer en el ridículo y de provocar el efecto contrario).

El orador ha de hacer creer que se mueve por motivos morales, y nunca económicos, y es conveniente que muestre humildad. Puede haber un halago moderado, evitando la sospecha de arrogancia, de la propia persona del orador y (si se trata de un abogado defensor) de su cliente, que han de aparecer como prototipos de *vir bonus*. Asimismo, el acusado ha de mostrarse respetuoso (adoptando una vestimenta y un modo de comportarse acorde a la situación) y no contradecir con su actitud lo que expone el orador[9].

Estas consideraciones son extrapolables a los otros tipos de géneros. Así, si se trata de un discurso deliberativo, el orador ha de mostrar las virtudes de su propia postura y exagerar los inconvenientes de los planteamientos de sus contrincantes, tratando de suscitar la esperanza con respecto a lo que él defiende y el miedo a las consecuencias de lo que proponen sus rivales. Y en el género demostrativo, se suelen encomiar las virtudes de la persona o cosa que se alaba, tratando de suscitar el amor hacia la misma (o el odio, si se trata de un vituperio).

Por lo que toca al auditorio, conviene tratarlo respetuosamente y halagarlo de forma más o menos encubierta (pues el halago demasiado evidente puede resultar contraproducente) y elogiar su capacidad para juzgar el tema tratado, así como producir en él la *delectatio* ('delectación') mediante un lenguaje cuidado y adornado, pero con la necesaria moderación proemial.

Y en relación a la causa, es preciso en este momento elogiar el propio punto de vista y atacar el del contrario, enumerando sus aspectos más favorables[10].

---

[9] En palabras de Quintiliano, resulta contraproducente que el acusado se muestre "obstinado, arrogante, seguro de sí, conducta que por lo general se ofrece no solo a través de una determinada acción o palabras, sino por el gesto, por la actitud, por la mirada" (*Institutio oratoria*, cit., 6, 1, 12-15). Vid. L. Díaz Marroquín, *La retórica de los afectos*, cit., p. 67.

[10] Además, existen algunos *loci* o lugares comunes que pueden ser de utilidad en el *proemium*, como los relacionados con la persona (familia, parentela, amigos, patria...) o con la propia causa (tiempo, lugar, opinión pública...). Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 279.

Cabe decir, de manera general, que la benevolencia es necesaria en todo tipo de discurso no solo para que los oyentes lo escuchen, sino también para que el orador pueda pronunciarlo con comodidad. Si el orador no se siente respetado y valorado, difícilmente podrá pronunciar un discurso que resulte efectivo[11].

Para lograr, en segundo lugar, la *docilidad* del auditorio (la cual se requiere especialmente en el *genus obscurum*), es aconsejable incluir un resumen de lo que se va a tratar, enumerando concisamente los asuntos más importantes, pues el auditorio estará más predispuesto a escuchar al orador si conoce desde el principio de qué se le va a hablar. Los oyentes desean tener claro cuál es el tema y el contenido elemental del discurso, y, si el orador se extiende sin aclararlo, producirá intranquilidad o malestar en el auditorio.

Y para conseguir, en tercer lugar, la *atención* del juez o del auditorio, necesaria para contrarrestar el *taedium* ('tedio, aburrimiento'), conviene advertir que el objeto del discurso es de gran importancia (exagerando su relevancia cuando sea intrascendente), mostrar asombro ante el mismo para provocar el mismo asombro en el auditorio y relacionarlo con contenidos conceptuales universales.

En general, hay varios medios para conseguir la atención. El orador puede pedir directamente que se le escuche, prometer brevedad, presentar el asunto como de gran interés para el público (o incluso como algo que interesa más a los destinatarios que al propio orador, haciendo ver que el orador trata de satisfacer a sus destinatarios), y hacer un uso moderado de los medios afectivos para lograr la adhesión emocional del auditorio.

Conviene además utilizar el *apóstrofe* (dirigir la palabra no solo al público o los jueces, sino otras personas, como la parte contraria…), la *prosopopeya* o *personificación* (atribuir cualidades humanas a los animales o a las cosas), los *exempla* (ya vistos a propósito de las pruebas artificiales del discurso), la comparación y los tropos, así como intentar provocar la *voluptas* ('deleite') en el auditorio, mediante la descripción de un objeto bello, la inclusión de una agudeza o de un chiste o anécdota graciosa, o la introducción oblicua y perifrástica del tema del discurso en un periodo que resulte sonoramente atractivo.

La *insinuatio* se utiliza cuando la causa pertenece al *genus admirabile*, cuando el orador de la parte contraria ya se ha ganado al público en su discurso o cuando el auditorio está cansado. Consiste en el uso de recursos psicológicos como la suposición, la imputación, la sorpresa o el ingenio (en ocasiones

[11] Cfr. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar*, cit., p. 167.

empleando el sentido del humor), y utiliza preferentemente los medios enumerados para lograr la *benevolentia* del auditorio.

En los tratados se distinguían una serie de *virtutes et vitia* ('virtudes y vicios') relacionados con distintos aspectos de la retórica.

Con respecto al exordio, entre sus *virtutes* ('virtudes') se encuentran la conveniencia de expresar lo necesario para preparar la defensa de la propia postura, sin excederse ni quedarse corto, así como la prudencia en el uso de los procedimientos patéticos y elocutivos.

En cuanto a los *vitia* ('vicios'), hay que evitar los tipos de exordio denominados *vulgare* (que se puede acomodar a muchas causas), *commune* (que puede ser usado también por el adversario), *commutabile* (que puede ser aprovechado por el adversario a favor de su propia causa), *separatum* (que no corresponde claramente a la causa), *translatum* (que ha sido tomado de otro lugar), *longum* (cuya longitud es mayor de la necesaria) y *contra praecepta* (cuando no responde a las normas que le conciernen)[12].

En suma, el *exordium* es una parte importante de cualquier género de discurso (judicial, deliberativo o demostrativo), y debe incluir un resumen de lo que se va a tratar, emplear recursos para suscitar la curiosidad y la atención de los oyentes y hacer uso de recursos emocionales para predisponerlos emocionalmente a favor de la postura del orador.

Al final del exordio es posible incluir un *transitus* ('tránsito') que encaje con la *narratio*, de manera que quede claro cuando acaba aquel y comienza esta.

— *Narratio* ('narración')

La *narratio* consiste en la comunicación interesada de los hechos al auditorio, presentándolos de la manera más favorable para el orador. Trata de exponer sucesos del pasado, por lo que es propia de los géneros judicial y demostrativo (que tratan sobre hechos pasados), y puede ser innecesaria en el género deliberativo (enfocado hacia el futuro).

Se han distinguido tres tipos principales de narración: la exposición parcial del estado de la causa ante el tribunal; la narración como digresión en el discurso forense, y la narración literaria, propia del *ars poetica* ('arte poética'). Esta última puede referirse a las *personae* ('personas'), convirtiéndose en narración personal como novela psicológica, o a los *negotia* ('cosas').

[12] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 282-283.

La narración de cosas admite a su vez una triple distinción: la *historia* ('historia') es verdadera; el *argumentum* ('argumento') no es verdadero, pero sí verosímil, y la *fabula* ('fábula') no es verdadera ni verosímil[13].

Aunque el *delectare* ('deleitar') y el *movere* (predisponer emocionalmente al auditorio) tienen también su importancia, el fin principal de la narración en el discurso retórico es el *docere* ('enseñar'). Para ello son esenciales tres *virtutes* ('virtudes'), recogidas en la expresión *narratio brevis, clara et verosimil*: la brevedad, la claridad y, especialmente, la verosimilitud, a cuyo logro van encaminadas las otras dos.

Para lograr, en primer lugar, la *brevedad*, el orador ha de ceñirse a contar los hechos imprescindibles para defender su postura. La brevedad (ya prometida en el *exordium*) es necesaria tanto para mantener la atención y la docilidad del auditorio como para facilitar la memorización del discurso por parte del orador.

Los tratados realizan una división dirigida a obtener la *utilitas* y la *cognitio*. La *utilitas* ('utilidad)' impone la omisión de todos aquellos hechos que pudieran ser desfavorables para la causa. Así pues, no se trata de contar todo lo que ha ocurrido, sino solo aquello que le interesa al orador.

La *cognitio* ('cognición') está dirigida a favorecer la comprensión de los acontecimientos que se van a exponer. Para ello, es preciso comenzar la narración en el momento de los hechos que resulta importante para que el juez pueda tomar su decisión, omitiendo los hechos anteriores carentes de importancia.

En el cuerpo de la narración hay que evitar el exceso de ideas, resultante de incluir aspectos que nada tengan que ver con el asunto o de la división de un pensamiento en sus elementos, aunque en ocasiones es aconsejable

[13] Cfr. *ibidem*, pp. 262-264. Esta distinción entre *historia*, *argumento* y *fábula* se corresponde con los tres tipos de modelo de mundo establecidos por la teoría de los mundos posibles propuesta por Tomás Albaladejo con respecto a la narración y textos afines: el tipo I de modelo de mundo es el de lo *verdadero*, y a él corresponden los modelos de mundo cuyas reglas son las del mundo real objetivamente existente (autobiografías, libros de viajes, memorias…); el tipo II de modelo de mundo es el de lo *ficcional verosímil*, al que corresponden los modelos de mundo cuyas reglas, sin ser las del mundo real objetivo, están construidas de acuerdo con estas (novela realista, novela naturalista…); y el tipo III de modelo de mundo es el de lo *ficcional no verosímil*, al que corresponden los modelos de mundo cuyas reglas implican una trasgresión de las normas del mundo real objetivo (novelas de ciencia ficción, cuentos maravillosos…). Cfr. Al respecto T. Albaladejo, *Teoría de los mundos posibles y macroestructura narrativa*, Alicante, Universidad de Alicante, 1986, pp. 58-63.

efectuar dicha división si con ello se consigue algún fin especial, o efectuar alguna digresión.

Asimismo, se aconseja evitar algunos excesos elocutivos, como la repetición de palabras, salvo en casos especiales en que puede resultar provechoso. Y el final de la narración debe llegar en el momento de los hechos en que su desarrollo deja de tener interés para la decisión del juez.

Para lograr, en segundo lugar, la *claridad*, necesaria para favorecer la comprensión, es importante establecer un orden de exposición adecuado de los acontecimientos, respetando el *ordo naturalis* en que ocurrieron, o disponiéndolos con un *ordo artificialis* si así lo requiere la utilidad de la causa.

Cada una de estas virtudes está amenazada por sus dos *vitia* ('vicios') extremos, de forma que es preciso mantener cada una de ellas en el justo medio.

Y por lo que respecta, en tercer lugar, a la *verosimilitud* (que es el aspecto esencial en la *narratio*), los sucesos relatados pueden responder o no a la realidad, pues el hecho de que los acontecimientos sean reales no hace que resulten necesariamente convincentes.

Si se trata de sucesos increíbles o paradójicos, el orador ha de recordar que la propia realidad también lo es. Y si los sucesos son reales, pero no completamente convincentes, hay que recurrir al arte para tratar de hacerlos pasar por verosímiles.

Los recursos artísticos y psicológicos para lograr la verosimilitud se relacionan con el *docere*, el *movere* y el *delectare*. Con respecto al *docere* ('enseñar'), es preciso concatenar los hechos y presentarlos como si pudieran formar parte de la experiencia normal de las personas del auditorio. Se trata de explicar las bases psicológicas que han originado los hechos, tratando al auditorio como a un gran conocedor de la psicología humana. De esta forma es posible ganarse su confianza, pues encontrará muy natural el desarrollo de los hechos que se le presentan.

A propósito del *movere* (predisponer emocionalmente al auditorio) y el *delectare* (deleitar a los oyentes), los tratados aconsejan hacer uso del *ornatus* ('adorno') en los asuntos de menor cuantía, y recurrir a los afectos en los más importantes (preparando así el camino a la *peroratio*), para lo que es conveniente valerse de la *evidentia* ('evidencia'), presentando los acontecimientos como si se desarrollasen ante los ojos del público. Generalmente se prescribe la evitación de los afectos, aunque esta norma en ocasiones especiales puede dejar de cumplirse, manteniendo un tono apropiado a la narración. Asimismo, es necesaria una expresión elocutiva carente de ambigüedades.

Cada una de estas virtudes (brevedad, claridad y verosimilitud) está amenazada por sus *vitia* ('vicios') extremos, de forma que es preciso mantener cada una de ellas en el justo medio.

En la *narratio* se pueden distinguir varias partes: el *initium* (que comienza con la exposición de los primeros sucesos relevantes para la causa), el *medium* (núcleo central en el que se presentan los hechos), y el *finis* (al que se llega cuando el orador expone los últimos hechos de interés).

Además, en la narración se distinguen otras partes complementarias:

* La *digressio* ('digresión'), elemento potestativo de extensión variable, consistente en una descripción epidíctica de personas o cosas o en una *narratio* particular.

* El *transitus* ('tránsito'), que debe distinguir claramente la *narratio* de la *argumentatio* ('argumentación'), acudiendo a digresiones afectivas, como si se tratara de un nuevo exordio que se antepone a la argumentación, o a las posibilidades racionales de la *propositio* (resumen final de la *narratio* de tipo conceptual, que puede enlazar con la *partitio*, o enumeración a modo de introducción de los temas que se van a tratar en la *argumentatio*).

— *Argumentatio* ('argumentación')

La *argumentatio* es la parte central del discurso, especialmente del judicial y del deliberativo. Va dirigida al *docere* ('enseñar'), y consta de una o más *probationes* ('pruebas'), que se obtienen a partir de las pruebas artificiales e inartificiales suministradas por la *inventio*, a las que ya nos hemos referido en el apartado dedicado a dicha operación retórica.

Como en otras partes del discurso, los tratados suelen señalar una serie de *virtutes* y de *vitia* relativos a la *argumentatio*. Entre las virtudes, destacan la consecución de lo *aptum*, esto es, de aquello que conviene a la causa, y de la *perspicuitas* o claridad de pensamiento y de lenguaje (que ha de ser adornado cuando así lo pida la conveniencia del objeto). Los vicios que hay que evitar son exponer argumentos oscuros o inconvenientes, así como la elaboración excesivamente cuidada de la *argumentatio*[14].

[14] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 427-428.

La *argumentatio* consta de dos partes esenciales: la *probatio* (‘prueba’) y la *refutatio* (‘refutación’). La *probatio* consiste en la demostración de la opinión sostenida por el orador (la cual viene preparada por el *exordium* y la *narratio*, que en cierto sentido es ya una *probatio* en forma narrativa). Y la *refutatio* se propone destruir la posición sostenida por la parte contraria (y es considerada por algunos autores como una parte más difícil de construir).

En el caso del orador que habla en primer lugar, debe prever el contenido de la argumentación que empleará su contrario, de cara a refutarla con antelación. El orador que habla en segundo lugar ya conoce lo que ha dicho su oponente, por lo que puede limitarse a refutar los argumentos expuestos por el mismo. En este sentido, podríamos considerar que tiene ventaja el que habla en último lugar, ya que conoce los argumentos exactos de la parte contraria y puede limitarse a refutar esos argumentos, mientras que el que interviene en primer lugar ha de suponer y quizá rebatir una nómina más extensa de los argumentos que pudiera emplear su oponente. No obstante, el que interviene en último lugar cuenta con la desventaja del cansancio del auditorio, lo que puede equilibrar las cosas.

Algunos tratados consideran que la *probatio* y la *refutatio* son *partes orationis* o partes del discurso, de manera que este constaría de *exordium*, *narratio*, *probatio*, *refutatio* y *peroratio*, y otros las consideran como subapartados de la *argumentatio* (de forma que las partes del discurso se organizarían así: *exordium*, *narratio*, *argumentatio* —subdividida en *probatio* y *refutatio*— y *peroratio*).

En cualquier caso, la *probatio* y la *refutatio* se sirven de las pruebas artificiales e inartificiales, que hemos comentado en el apartado dedicado a la *inventio*. Es en la *argumentatio*, parte central y racional del discurso, donde el orador ha de exponer las pruebas artificiales e inartificiales favorables a su causa.

— *Peroratio* (‘peroración, epílogo’)

La *peroratio*, parte final de los discursos pertenecientes a cualquier género retórico (judicial, deliberativo o demostrativo), tiene dos finalidades: recordar sucintamente lo ya expresado (*recapitulatio*) e influir emotivamente (*affectus*) en el auditorio. Por este motivo guarda cierta relación con el *exordium*, en el que se proponía un resumen del tema y se intentaba igualmente, aunque con mayor precaución, la moción de sentimientos.

La *recapitulatio* (‘recapitulación, resumen’), relativa a la *res* (‘contenido’), tiene como función primordial refrescar la memoria,

exponiendo resumidamente los argumentos de la causa y mostrándolos de manera conjunta para reforzar la coherencia global de toda la argumentación.

Debido a que la *peroratio* es la última oportunidad con la que cuenta el orador para lograr predisponer al auditorio de manera favorable para su causa y desfavorable para la parte contraria, es fundamental provocar la moción de sentimientos, es decir, predisponer de manera afectiva, a favor de la causa del orador, al auditorio (*movere*).

Como hemos visto, la moción de sentimientos es importante en el *exordium*, pero es más importante aún en la *peroratio*. La moción de sentimientos se ha de procurar especialmente al final del discurso, porque su efecto, aunque intenso, es de corta duración, y el juez o el auditorio han de estar condicionados emocionalmente a la hora de tomar su decisión.

Hay dos dichos renacentistas, recogidos en la obra *De ratione dicendi* (1548) de Alfonso García Matamoros[15], que inciden en la necesidad de que el rétor se muestre emocionado para conmover a los demás y en la brevedad de los efectos emotivos:

> 1) "Qui cupiunt alios afficere ipsi prius afficiantur" ("Los que deseen mover a los otros deben moverse a sí mismos primero"). Este lema es similar al que expresa Horacio en su *Ars poetica*: "Si uis flere, dolendum est primum ipsi tibi" ("si quieres que yo llore, antes tienes que dolerte tú mismo"). Dicho consejo constituye un punto de encuentro entre retórica y poética, e insiste en la necesidad de que el orador se muestre conmovido ante el auditorio para emocionarlo.
>
> 2) "Nihil citius lacryma arescit" ("Nada se seca antes que una lágrima"). Este dicho insiste en la necesidad de dejar la moción de sentimientos para el final del discurso, pues la emoción puede ser determinante a la hora de tomar decisiones, pero su efecto no es muy duradero. Por ello, se procura que quien ha de tomar la decisión sobre la causa esté emocionado en el momento de hacerlo.

Los tratados indican algunos medios para conseguir mover los afectos de los destinatarios, como presentar ante el público objetos reales (la ropa ensangrentada de la víctima, sus desamparados hijos, el arma homicida…), la presentación patética de los hechos que son realmente patéticos, y la

[15] Cfr. A. Martí, *La preceptiva retórica española en el Siglo de Oro*, Madrid, Gredos, 1972, p. 148.

amplificatio ('amplificación') patética de hechos que son poco o nada patéticos. Debido a que el público solo puede emocionarse si el propio orador se muestra verdaderamente conmovido, resulta esencial que el orador domine, como un consumado actor, el arte de despertar fuertes emociones en sí mismo, lo que depende en gran parte de su propio ingenio, pero también puede ser cultivado mediante el ejercicio[16].

La *peroratio* del género judicial consta de la *indignatio*, en la que se intenta indisponer totalmente al público contra la parte contraria, provocando el rigor o la ira hacia el acusado, y de la *conquestio*, mediante la cual se intenta lograr la simpatía del juez a través de la piedad que pueda despertar la insjusticia sufrida o la desgracia que nos amenaza.

La indignación hacia el acusado se puede lograr amplificando la magnitud de su delito. La simpatía del público se puede lograr mediante los *loci* generales relativos al desamparo general del hombre frente a la fortuna y mediante los *loci* concretos relacionados con la causa. En el género deliberativo, los afectos principales que hay que alimentar son la esperanza o el miedo, y en el demostrativo el odio o el amor.

La *virtus* básica de la *peroratio*, considerada en su conjunto, es la brevedad, que en sí misma es un medio patético, y ha de ser además dulcificada por el ornato. La brevedad se recomienda sobre todo en la *conquestio*, ya que los afectos no se pueden mover de manera muy prolongada[17].

La moción de sentimientos (*movere*) atañe al *exordium* y a la *peroratio*, y la argumentación racional a la *narratio* (que constituye una suerte de argumentación en forma narrativa) y, sobre todo, a la *argumentatio*. Por lo tanto, se contemplaban en el discurso tanto los aspectos racionales como los emocionales, de manera que estos se incluían al principio y al final del discurso, y aquellos en su parte central.

Por lo demás, y como ya queda dicho, el género judicial constituye el modelo de referencia esencial de las partes del discurso, pero cada tipo de género puede presentar variedades en su tratamiento.

Los tratados establecen cómo ha de ser cada una de estas partes en los distintos géneros oratorios. Así, las partes del discurso se relacionan con la división aristotélica de los géneros: el judicial, que versa sobre acontecimientos pasados, el deliberativo, que intenta persuadir o disuadir de

[16] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., § 257.
[17] Cfr. *ibidem*, §§ 431-440.

una acción futura, y el demostrativo, que tiene por objeto el elogio o el vituperio.

Aunque no todos los autores coinciden, la mayoría cree que el exordio ha de estar destinado a ganar la atención, la docilidad y la benevolencia del juez mediante la brevedad y la simplicidad en el género judicial (aunque su uso es potestativo en el *genus honestum*), puede ser breve o suprimirse en el deliberativo (debido al carácter urgente del asunto), y no siempre juega un papel importante ni ha de ser necesariamente simple en el demostrativo, tendiendo, cuando se incluye, a hacer uso de los recursos de la *benevolentia* y de los lugares de la persona y de la causa.

Según la concepción greco-latina tradicional, la narración, ha de ser breve[18], clara y verosímil. Como está destinada a narrar hechos acaecidos en un tiempo anterior, es propia de los géneros retóricos que versan sobre el pasado, es decir, del género judicial (en el que constituye una parte muy importante) y del género demostrativo (en el que ocupa casi todo el discurso). Suele omitirse en el género deliberativo.

La argumentación, por su parte, constituye la parte central de los discursos judicial y deliberativo, y no suele incluirse en el demostrativo. Y la peroración es común a todos los géneros, aunque persigue, como se ha explicado, objetivos específicos en cada uno: suscitar el rigor o la piedad en el judicial, la esperanza o el miedo en el deliberativo[19] y el amor o el odio en el demostrativo[20].

---

[18] Sin embargo, la tradición helenístico-bizantina iniciada por Hermógenes de Tarso, a la que se acogen algunas retóricas españolas del siglo XVI, considera que la narración no ha de ser breve, sino amplificada. Dicha amplificación se logra explicando detalladamente el modo en que sucedieron los hechos, exponiendo sus causas, incluyendo razonamientos en la narración y enumerando no solo los acontecimientos sucedidos, sino también los hechos omitidos que no ocurrieron, pero podrían haber sucedido. A propósito de la *narratio* amplificada aconsejada por Hermógenes de Tarso, vid. E. Artaza *El "ars narrandi" en el siglo XVI español*, Bilbao, Universidad de Deusto, 1989, pp. 91 y ss. y A. Martín Jiménez, "Retórica y Literatura: discursos judiciales en el *Quijote*", cit.

[19] A este respecto, la neurocientífica Tali Sharot (2018: 5) sostiene que inducir el miedo a menudo es una estrategia débil para la persuasión, y que, en la mayoría de los casos, inducir la esperanza es más efectivo. No obstante, hay dos situaciones en que suscitar el miedo funciona bien: (a) cuando lo que se está tratando de inducir es la *ina*cción y (b) cuando el destinatario está ansioso y siente previamente temor.

[20] José Antonio Hernández Guerrero y María del Carmen García Tejera proporcionan algunos ejemplos de inicios (*exordium*), de contrapropuestas (*refutatio*) y de finales de discurso (*peroratio*), que pueden servir como pauta pedagógica para construir esas partes del discurso en la actualidad. Vid. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar*, cit., pp. 125-129.

APÉNDICE: LA RAZÓN, LAS EMOCIONES Y LA NEUROCIENCIA ACTUAL[1]

La retórica tradicional, como hemos visto, sostenía la necesidad de conjugar los aspectos racionales con los emocionales para lograr la persuasión. Pues bien, los modernos estudios de neurociencia han ratificado la importancia de esa intuición, puesto que las áreas cerebrales encargadas del raciocinio están estrechamente ligadas a las áreas en las que residen las emociones por medio de conexiones neuronales. En efecto, las regiones cerebrales prefrontales del cerebro, donde se sitúa el pensamiento, están conectadas por haces neuronales con las regiones del circuito límbico, una zona del interior del cerebro responsable de las emociones.

Como ha puesto en evidencia la moderna neurociencia, las emociones juegan un papel esencial en la toma de decisiones. A este respecto, en su obra *El error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano*, Antonio Damasio ha insistido en el papel primordial que juegan las emociones en la toma de decisiones. A la hora de tomar una decisión, no nos basamos tanto en el análisis racional de los beneficios y los perjuicios, como en los recuerdos afectivos que tenemos sobre otras decisiones tomadas anteriormente. Cuando nos planteamos racionalmente los pros y los contras de una determinada decisión, es muy posible que alguna de las alternativas se relacione automáticamente, incluso de forma inconsciente, con alguna decisión que hayamos tomado anteriormente, y, si el resultado de esa decisión fue negativo, "experimentamos un sentimiento desagradable en las entrañas"[2] que nos incita a rechazar automáticamente esa opción. En palabras de Damasio, la emoción, que tiene un asiento corporal,

> funciona como una señal de alarma automática que dice: atención al peligro que se avecina si eliges la opción que conduce a este resultado. La señal puede llevarnos a rechazar, inmediatamente, el curso de acción, con lo que hará que elijamos entre otras alternativas. La señal automática nos protege de pérdidas futuras, sin más discusión, y entonces nos permite elegir a partir de un número menor de alternativas. Todavía queda margen para emplear un análisis de coste/beneficio y la competencia deductiva

[1] Cfr. al respecto A. Martín Jiménez, "La retórica clásica y la neurociencia actual: las emociones y la persuasión", en *Rétor*, 4. 1 (junio 2014), pp. 56-83, http://www.revistaretor.org/pdf/retor0401_jimenez.pdf (27-4-2019).

[2] A. Damasio, *El error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano*, Barcelona, Crítica, 2006, p. 205.

adecuada, pero solo después de que el paso automático reduzca drásticamente el número de opciones[3].

Por el contrario, si barajamos racionalmente una determinada opción que se asocia a una decisión que se tomó en el pasado con resultado positivo, tenderemos automáticamente a incentivar dicha opción. Por ello, los pros y los contras que valoramos racionalmente se asocian a recuerdos emocionales, positivos o negativos, relacionados con las tomas de decisiones anteriores que hemos ido experimentado a lo largo de nuestra vida, de manera que, si una determinada opción se asocia a un recuerdo emocional negativo, "la combinación funciona como un timbre de alarma", mientras que si se asocia a un recuerdo emocional positivo, "se convierte en una guía de incentivo"[4].

Así pues, las emociones producen de forma automática que descartemos una serie de opciones y que incentivemos otras, de manera que el número potencialmente ilimitado de los pros y los contras se reduce, y eso es lo que nos permite tomar una decisión en un tiempo apropiado. Si no fuera por las emociones, la decisión puramente racional de tomar una decisión se alargaría de forma desmedida[5].

---

[3] *Ibidem*.

[4] *Ibidem*.

[5] Damasio explica lo que le ocurrió con un paciente que sufría una lesión del área prefrontal ventromediana del cerebro, lo que le impedía sentir emociones. Al llegar a su consulta, el paciente le relató tranquilamente que la carretera estaba helada, y cómo otras personas, asustadas ante el peligro, no eran capaces de conducir adecuadamente sobre el hielo. El paciente le contó "el caso concreto de una mujer que conducía delante de él y que, al entrar en un tramo helado y patinar, en lugar de salir lentamente con la tracción posterior, se asustó, pisó el freno y fue deslizándose hasta caer en una zanja". Y Damasio explica lo siguiente: "Un instante después, aparentemente impertérrito por esta escena espeluznante, mi paciente atravesó la placa de hielo y siguió conduciendo con calma y seguridad". En este caso, la incapacidad de sentir emociones resultó positiva para el paciente. Pero cuando Damasio sugirió dos fechas alternativas para la próxima consulta, el paciente sacó su agenda y fue incapaz de tomar una decisión al respecto: "Durante media hora larga, el paciente enumeró razones a favor y en contra de cada una de las dos fechas […]. De la misma manera calmada con la que había conducido sobre el hielo y había relatado después dicho episodio, nos estaba espetando ahora un aburrido análisis de coste/beneficio, un resumen inacabable y una comparación estéril de opciones y de posibles consecuencias. Hizo falta una gran cantidad de disciplina para oír todo esto sin pegar un puñetazo sobre la mesa y decirle que terminara, pero finalmente le dijimos, tranquilamente, que debería venir en la segunda de las dos fechas alternativas. Su respuesta fue igualmente calmada y rápida. Dijo, simplemente: «Me parece bien». Devolvió la agenda al bolsillo y se fue. Este comportamiento es un buen ejemplo de los límites de la razón pura. También es un buen ejemplo de la consecuencia calamitosa de no poseer mecanismos automáticos de toma de decisiones (*ibidem*, pp. 227-228).

En su obra *En busca de Spinoza. Neurobiología de la razón y los sentimientos*, Antonio Damasio insiste en la importancia de las emociones a la hora de tomar decisiones:

> ¿De qué manera la emoción y el sentimiento desempeñan un papel en la toma de decisiones? La respuesta es que existen muchas maneras, sutiles y no tanto, prácticas y menos, todas las cuales hacen que la emoción y el sentimiento no sean simples actores en el proceso de razonar, sino agentes indispensables. […] La señal emocional no es un sustituto del razonamiento adecuado. Posee un papel auxiliar, que aumenta la eficiencia del proceso de razonamiento y lo hace más rápido[6].

Estas investigaciones ponen de manifiesto que la emoción juega un papel fundamental en la toma de decisiones, ya que agiliza los procesos de razonamiento, y validan la intuición al respecto de los rétores clásicos, los cuales insistieron en la necesidad de que el discurso tuviera una parte racional y otra emocional. Por ello no solo es conveniente exponer razones a favor o en contra de una determinada causa, sino también provocar emociones que predispongan favorablemente la decisión del juez o del auditorio.

Podríamos suponer, a tenor de las investigaciones neurobiológicas comentadas, que el juez, o cada persona del auditorio, podrían asociar de manera automática las emociones que suscita el orador con otras que hayan experimentado personalmente en el pasado. No obstante, como han puesto de manifiesto otros estudios, las emociones tienen también un componente universal, y son comunes a todos los hombres.

Así, el neurobiólogo Joseph LeDoux, en su obra *El cerebro emocional*, sostiene el carácter universal de una emoción particular, el miedo[7], y Marc Jeannerod, quien hace suyas las investigaciones de LeDoux, recuerda el carácter universal de todas las emociones, advirtiendo que sus mecanismos básicos no son específicos del ser humano, sino comunes a otras especies de mamíferos, y que, a pesar de las diferencias culturales a la hora de expresar las emociones, estas

> son reconocibles en los individuos pertenecientes a culturas diferentes. Son en efecto entidades a la vez psicológicas, comportamentales y […] cognitivas, que hacen intervenir, a partir de un estímulo o de un suceso, el

[6] A. Damasio, *En busca de Spinoza. Neurobiología de la razón y los sentimientos*, Barcelona, Crítica, 2010, p. 141.

[7] J. LeDoux, *El cerebro emocional*, Barcelona, Ariel-Planeta, 1999.

> cerebro visceral en su conjunto. La manifestación de una emoción es automática, su duración corta, su desarrollo fijo. Esta organización estereotipada es por otra parte garante de la eficacia de la adaptación del organismo a los sucesos exteriores. Es lo que vuelve a las emociones universales, expresadas e interpretadas de la misma manera por todos los individuos, tanto por el adulto como por el niño, y, salvando las distancias, por el animal y por el hombre[8].

Por lo tanto, las emociones pueden tener un componente personal, relacionado con nuestras experiencias pasadas, pero también tienen un componente universal, lo que facilita que el rétor pueda prever las reacciones emocionales de su auditorio.

Pero, además, la intuición y el acierto de los rétores clásicos al disponer las partes del discurso (*partes orationis*) vienen refrendados por los modernos estudios científicos sobre la toma de decisiones. Como expone Eduardo Punset,

> En muy pocos años se ha pasado de una situación en la que las emociones no formaban parte del mecanismo de toma de decisiones, ni merecían más que rechazo, a otra en la que se agolpan tanto en el inicio de los proyectos que se pretenden llevar a buen puerto, como en la decisión final con la que suele culminar una reflexión[9].

Punset recuerda que los proyectos que se ciñen al cumplimiento estricto de los intereses materiales y personales sopesados por vía racional suelen fracasar, y que los humanos se basan siempre en las emociones al tomar sus decisiones. Acudiendo a los planteamientos de Dylan Evans, profesor de la University of the West of England (Bristol), Punset recuerda que todas las decisiones son emocionales:

---

[8] M. Jeannerod, *Le cerveau intime*, Paris, Odile Jacob-Cité des Sciences et de l'Industrie, 2002, pp. 107-108. Jeannerod insiste en que el pensamiento no es algo aislado e independiente de las emociones, como a veces se cree. Se sabe que las emociones tienden a influir en las actividades más racionales, como las teorías científicas, por no hablar de los dominios donde la contribución de la pasión es esencial, como en el del arte y la creación. Ello es debido a que hay una estrecha relación entre las regiones cerebrales prefrontales, donde se sitúa el pensamiento, y las del circuito límbico, responsable de las emociones. Muchos de los procesos intelectuales o afectivos se desarrollan sin tener en cuenta nuestra voluntad, y muchas decisiones se toman sin ningún tipo de deliberación consciente (cfr. *ibidem*, pp. 178 y ss.).

[9] E. Punset, *El viaje a la felicidad. Las nuevas claves científicas*, Barcelona, Destino, 2005, 3ª ed., p. 61.

> ¿Cuál es la trama de cualquier toma de decisión? En el inicio […] hay una emoción. A continuación, se lleva a cabo un proceso de cálculo racional en el que se va ponderando toda la información disponible. A diferencia de la primera fase, en la que todo ocurre a velocidad de vértigo, la segunda etapa es lenta y tediosa: hay tal proliferación de argumentos a favor y en contra que, a fuerza de ponderar y sopesar datos, la lógica de la razón no acaba de imponerse. Afortunadamente, al final reaparecen, como una tabla de salvación, las emociones. Si antes no sabíamos para qué servían las emociones, ahora constatamos que sin ellas no tomaríamos nunca decisiones[10].

En contra de la suposición de la mayor parte de la gente, "que cree conocer las razones conscientes que motivan sus decisiones, los neurólogos sugieren que, en última instancia, es una emoción la que inclina la balanza hacia un lado u otro". Por eso, "Si solo contáramos con la razón, no decidiríamos nunca nada, dada la complejidad casi infinita que supone evaluar correctamente la selva de datos disponibles". Punset explica que

> las decisiones puramente racionales no solo se perderían en la inmensidad de datos disponibles, sino que, además, no responderían a nuestras necesidades emocionales. Por ello, la presencia de las emociones es […] bipolar: están en el inicio y final de todos los proyectos humanos.

Y a la "lentitud desesperante de los procesos racionales de decisión" se opone "el ritmo fulminante de las intuiciones emocionales"[11].

Así pues, la disposición de las *partes orationis* de tipo emocional al principio y al final del discurso (*exordium* y *peroratio*) se corresponde de manera exacta con la disposición de los mecanismos humanos relacionados con las tomas de decisiones. Asimismo, el hecho de que la *narratio* y sobre todo la *argumentatio* suelan tener una mayor duración se relaciona con la necesidad de evaluar de forma lenta la enorme cantidad de datos racionales que se pueden sopesar en cualquier toma de decisión, mientras que la mayor brevedad del *exordium* y la *peroratio* se acomodan a ese "ritmo fulminante de las intuiciones emocionales".

*

Por otra parte, Tali Sharot, especialista en neurociencia cognitiva, explica el resultado de sus investigaciones sobre el comportamiento humano en

[10] *Ibidem*, p. 62.
[11] *Ibidem*, p. 62-63.

relación con la forma en que intentamos influir en los demás[12]. Sharot expone que todos tenemos una gran tendencia a compartir nuestras ideas y a influir en quienes nos escuchan. El centro de recompensa del cerebro se activa fuertemente cuando compartimos nuestras ideas y experiencias, lo que nos induce a comunicarlas con la esperanza de causar una reacción en los destinatarios. Se trata de un ingenioso mecanismo de especie, destinado a que el conocimiento, las experiencias y las ideas se pongan en común, de manera que la sociedad se beneficie de los productos de muchas mentes.

No obstante, y a pesar de nuestra tendencia a influir en los demás, no siempre empleamos las estrategias más efectivas para lograrlo, pues tendemos a exponer lo que resulta convincente para nosotros mismos, sin plantearnos lo que podría resultar persuasivo para los otros. Sharot trata de mostrar que los intentos de influir en los demás solo pueden tener éxito si ajustamos nuestras pretensiones al funcionamiento de su cerebro, lo que requiere contemplar siete factores que determinan nuestras creencias y opiniones: (1) *ideas preestablecidas*, (2) *emociones*, (3) *incentivos*, (4) *sensación de control*, (5) *curiosidad*, (6) *estado de ánimo* e (7) *influencia de otras personas*.

1) Con respecto a las *ideas preestablecidas*, Sharot muestra que, cuando las personas poseen creencias preconcebidas sobre cualquier tema, tienden a afianzarse en ellas, ignorando los datos que pudieran rebatirlas, los cuales apenas hacen mella en su cerebro. La actividad cerebral es intensa cuando recibimos informaciones que sustentan nuestras creencias previas, y se reduce considerablemente, como si el cerebro "se apagara", cuando las contradicen. Esto es así porque, en la mayoría de los casos, resulta rentable y económico tener ideas fijas que nos ayuden a interpretar y a comprender el mundo, y requeriría un gran gasto y esfuerzo cambiarlas continuamente. La tendencia a mantener las ideas preestablecidas nos lleva a ignorar las evidencias que las rebaten, incluso cuando tienen un sustento científico, y buscamos y encontramos fácilmente argumentos que contrarresten esas evidencias y que refuercen nuestras creencias originales. De hecho, presentar a las personas información que contradice sus opiniones preestablecidas les incita a buscar nuevos contraargumentos que fortalezcan aún más su punto de vista original, lo que se conoce como «efecto boomerang»[13]. No se trata de que ignoremos totalmente los datos que contradicen nuestras creencias previas, puesto que sí que pueden influirnos mínimamente, pero tenemos una tendencia natural a

[12] Vid. Tali Sharot, *The Influential Mind. What the Brain Reveals Abut Our Power to Change Others*, New York, Picador-Henry Holt and Company, 2018.

[13] Cfr. *ibidem*, pp. 15-17.

valorizar las evidencias que confirman nuestras creencias y a ignorar las que las ponen en duda. Esta propensión a descartar la información discrepante tiene implicaciones significativas para los individuos y la sociedad, ya que favorece la polarización y el mantenimiento de creencias falsas[14].

Por eso, a la hora de persuadir a alguna persona o grupo de algo que es contrario a sus creencias previas, no resulta efectivo combatirlas, ya que los destinatarios opondrían una gran resistencia y tratarían de reforzarlas, sino que es preferible implantar una nueva creencia basada en el consenso mutuo.

Sharot pone algunos ejemplos. En 1988, Andrew Wakefield publicó un trabajo en el que establecía una relación entre el autismo y las vacunas del sarampión, las paperas y la rubeola, advirtiendo de que los niños podían volverse autistas si eran vacunados. Posteriormente se demostró que no hay ninguna relación entre esas vacunas y el autismo, pero el temor ya se había arraigado en muchos padres de EE.UU., que se negaban a vacunar a sus hijos. Las campañas sanitarias que intentaban convencer a los padres de que esas vacunas no causan autismo no lograban ser efectivas, ya que se centraban en combatir las creencias establecidas, y producían una gran resistencia por parte de los padres. Por ello, un grupo de psicólogos de la Universidad de Illinois propuso crear una campaña enfocando el asunto desde otra perspectiva: en lugar de tratar de demostrar que las vacunas no causan autismo, se insistió en que previenen la posibilidad de contraer enfermedades potencialmente mortales. Esta propuesta se basaba en el consenso común entre los padres y los sanitarios, ya que todos persiguen la salud de los niños, y, al centrar el asunto en lo que unos y otros tenían en común, en lugar de en el punto de discrepancia, la campaña logró ser efectiva.

Otro ejemplo es el de un matrimonio formado por una mujer francesa y un hombre estadounidense, cada uno de los cuales está convencido de que su

[14] Antonio Damasio incide en este aspecto: "por muy bien informados que estemos, tendemos naturalmente a resistirnos a cambiar nuestras convicciones, a pesar de que dispongamos de evidencias en sentido contrario. Las investigaciones de nuestro instituto demuestran esto en cuanto a las convicciones políticas, pero sospecho que puede ampliarse a una amplia gama de creencias, desde la religión y la justicia hasta la estética. Estos trabajos demuestran que la resistencia al cambio está asociada con una relación conflictiva entre sistemas cerebrales fundamentales para con la emotividad y la razón. La resistencia al cambio está asociada, por ejemplo, con la implicación de sistemas responsables de producir ira. Construimos una especie de refugio natural para defendernos contra la información que contradice nuestras creencias. Los electorados insatisfechos, en todo el mundo, no acuden a los colegios electorales. En un clima de este tipo, se hace mucho más fácil difundir noticias falsas y posverdades" (A. Damasio, *El extraño orden de las cosas. La vida, los sentimientos y la creación de las culturas*, Barcelona, Destino, 2018, pp. 194-195).

país sería el mejor lugar para vivir. Cuando ella intenta convencerle de que vivirían mejor en Francia, solo logra que su marido busque argumentos para reforzar su creencia original, y, cuando es él quien intenta convencerla, ella también se reafirma en su opinión preestablecida. Por eso, la mejor manera de que la mujer pudiera convencer al marido sería que, en lugar de contradecir sus creencias originales, le propusiera una nueva motivación basada en el consenso común. Por ejemplo, la mujer podría decir al marido algo parecido a lo siguiente: "Estados Unidos es un magnífico lugar para trabajar y criar a nuestros hijos, pero yo sería más feliz viviendo cerca de mis padres". Con esta estrategia, la mujer sembraría una nueva creencia que no contradiría las opiniones preestablecidas de su marido, el cual podría aceptar la propuesta para satisfacer el deseo común de felicidad mutua[15].

Las conclusiones de Sharot son fácilmente extrapolables al ámbito de la retórica. Para tratar de persuadir al auditorio sobre cualquier tema, el orador ha de tener muy en cuenta cuáles son las creencias preestablecidas de la mayor parte de sus oyentes sin tratar de rebatirlas (pues eso provocaría que buscaran argumentos para reforzarlas), y orientar la operación de la *inventio* a buscar nuevas propuestas basadas en el consenso común que puedan ser aceptadas por los destinatarios.

2) Una vez que se establecen los objetivos o motivaciones comunes, debemos recurrir a las *emociones* para ayudar a transmitir el mensaje. Como explica Sharot, al registrar mediante imágenes de resonancia magnética las reacciones de varios individuos mientras escuchaban discursos políticos, se comprobó que su actividad cerebral aumentaba y disminuía al mismo tiempo, como si estuvieran sincronizados. La sincronización no solo afectaba a las áreas del lenguaje, sino también a las relacionadas con la creación de asociaciones, con el procesamiento de emociones y con la empatía, de manera que los cerebros de las distintas personas parecían funcionalmente similares. Algo parecido ocurre cuando varias personas ven la misma película: sus cerebros tienen reacciones semejantes ante las mismas escenas, y se activan y sincronizan en los momentos de mayor carga emocional (por ejemplo, ante las escenas que causan suspense, sorpresa o euforia).

Las reacciones emocionales son señales del cuerpo para advertirnos de que algo importante está pasando, y de que tenemos que responder en consonancia. Cuando sucede algo con carga emocional, la amígdala (una parte del sistema límbico cerebral relacionada con el procesamiento de las reacciones emocionales) manda una señal al resto del cerebro para que cambie

[15] Cfr. *ibidem*, pp. 30-34.

su actividad. Y esas señales son muy parecidas en todas las personas, cuyos cerebros están programados para reaccionar de forma similar a los estímulos emocionales, lo que genera un estado sicológico que incita a actuar y a ver el mundo de la misma manera. La expresión de emociones no solo capta la atención, sino que equipara los estados psicológicos del hablante y del oyente, y eso hace que este reciba la información de manera similar a como la ve el hablante. Por eso, provocar emociones puede ayudar a comunicar las ideas y a que otros compartan nuestros puntos de vista.

La emoción es una de las principales vías para impactar a los demás. Compartir ideas requiere tiempo y un esfuerzo cognitivo, pero las emociones se pueden transmitir de forma rápida y con facilidad. Percibimos rápidamente las emociones de los demás al advertir cambios en su expresión facial, su tono de voz, su postura y su lenguaje. Nuestros cerebros están programados para transferir rápidamente las emociones, porque estas proporcionan información importante sobre nuestro entorno. Si alguien detecta el miedo o el entusiasmo de otra persona, inmediatamente siente el mismo temor o entusiasmo, lo que le previene para afrontar un eventual peligro que haya en el entorno o para investigar en busca de lo que podría entusiasmarle a él. Y todo esto sucede rápidamente, incluso antes de que tengamos la oportunidad de pensar en ello. Por ello, conviene ser conscientes de que podemos alterar las emociones de los demás por el simple hecho de experimentarlas nosotros mismos[16].

Por lo que respecta al ámbito de la retórica, y teniendo en cuenta que las emociones son muy contagiosas, el orador puede hacer uso de ellas para sustentar y comunicar sus ideas de manera eficaz. Al expresar sus sentimientos, el orador puede contagiar su situación emocional al auditorio, lo que aumenta las probabilidades de que los oyentes adopten su punto de vista.

3) Pero ¿qué tipo de emociones funciona mejor? Al tratar el apartado relativo a los *incentivos*, Sharot explica que, para persuadir a alguien de que realice una acción, la promesa de una recompensa inmediata es más efectiva que la amenaza de un futuro castigo. Los seres humanos tenemos predisposición a movernos hacia los objetos que nos causan placer y a alejarnos de los que nos producen dolor, porque eso suele ser efectivo. Nuestros cerebros están configurados de manera que la anticipación de una recompensa incita a la acción. Cuando nos enfrentamos a la posibilidad de lograr algo bueno, una región profunda de nuestro cerebro, el mesencéfalo, produce una serie de señales que ascienden hasta el cuerpo estriado, cerca del

[16] Cfr. *ibidem*, pp. 35-54.

centro del cerebro, y, finalmente, a las regiones de la corteza frontal que producen las respuestas motoras. En contraste, cuando anticipamos que algo malo puede suceder, las mismas áreas del cerebro desencadenan una respuesta que inhibe la acción. Por ello, es más probable que realicemos una acción cuando esperamos algo bueno que cuando nos enfrentamos a un castigo. Por el contrario, si lo que queremos es que alguien permanezca pasivo sin hacer nada, es más efectivo amenazarle o advertirle de los efectos negativos que se derivarían de su acción, pues el miedo puede paralizarnos[17].

Por otra parte, las recompensas inmediatas son más efectivas que las recompensas futuras, especialmente si estas son inciertas (a esto se refiere nuestro refrán "Más vale pájaro en mano que ciento volando"). En ocasiones tenemos que elegir entre una recompensa menor segura e inmediata y otra mayor pero futura e incierta, y nuestra tendencia natural es a aceptar las recompensas seguras e inmediatas. Y lo mismo ocurre con las amenazas, que en muchas ocasiones son futuras e inciertas, por lo que resultan poco efectivas.

Muchas veces tendemos a presionar a los demás para lograr que hagan algo de forma negativa (como la madre que dice a su hija que pasará mucho frío si no lleva un abrigo, o el profesor que amenaza a un alumno con suspenderle si no hace bien su trabajo), pero es una estrategia equivocada, pues sería mucho más efectivo proponer recompensas (la madre puede decir a su hija que estará más atractiva y confortable con su abrigo, y el profesor estimular a su alumno con la esperanza de lograr una buena nota).

En relación con la retórica, las apreciaciones de Sharot sobre los incentivos son especialmente relevantes con respecto al género deliberativo, en el que se trata de lograr que los oyentes hagan o dejen de hacer algo en el futuro. La retórica estipula que dicho discurso ha de provocar el miedo o la esperanza. Obviamente, el orador puede hacer un uso conjunto de ambas emociones, pero los estudios de Sharot corroboran que alentar la esperanza de

[17] Las amenazas inmediatas suelen producir que nos quedemos "congelados" o paralizados. Sharot explica que la evolución nos equiparó con esta reacción de "congelación" (generada por la amígdala, una pequeña estructura del cerebro implicada en el procesamiento de las emociones) como respuesta a algunos peligros. Para evitar ser atacados por un animal salvaje, teníamos tres opciones: (a) huir rápidamente, (b) luchar o (c) permanecer totalmente quietos. La inmovilidad puede evitar que nos detecten, pues los humanos y otros animales somos muy hábiles para detectar el movimiento. La inmovilidad también sirve para fingir que estamos muertos, y muchos depredadores evitan comer cadáveres, ya que pueden causar enfermedades. Por ello, la reacción de "congelación" suele preceder a las respuestas de huida o de lucha (cfr. *ibidem*, pp. 70-71).

una recompensa (y especialmente si es cercana) es lo más efectivo cuando se trata de lograr que los oyentes hagan algo, e inducir su temor es lo más apropiado si se pretende que no realicen una acción.

4) Además, las amenazas o advertencias suelen limitar la *sensación de control* de quien las recibe, mientras que las promesas de recompensa tienden a aumentarla. La mayor parte de la gente se pone nerviosa cuando se le quita la capacidad de controlar su entorno, y suele temer más a las cosas incontrolables que a las que puede controlar. El control está estrechamente relacionado con la influencia, pues, cuando alguien altera las creencias o influye en las acciones de otra persona, ejerce control sobre ella. Por eso, comprender la relación entre el control y la influencia permite predecir mejor cuándo la gente resistirá la influencia y cuándo la aceptará. De manera general, cuando las personas perciben que se está limitando su capacidad de control, tienden a oponer resistencia, mientras que, si sienten que sus posibilidades de actuar se están ampliando, pueden aceptar la experiencia y encontrarla gratificante. Por ello, para influir en las acciones de los demás, conviene transmitirles la sensación de que mantendrán el control sobre lo que se les pide que hagan, pues de esa forma aumentará su motivación y estarán más predispuestos a realizar la acción[18].

Generalmente, nuestras propias elecciones tienen mejores resultados que las cosas que nos imponen, por lo que nos resulta gratificante poder ejercer el control. La asociación entre elección y recompensa se ha vuelto tan fuerte en nuestras mentes que la elección en sí se ha vuelto gratificante. El simple hecho de poder elegir activa parte del sistema de recompensa del cerebro (el cuerpo estriado ventral), de manera que percibimos la elección como una recompensa en sí misma. Además, el hecho de poder elegir tiene un sentido adaptativo, puesto que nos permite aprender las cosas que nosotros mismos podemos hacer para lograr recompensas (no es lo mismo que alguien te facilite el sustento que aprender a conseguirlo por ti mismo, pues la primera opción podría fallar, dejándonos indefensos).

Las personas prefieren elegir, pero, si se les dan demasiadas opciones, pueden sentirse abrumadas. Por eso, conviene reducir el número de opciones que se ofrecen, facilitando la elección.

---

[18] Sharot ejemplifica este aspecto con el pago de impuestos. La mayor parte de la gente siente como desagradable la obligatoriedad de pagarlos, y eso se debe, según Sharot, a que no tiene ningún control sobre lo que se hará con su dinero. Varios experimentos muestran que las personas estarían más dispuestas a pagar impuestos si pudieran controlar de alguna forma en qué se emplearían (cfr. *ibidem*, pp. 85-87).

Se ha comprobado que dar a las personas responsabilidades y la capacidad de elegir mejora su bienestar, lo que tiene claras aplicaciones en la vida hogareña y laboral: los padres pueden dar más responsabilidades a sus hijos, y, en el trabajo, se puede dar a los empleados un mayor grado de participación en los procesos de toma de decisiones para mejorar su motivación y su satisfacción. La sensación de control solo necesita ser eso: una percepción. Por eso, para influir en los demás, es mejor acrecentar su percepción de que mantienen el control. Según Sharot, nuestra tendencia natural cuando intentamos influir en las acciones de los demás es dar órdenes. Este enfoque a menudo falla, pues si las personas consideran que su independencia ha sido limitada, se sienten ansiosas y desmotivadas, y es probable que tomen represalias. Por el contrario, aumentar el sentido de control de las personas las hace más felices, saludables y productivas[19].

En el ámbito de la retórica, las indicaciones de Sharot son fácilmente extrapolables al género deliberativo: si el orador quiere que sus destinatarios hagan algo en el futuro, conviene que les transmita la sensación de que mantendrán el control sobre sus acciones, evitando que perciban lo que se les incita a hacer como una imposición.

5) Con respecto a la *curiosidad*, Sharot destaca que tendemos a ignorar los mensajes negativos (y ese es el motivo por el que los pasajeros de los aviones no suelen escuchar las indicaciones de seguridad —diferentes en cada avión— que les proporcionan los miembros de la tripulación, a pesar de que resultarían vitales en caso de accidente). Por eso, conviene reformular el mensaje introduciendo aspectos positivos, resaltando el vacío de información que se está llenando y mostrando cómo usar el conocimiento para mejorar.

Los vacíos de información hacen que las personas se sientan incómodas, mientras que llenarlos les resulta satisfactorio. Por eso, crear vacíos de información puede resultar útil, pues, si se nos hace ver que no sabemos una cosa, inmediatamente queremos conocerla[20]. Cuando recibimos una recompensa o se cubren las necesidades básicas para la supervivencia (como obtener agua o alimentos), las "neuronas dopaminérgicas" del mesencéfalo envían señales a otras regiones del cerebro (entre las que se encuentran el cuerpo estriado, que procesa las recompensas, y otras áreas de la parte frontal del cerebro importantes para la planificación); pero esas neuronas se activan

[19] Cfr. *ibidem*, pp. 87-103.

[20] Los medios de comunicación suelen hacer uso de este recurso, planteando cuestiones que puedan llamar la atención de los destinatarios (por ejemplo, con propuestas del tipo "Conozca que tres políticos se han operado la nariz", o "¿Sabe usted que celebridades sienten pasión por la jardinería?"). Cfr. *ibidem*, pp. 108-111.

de la misma forma cuando recibimos información. El hecho de que el cerebro codifique el conocimiento de igual manera que la obtención de cosas imprescindibles para sobrevivir indica que la obtención de información también es necesaria, ya que nos ayuda a conocer mejor el entorno en el que tenemos que desenvolvernos.

El conocimiento, además, hace que nos sentamos bien o mal. El conocimiento de cosas positivas genera bienestar, y el de cosas negativas malestar, por lo que tendemos a conocer las cosas que puedan hacer que nos sintamos bien y a evitar las que podrían incomodarnos. Por eso, transmitir los mensajes de manera positiva, insistiendo en los aspectos más atractivos de las cosas, hace que los destinatarios sean más propensos a escuchar y a dejarse influir.

Estas consideraciones son aplicables al ámbito de la retórica, pues el orador puede crear o resaltar vacíos de información en sus oyentes para provocar su curiosidad y resarcirla, y plantear su mensaje de una forma positiva que propicie su atención.

6) También es importante el *estado de ánimo* de las personas a las que se quiere influir. Cuando las personas están estresadas o se sienten amenazadas por su entorno, son más proclives a aceptar la información negativa y a alterar sus puntos de vista en respuesta a las malas noticias. En situaciones de estrés, nos obsesionamos con la detección de peligros y nos centramos en lo que pueda salir mal. En ocasiones, esto puede resultar ventajoso, pero también puede llevarnos a reaccionar de manera exagerada y conservadora, cuando podría ser más efectivo correr algún riesgo. Como explica Sharot (2018: 136-140), las personas pueden comprar un seguro contra terremotos después de conocer los que han tenido lugar en California, incluso si viven en Iowa. Por otra parte, la tendencia a las reacciones conservadoras se observa claramente en las competiciones deportivas: cuando los deportistas se sienten intimidados por sus adversarios, tienden a volverse conservadores, lo que no suele resultar efectivo, y en muchas ocasiones sería preferible que afrontaran riesgos para tener alguna posibilidad de ganar. Los estados emocionales de las personas pueden alterar por completo sus pensamientos, decisiones e interacciones. En general, cuando las personas se sienten bien y relajadas, están más dispuestas a correr riesgos y a ver el lado positivo de las cosas, y, si están ansiosas o estresadas, son más conservadoras y tienden a dejarse influir por las malas noticias. Esto explica por qué las campañas basadas en el miedo pueden resultar inútiles en un momento determinado y eficaces en otro. Por ello, a la hora de tratar de influir en los demás, conviene tener en cuenta su estado de

ánimo, lo que se traduce, en el ámbito de la retórica, en la conveniencia de ajustar el mensaje y las expectativas a la situación anímica de los destinatarios.

7) A propósito de la *influencia de otras personas*, Sharot recuerda que nacemos con una predisposición automática a aprender de quienes nos rodean, pues el cerebro humano está diseñado para adquirir conocimientos en un contexto social. No solo basamos el aprendizaje en nuestros propios procesos de prueba y error, sino también en las experiencias ajenas (lo que se conoce como "aprendizaje social"). Y aunque nos gusta vernos a nosotros mismos como diferentes, solemos adoptar rápidamente los puntos de vista y las preferencias de los demás.

Cuando percibimos que otras personas desean algo, nuestro cerebro registra que ese objeto de deseo es probablemente valioso, y, en el momento de tomar una decisión, recupera inconscientemente ese indicio de valor y lo usa como guía. Nuestra tendencia natural es imitar las elecciones de los demás, porque asumimos que poseen una información que nosotros no tenemos. Sin embargo, Sharot previene contra esa tendencia, porque las elecciones de los demás no siempre son las mejores para nosotros[21].

Por otra parte, no solo observamos las elecciones de los demás, sino también sus consecuencias, que tenemos muy en cuenta para tomar nuestras decisiones: si otra persona elige algo y le va bien, nos veremos tentados a seguir su ejemplo, y no lo seguiríamos si le fuera mal. Por ello, recompensar o castigar a las personas por su buen o mal comportamiento no solo afecta a la persona que está siendo alabada o criticada, sino también a todos los demás que están mirando.

Sharot explica que reaccionamos de forma distinta ante nuestras propias experiencias y ante las de los demás. Al recibir un elogio por una actuación (por ejemplo, cuando un profesor alaba en clase el trabajo de un alumno), las neuronas dopaminérgicas del cuerpo estriado disparan su actividad (lo que aumenta la probabilidad de que se repita la acción que condujo a la gratificación); y, al ser reprendidos (por ejemplo, si el profesor reprocha al alumno su escaso trabajo), las neuronas dopaminérgicas reducen su actividad (lo que reduce la probabilidad de que se repita la acción que condujo al mal resultado). Pero los estudios revelan, como lamenta Sharot, un aspecto desagradable de la naturaleza humana, pues, si no es uno mismo quien recibe

[21] Con respecto a las valoraciones que se realizan en Internet sobre distintos servicios u objetos (hoteles, restaurantes, electrodomésticos, libros…), es muy probable que la primera opinión vertida influya decisivamente sobre las siguientes: cuando la primera opinión es muy favorable, aumenta notablemente la probabilidad de que las siguientes también lo sean, por lo que el juicio de una sola persona puede llegar a ser muy influyente (cfr. *ibidem*, pp. 158-162).

el elogio o el reproche, sino un compañero o amigo, las neuronas del cuerpo estriado muestran el patrón de respuesta opuesto: su activación aumenta si el amigo es reprendido y se reduce si es elogiado. Parece que el cerebro percibe a los demás como competidores, y que codifica sus errores como gratificantes y sus éxitos como una pérdida[22].

Cuando observamos las actuaciones de los demás, a menudo las comparamos con lo que habríamos hecho nosotros mismos si estuviéramos en su lugar, y, en el caso de que la otra persona haga algo inesperado, se activa una señal de alarma en la corteza prefrontal dorsolateral que nos previene para aprender del resultado de esa actuación imprevista.

Por lo demás, Sharot recuerda la dificultad de tener opiniones independientes, pues solemos dejarnos influir por las opiniones de los demás, y previene contra la supuesta "sabiduría de las multitudes": nuestra tendencia natural consiste en aceptar las creencias de las mayorías (lo que sustenta la eficacia de los "lugares de la cantidad" propuestos por Perelman y Olbrechts-Tyteca), pero dichas creencias resultan muchas veces erróneas o sesgadas. No solo hay creencias mayoritarias que con el tiempo se demuestran falsas (como la de que el sol giraba alrededor de la tierra), sino que la opinión mayoritaria suele estar condicionada por el "sesgo de igualdad", consistente en recurrir a la estrategia de sopesar la opinión de todos por igual, independientemente de su grado de confiabilidad y de su experiencia. Nuestra tendencia natural consiste en valorar por igual todas las opiniones, pues resulta más económico que molestarse en descubrir la opinión de las personas expertas en el tema, pero eso nos puede llevar a tomar decisiones equivocadas o contraproducentes. Por ello, Sharot aconseja que tratemos de superar nuestro instinto natural, buscando a las personas expertas en el tema del que se trate para valorar en mayor medida su opinión (Sharot, 2018: 173-195)[23].

En suma, y extrapolando al ámbito de la retórica los planteamientos de Sharot, quien se disponga a hablar en público puede hacer lo siguiente para mejorar la efectividad de su discurso: contemplar las creencias preestablecidas de sus oyentes y no tratar de contravenirlas, buscando una propuesta basada en el consenso común que pueda ser aceptada por ellos; usar las emociones para contagiar su estado anímico al auditorio, favoreciendo que

[22] Cfr. *ibidem*, pp. 165-168.

[23] Cfr. *ibidem*, pp. 173-195. Con respecto a la posibilidad de conectar físicamente dos cerebros humanos, de manera que los impulsos de uno afecten al otro, véase el capítulo final del libro de Sharot, titulado "The Future of Influence? Your Mind in My Body" (pp. 197-209).

este adopte su punto de vista; alentar la esperanza de una recompensa cercana si pretende que los destinatarios lleven a cabo alguna acción, o inducir su temor si desea que permanezcan inactivos; transmitir a los receptores que mantendrán el control sobre sus acciones, sin que sientan lo que se les propone como una imposición; crear o resaltar vacíos de información que despierten la curiosidad del auditorio; plantear el mensaje de manera positiva para lograr que los oyentes sean más propensos a escuchar y a dejarse influir, y ajustar el contenido del discurso y sus expectativas al estado anímico de los destinatarios.

3. 4. *Elocutio*

La *elocutio* (‘elocución, adorno’) consiste en la adecuada expresión y el adorno de los contenidos del discurso, de forma que resulte a la vez claro y atractivo.

La escritura del discurso constituye el paso previo a su memorización y a su pronunciación. Aunque en ocasiones, y dependiendo del tipo de discurso y de la circunstancia en la que se pronuncie, puede no ser necesario escribirlo por entero (pues basta con establecer un resumen, un esquema o unas notas), generalmente conviene escribirlo íntegramente, y así se prescribía en la retórica tradicional con respecto a los tipos de discursos prototípicos. A este respecto, la escritura del discurso puede ser de gran utilidad, ya que facilita la claridad, el orden y la precisión de las ideas que se exponen, así como su corrección de forma rigurosa[1].

Además, escribir el discurso permite pronunciarlo en privado y medir su duración, lo que posibilita conocer de manera muy aproximada cuánto durará su exposición pública, y ajustarlo así al tiempo del que se disponga. Si al pronunciar el discurso en privado se comprueba que sobrepasa el tiempo establecido, hay que acortarlo hasta adecuarlo a dicho tiempo (o, en el caso de que peque de lo contrario, hay que tratar de alargarlo para ajustarlo a la duración esperada).

Es fundamental no sobrepasar nunca el tiempo otorgado para hablar, e incluso no agotarlo totalmente (es preferible que el discurso no alcance el tiempo concedido a que lo supere). El hecho de superar el tiempo establecido puede producir el tedio de los oyentes (los cuales están predispuestos a prestar atención al orador durante el tiempo previsto, pero no más), y puede causar muy mala impresión, pues denota falta de preparación y falta de respeto hacia el auditorio y hacia los organizadores del evento. Y, en el caso de que haya varios oradores, sobrepasar el tiempo establecido implica robárselo a quienes tienen que hablar después, lo que puede producir justificadamente su malestar.

Por eso, es muy importante ajustar la duración del discurso al tiempo establecido, y, para ello, es necesario escribirlo y comprobar cuánto dura su pronunciación (o bien comparar su extensión escrita con la de otros discursos que hayamos escrito y pronunciado anteriormente).

Por otra parte, al redactar el discurso hay que tener en cuenta que está destinado a su pronunciación ante un auditorio. Los textos que van a ser

[1] Cfr. J. A. Hernández Guerrero y M. C. García Tejera, *El arte de hablar*, cit., p. 149.

leídos pueden tener un mayor grado de complejidad, puesto que la forma de transmisión escrita ofrece al lector más facilidades de comprensión (y, si es necesario, el lector puede releer un pasaje complejo hasta entenderlo completamente). Pero los textos que se transmiten por la vía oral presentan mayores dificultades para ser comprendidos e interpretados. Por ello, al elaborar el discurso se ha de procurar que su pronunciación le resulte sencilla al orador (evitando cacofonías difíciles de pronunciar, o periodos o expresiones difíciles de memorizar), que pueda ser fácilmente entendido por los oyentes y que su audición resulte agradable[2].

En este apartado se solía incluir:

1) *Elocutionis genera*
2) *Elocutionis virtutes et vitia*

Desarrollamos a continuación cada uno de estos apartados.

1) *Elocutionis genera*, *genera dicendi*, o teoría de los registros o estilos: *genus sublime*, *genus medium* y *genus humile*: estilos alto, medio y bajo, destinados respectivamente al *movere*, al *delectare* y al *docere*. Estos estilos no se utilizan uniformemente a lo largo de todo el discurso, sino que cada parte requiere el más adecuado[3].

---

[2] Cfr. *ibidem*, p. 150.

[3] Cfr. *ibidem*, §§ 1078-1082. Cicerón se refiere a estos tres estilos como *genus vehemens*, *genus modicum* y *genus subtile*, y Quintiliano los denomina *genus grande*, *genus medium* y *genus subtile*. Cfr. M. T. Cicerón, *El orador*, trad. de E. Sánchez Salor, Madrid, Alianza Editorial, 1991, 21, 69 y Quintiliano, *Institutio Oratoria*, cit., 12, 10, 58. La teoría de los tres estilos fue implantada en la Antigüedad clásica a partir de las contribuciones de Teofrastro, Demetrio, Hermógenes, Cicerón y Quintiliano. En la Edad Media, dicha teoría se consolidó al identificar cada uno de los tres estilos con las principales obras de Virgilio, dando lugar a la denominada *rota Virgilii*, o rueda virgiliana, según la cual la *Eneida*, las *Geórgicas* y las *Bucólicas* estaban escritas, respectivamente, en el *gravis stylus*, o estilo alto, en el *mediocrus stylus*, o estilo medio, y en el *humilis stylus*, o estilo bajo. Vid. al respecto T. Albaladejo *Retórica*, cit., p. 127 y J. A. Hernández Guerrero; M. C. García Tejera, *Historia breve de la retórica*, cit., pp. 41-42. A cada uno de los tres estilos, además, se le asociaba un oficio, un nombre propio, un animal, un instrumento, un lugar y una planta (*humilis stylus*: pastor ocioso, Tityrus o Meliboeus, oveja, báculo, pastos, haya; *mediocurs stylus*: agricultor, Triptolemus o Caelius, buey, arado, campo, manzano; *gravis stylus*: soldado dominante, Héctor o Ayax, caballo, espada, ciudad o castillo, lauro o cedro). Cfr. P. Guiraud, *La stylistique*, París, P.U.F., 1961, 3ª ed., p. 17.

2) *Elocutionis virtutes et vitia* ('virtudes y vicios de la elocución'):

— *Puritas* (o *latinitas*): pureza lingüística, o forma de expresarse con corrección idiomática. Se basa en cuatro pautas: *ratione*, *vetustate*, *auctoritate*, *consuetudine* ('razón', 'antigüedad', 'autoridad' y 'costumbre'). A este virtud se oponen los vicios correspondientes, relacionados con el purismo exagerado o con las siguientes incorrecciones concretas:

**In verbis singulis* (que atañen a una única palabra): barbarismos.
**In verbis coniunctis* (que afectan a varias palabras unidas): *soloecismus* ('solecismo': error sintáctico)[4].

— *Perspicuitas*, o claridad de la expresión, tendente a la comprensibilidad intelectual. Se le opone, como vicio, la *obscuritas*, ya sea *in verbis singulis*, por la elección de vocablos inadecuados, o *in verbis coniunctis*, por un uso enrevesado o defectuoso de la sintaxis.

— *Aptum*, o *decorum*: encajar armónicamente las partes en un todo. Hay un decoro "interno" y otro "externo". El decoro interno afecta a todas las partes integrantes del discurso, las cuales han de armonizar unas con otras[5]. El decoro externo contempla la relación del discurso con las circunstancias sociales en que es pronunciado, de manera que se produzca la necesaria adecuación con el propio orador, el público, el tiempo y el lugar. El decoro externo afecta de manera especial a la *elocutio* y a la *pronuntiatio*, y está dirigido a la *utilitas* ('utilidad') de la causa[6]. Los *vitia* pueden afectar al *decorum* interno (la inconveniencia entre *res* [contenido'] y *verba* [forma]), y al externo (la inadecuación entre el discurso y sus circunstancias)[7].

---

[4] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 463-527.

[5] Como recuerda Lausberg, el decoro no solo atañe a la *elocutio*, sino que, para lograr la armonización, hay que prestar atención a los siguientes elementos: 1) la *causa*, de manera que el *status* reconocido en la *intellectio* se desarrolle mediante la invención de las ideas apropiadas; 2) la *inventio* y la *elocutio*, de cara a recubrir las ideas halladas en la invención con un adecuado ropaje elocutivo; 3) la *dispositio*, encaminada a propiciar el orden más adecuado; 4) la *pronuntiatio*, que ha de estar en consonancia con las ideas expresadas y con su formulación elocutiva, y 5) las *partes orationis* (*exordium*, *narratio*, *argumentatio* y *peroratio*), que deben armonizar entre sí (cfr. *ibidem*, § 1056).

[6] Cfr. *ibidem*, §§ 1057-1062.

[7] Tomás Albaladejo incluye entre las *elocutionis virtutes* la *urbanitas*, o elegancia de estilo. Quintiliano define así la *urbanitas*: "Pues se llama urbanidad a aquella por la que veo que el discurso se manifiesta ofreciendo en las palabras, en el sonido y en el uso un gusto propio de la ciudad y una calmada erudición derivada de la conversación de los doctos, a la cual en fin es contraria la grosería" (Quintiliano, *Instituo oratoria*, cit., 6, 3,

— *Ornatus*, o embellecimiento del texto. Es la *virtus* más codiciada, por engendrar una *delectatio* ('delectación') que sirve a la causa. El público escucha con agrado un discurso convenientemente engalanado (sobre todo si parece que es improvisado), y se deja llevar por él. La *delectatio* pretende evitar el tedio, mover los sentimientos y despertar el interés del oyente mediante la superación de lo usual.

El *ornatus* también tiene en cuenta si los recursos afectan a una única palabra (*in verbis singulis*) o a varias (*in verbis coniunctis*):

— *In verbis singulis*: Tropos (metáfora, metonimia, sinécdoque, alegoría, concepto, sinestesia).

— *In* verbis *coniunctis*:

a) Figuras: *figuras de dicción* y *figuras de pensamiento*.

b) *Compositio* ('composición'): estudia la estructura sintáctica y fónica de los grupos de palabras, y comprende aspectos como la *iunctura* (unión de las palabras) y el *numerus* o ritmo clásico (por lo que se relaciona con el *ars recte dicendi* y con el *ars bene dicendi*[8]).

La *compositio* afecta a aspectos relacionados con las lenguas clásicas, como el *numerus*, que se formaba por la alternancia de vocales breves y largas, de las que carece el español. No obstante, las lenguas romances pueden usar otros recursos para tratar de dotar de sonoridad a determinadas expresiones que se quieran resaltar, como el uso de rimas internas en la prosa, o el empleo de figuras retóricas que potencien la sonoridad.

Los *vitia* relativos al *ornatus* consisten en el exceso o el defecto en la ornamentación[9].

17, según la traducción de Tomás Albaladejo en *Retórica*, cit., p. 126). Tomás Albaladejo cree aconsejable incluirla entre las *virtutes* por ser una cualidad perfectamente establecida en el ámbito de la *elocutio* que atañe fundamentalmente al estilo. Cfr. *Ibidem*, pp. 124-127.

[8] Cfr. H. Lausberg, *Manual de retórica literaria*, cit., §§ 538-1054.

[9] Cfr. *ibidem*, §§ 1063-1077.

FIGURAS RETÓRICAS Y TROPOS

Según la concepción del Grupo μ, o Grupo de Lieja, los tropos y figuras pueden organizarse atendiendo a la doble consideración del plano de la expresión y del plano del contenido, por un lado, y de la extensión a la palabra o a elementos superiores a la palabra, por otro, distinguiendo entre metaplasmos, metataxis, metasememas y metalogismos[1]:

	PLANO DE LA EXPRESIÓN **(Figuras de dicción)**	PLANO DEL CONTENIDO
Palabra (y <) *In verbis singulis*	*METAPLASMOS*	*METASEMEMAS* **(Tropos)**
Palabra (y >) *In verbis coniunctis*	*METATAXIS*	*METALOGISMOS* **(Figuras de pensamiento)**

Hay que tener en cuenta, no obstante, que los límites entre las figuras de dicción y las de pensamiento no siempre están claros, pues determinadas figuras de dicción pueden provocar una potenciación del contenido, o las figuras de contenido pueden conllevar un juego con los elementos formales.

Aunque tropos y figuras tienen en común que pueden emplearse para aportar fuerza o gracia a los discursos, se diferencian, como ya advirtiera Quintiliano en el libro VIII de su *Institutio oratoria*, en que los tropos (entre los que destacan la metáfora, la metonimia y la sinécdoque) implican una *mutatio* o mutación del significado que no se produce en las figuras: "Tropo es la mutación del significado de una palabra a otro, pero con gracia". De ahí que los tropos sean mecanismos cognoscitivos que sirven para producir conocimiento y significado y para expresar una determinada visión de la realidad.[2]

---

[1] Cfr. Grupo μ, *Retórica General*, cit. y T. Albaladejo, *Retórica*, cit., pp. 128-155.

[2] Cfr. al respecto D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit., pp. 202-204. En relación con el poder de los tropos para construir significado, vid. Paul Ricoeur, *La metáfora viva*, Madrid, Ediciones Cristiandad / Ediciones Trotta, 2001. Georges Lakoff y Mark Johnson explican que los seres humanos, en nuestro día a día, realizamos continuos procesos de metaforización, sustituyendo cuestiones abstractas por metáforas que condicionan nuestro entendimiento de la realidad: "Nuestros conceptos estructuran lo que percibimos,

Exponemos a continuación algunas de las figuras y tropos más importantes[3], poniendo ejemplos tomados de textos literarios:

FIGURAS DE DICCIÓN

A) *METAPLASMOS*:

— ***Aliteración***: repetición de sonidos semejantes con el fin de producir un efecto fonosemántico, de manera que el sonido producido se relacione con lo expresado (Garcilaso de la Vega, *Égloga* II: "El dulce murmurar deste rüido, / el mover de los árboles al viento". En este caso, la aliteración pretende sugerir el sonido que produce el viento al mover los árboles).

— ***Paronomasia***: consiste en emplear *parónimos*, esto es, términos con significantes muy parecidos, pero con significado diferente (como *distinto* y *distante*). Es uno de los recursos de ornato basado en los juegos de palabras (Blas de Otero, *Hijos de la tierra*: "Un hombre a hombros del miedo").

— ***Antanaclasis***: también constituye un juego de palabras. Consiste en la repetición de significantes idénticos que pertenecen a palabras distintas por sus significados (Luis de Góngora, letrilla «Dineros son calidad»: "cruzados hacen cruzados, / escudos pintan escudos / […] ducados dejan Ducados, / y coronas Majestad").

— ***Calambur***: juego verbal consistente en la agrupación de sílabas de una o más palabras de modo diferente al normal, con el fin de obtener una composición léxica distinta. Puede estar asociado con las metataxis por lo que tiene de composición sintáctica (Luis de Góngora, letrilla «Dineros son calidad»: "con dados ganan condados"; Ruiz de Alarcón, *Los favores del mundo*: "¿—Este es conde? —Sí, este esconde la calidad y el dinero").

---

cómo nos movemos en el mundo, la manera en que nos relacionamos con otras personas. Así que nuestro sistema conceptual desempeña un papel central en la definición de nuestras realidades cotidianas. Si estamos en lo cierto al sugerir que nuestro sistema conceptual es en gran medida metafórico, la manera en que pensamos, lo que experimentamos y lo que hacemos cada día también es en gran medida cosa de metáforas" (G. Lakoff y M. Johnson, *Metáforas de la vida cotidiana*, Madrid, Cátedra, 2009, p. 39).

[3] Nos basamos en la clasificación de las figuras propuesta por Tomás Albaladejo (*Retórica*, cit., pp. 139-155), basada en la concepción del Grupo de Lieja, y añadimos algunas más.

B) *METATAXIS*:

Hay tres formas de crear figuras de dicción que afectan a un nivel superior al de la palabra (*in verbis coniunctis*):

B. 1. Supresión de elementos.
B. 2. Adición de elementos.
B. 3. Organización sintáctica.

A continuación, veremos las distintas figuras que emplean estos tres procedimientos.

B. 1. Figuras de supresión de elementos:

— ***Asíndeton***: figura de supresión por la que son cancelados los conectivos coordinantes (Francisco Pino, *Méquina dalicada*: "Agujeros felices / verás como una música / oirás como un color / todo será al revés"; atribuido a Julio César: "Veni, vidi, vici").

— ***Elipsis***: figura de supresión consistente en la cancelación de uno o varios elementos de la oración que a partir del contexto pueden ser recuperados (Arturo Uslar Pietri, *Las lanzas coloradas*: "Detrás, como el polvo de los cascos, como la sombra de unas infinitas alas sombrías, toda la caballería desbocada" [se sobreentiende "…*venía* toda la caballería desbocada", o un verbo similar]).

— ***Zeugma***: figura de supresión en la que el elemento cancelado está expresado en el contexto de modo idéntico o parecido (Francisco de Quevedo, soneto «Ceniza en la frente de Aminta, el miércoles de ella»: "Mas la que miro en tu espaciosa frente / advierte las hazañas de tus ojos: / pues quien los ve es ceniza, y ellos fuego" [se sobreentiende "Más la *ceniza* que miro…]; *Lazarillo de Tormes*, refiriéndose Lázaro al pan guardado en el arcón del clérigo: "Sacarlo entero no es cosa conveniente, porque verá la falta el que en tanta me hace vivir" [se sobreentiende "…el que en tanta *falta* me hace vivir]).

— ***Aposiopesis***: figura por supresión. Es la omisión de uno o varios elementos que se espera que aparezcan a continuación de lo expresado o que se presuponen (Pío Baroja, *Aventuras, inventos y mixtificaciones de Silvestre Paradox*: "—Pero ¿es que también ese…?").

B. 2. Figuras de adición de elementos:

— ***Polisíndeton***: figura de adición consistente en la repetición de conjunciones (Rubén Darío, *Cantos de vida y esperanza*: "Y sueña. Y ama, y vibra. Y es hija del sol"; Fernando de Herrera, «Por la pérdida del Rey Don Sebastián»: "Y cayó en despeñadero / el carro, y el caballo y caballero").

— ***Anáfora***: es la repetición a distancia de uno o varios elementos en el comienzo de grupos sintácticos o métricos próximos entre sí (Luis de Góngora, soneto «Al Sol porque salió estando con una dama y le fue forzoso dejarlo»: "Ya besando unas manos cristalinas, / ya anudándome a un blanco y liso cuello, / ya esparciendo por él aquel cabello / que Amor sacó entre el oro de sus minas…"; Garcilaso de la Vega, *Égloga I*: "Por ti el silencio de la selva umbrosa. / Por ti la esquividad y apartamiento / del solitario monte m'agradaba; / por ti la verde hierba, el fresco viento, / […] deseaba").

— ***Anadiplosis***: figura por adición en contacto. Es la repetición al comienzo de una agrupación sintáctica o de un verso de uno o varios elementos presentes al final de la agrupación inmediatamente anterior (Vicente Aleixandre, *La destrucción o el amor*: "No es una mariposa de metas, sino un aire. / Un aire blando y suave…").

— ***Epanalepsis o geminación***: figura por adición en contacto. Es la repetición de uno o varios elementos idénticos en el comienzo de una oración o de un verso (Guillermo Carnero, *Dibujo de la muerte*: "Venid, venid, fantasmas a poblarme").

— ***Epífora, epístrofe o conversión***: figura por adicción, consistente en la repetición de elementos, en contacto o a distancia, en el final de un grupo sintáctico o métrico.

Cuando la repetición es en contacto, constituye lo contrario de la *epanalepsis* o *geminación*, ya que los elementos que se repiten están al final de la oración o el verso (Jorge Guillén, *Cántico*: "¿Va a guiarme el enigma? Rumbos. Rumbos"; Rafael Alberti, «Galope»: "A corazón suenan, resuenan, resuenan / las tierras de España").

Cuando la repetición es a distancia, es lo contrario de la *anáfora*, ya que se repiten elementos al final de grupos sintácticos o métricos (Luis Cernuda, *Los placeres prohibidos*: "…el deseo es una pregunta / cuya respuesta no existe, / una hoja cuya rama no existe, / un mundo cuyo cielo no existe").

— ***Epanadiplosis o redición***: figura por adición a distancia. Repetición del mismo elemento al comienzo y al final de una oración, grupo oracional o verso (Francisco de Quevedo, soneto: "Quiero gozar, Gutiérrez, que no quiero").

— ***Políptoton***: figura de adición que consiste en emplear un mismo adjetivo o nombre en distintos casos, géneros o números, o un mismo verbo en distintos modos, tiempos o personas (Garcilaso de la Vega, soneto V: "En esto estoy y estaré siempre puesto"; Pedro Salinas, *Razón de amor*: "lo que queremos nos quiere, / aunque no quiera querernos").

— ***Derivación:*** figura de adición formada por la presencia de palabras derivadas de la misma raíz. Es parecida al políptoton, aunque se diferencia de este en que puede estar formada por categorías gramaticales diferentes, como un sustantivo y un adjetivo (Lope de Vega, «La Circe»: "la fama infame del famoso Atrida").

— ***Enumeración***: figura de adicción constituida por la agrupación de elementos lógicamente relacionados entre sí (Luis de Góngora, soneto «Mientras por competir con tu cabello»: "…goza cuello, cabello, labio y frente, / antes que lo que fue en tu edad dorada / oro, lilio, clavel, cristal luciente…").

Leo Spitzer denomina ***enumeración caótica*** a las enumeraciones carentes de conexión lógica[4] (Pedro Salinas, *La voz a ti debida*: "Todo lo tiraría: / los precios, los catálogos, / el azul del océano en los mapas, / los días y sus noches, / los telegramas viejos / y un amor").

— ***Gradación***: figura de adicción consistente en una enumeración que sigue un orden determinado (Luis de Góngora, soneto «Mientras por competir con tu cabello»: "…en polvo, en humo, en aire, en sombra, en nada").

B. 3. Figuras de organización sintáctica:

— ***Isocolon o paralelismo***: figura de organización sintáctica basada en la creación de construcciones semejantes repetidas en dos o más grupos sintácticos o métricos (Francisco de Quevedo, soneto: "Tras arder siempre,

[4] Cfr. L. Spitzer, "La enumeración caótica en la poesía moderna", en L. Spitzer, *Lingüística e Historia literaria*, Madrid, Gredos, 1974, 2ª ed., pp. 247-291.

nunca consumirme; / y tras siempre llorar, nunca acabarme; / tras tanto caminar, nunca cansarme; / y tras siempre vivir, jamás morirme; // después de tanto mal, no arrepentirme; / tras tanto engaño, no desengañarme; / después de tantas penas, no alegrarme; / y tras tanto dolor, nunca reírme; // en tantos laberintos, no perderme…".

— ***Hipérbaton***: figura de organización sintáctica por la que se abandona el orden normal en la construcción oracional (Luis de Góngora, *Fábula de Polifemo y Galatea*: "Estas que me dictó, rimas sonoras / culta sí, aunque bucólica Talía / —oh excelso Conde—, en las purpúreas horas / que es rosas la alba y rosicler el día, / ahora que de luz tu Niebla doras, / escucha, al son de la zampoña mía…").

— ***Quiasmo***: figura de organización sintáctica. Disposición cruzada, según la forma de la letra griega χ, de dos grupos de palabras, de manera que se relacionen simétricamente y no de modo paralelo (Garcilaso de la Vega, *Égloga I*: "¡Oh más dura que mármol a mis quejas / y al encendido fuego en que me quemo / más helada que nieve, Galatea!"; Gustavo Adolfo Bécquer, *Rimas*: "Oh, qué amor tan callado el de la muerte, / qué sueño el del sepulcro tan tranquilo").

— ***Retruécano o conmutación***: figura de organización sintáctica y de repetición de elementos que consiste en un quiasmo o inversión de los términos de una proposición o cláusula en otra subsiguiente, para que el sentido de esta última forme contraste o antítesis con el de la anterior (Francisco de Quevedo, *Ingratitud, segunda peste del mundo*: "hay muchos que siendo pobres merecen ser ricos, y los hay que siendo ricos merecen ser pobres").

— ***Hipálage***: figura de organización sintáctica en la que se atribuye a un sustantivo una cualidad o acción que correspondería a otro sustantivo del enunciado (Jorge Luis Borges, *La trama*: "acosado al pie de una estatua por los impacientes puñales de sus enemigos"). También puede darse el caso de que dos sustantivos intercambien sus adjetivos (Quevedo, *Baile de pordioseros*: "con pasos tartamudos / y con la lengua coja") o sus verbos (Pedro de Espinosa: "En tan dulce amanecer, hasta los árboles cantan, los ruiseñores florecen y las mismas piedras bailan").

FIGURAS DE PENSAMIENTO (METALOGISMOS)

Los metalogismos son figuras de pensamiento relacionadas con el contenido que afectan a un nivel superior al de la palabra (*in verbis coniunctis*). Incluyen las *figuras ante el público* y las *figuras ante el asunto*.

1. Figuras ante el público:

— ***Apóstrofe***: figura por la que el orador o el escritor se dirige exclamativamente a un ser distinto del destinatario normal del texto; puede ser también cualquier interpelación exclamativa (Lope de Vega, soneto «Si ya después de Leviatán vencido»: "¡Oh cordero Divino, qué canciones / te cantará quien a sus pies estaba, / si en el sagrado de tu Cruz le pones!").

— ***Interrogación***: figura que consiste en una pregunta que va dirigida al destinatario de modo enfático y de la que no se espera respuesta (Demóstenes, *Primera Olintíaca*: "¿Quién de vosotros […] es tan tonto que no se dé cuenta de que la guerra llegará desde allí hasta aquí si nos descuidamos?").

2. Figuras ante el asunto:

— ***Antítesis***: figura por adición que produce oposición semántica. Consiste en la contraposición de elementos léxicos o grupos sintácticos semánticamente contrarios (Francisco de Quevedo, soneto: "Si hermoso el lazo fue, si dulce el cebo, / fue tirana la red, la prisión dura"; Pablo Neruda, *Veinte poemas de amor y una canción desesperada* [poema 20]: "Es tan corto el amor / y es tan largo el olvido").

— ***Oxímoron***: figura por adición de la que surge oposición, basada en la agrupación de dos palabras de significado contrario por poseer semas incompatibles. Se diferencia de la antítesis en que no es, como ella, una oposición lógica, sino contraria a la lógica (Francisco de Quevedo, soneto: "Es hielo abrasador, es fuego helado").

— ***Paradoja o antilogía***: figura de adición a partir de la cual surge oposición semántica. Consiste en la unión de construcciones semánticas que son aparentemente incompatibles (Teresa de Ávila, «Vivo sin vivir en mí»: "Y tan alta dicha espero / que muero porque no muero"; Garcilaso de la Vega,

soneto XXIII: "todo lo mudará la edad ligera / por no hacer mudanza en su costumbre").

— ***Lítotes***: figura de supresión-adición por la que se cancela un elemento léxico o sintáctico y se añade una negación de otro elemento de significado opuesto. Se afirma así algo mediante la negación de su contrario (Cervantes, *Segunda parte del ingenioso caballero don Quijote de la Mancha*: "y la silla y él vinieron al suelo, no sin vergüenza suya").

— ***Ironía***: figura de supresión-adición. Consiste en presentar una expresión cuyo significado es contrario al que realmente tiene, si bien a partir del cotexto e incluso del contexto el receptor puede reconstruir el significante que el productor desea que se entienda (Francisco de Quevedo, *El Buscón*: "Divirtióse algo con las alabanzas que iba oyendo de sus buenas carnes, que le iba de perlas lo colorado").

— ***Comparación o símil***: figura de pensamiento en la que dos elementos son comparados con la finalidad de presentar uno de ellos con más fuerza semántica ante el receptor, para lo cual el productor se sirve del término con el que lo compara. Los dos elementos aparecen en el sintagma, lo que la diferencia de los tropos (Juan de Arguijo, «A los gigantes que combatieron el cielo»: "Vio el cielo l'ambición que impetuosa / cual fuego a lo más alto se avecina").

— ***Hipérbole***: figura de pensamiento basada en la exageración, consistente en poner las posibilidades semánticas en su límite máximo e incluso en transgredirlas (Francisco de Quevedo, *El Buscón*: "…los ojos avecindados en el cogote, que parecía que miraba por cuévanos, tan hundidos y escuros, que era buen sitio el suyo para tienda de mercaderes").

— ***Preterición***: figura por la que se aparenta que se omite lo que en realidad se está diciendo (Miguel de Cervantes, *El ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*: "Mas, por acabar presto con el cuento, que no le tiene, de mis desdichas, quiero pasar en silencio las diligencias que don Fernando hizo para declararme su voluntad. Sobornó toda la gente de mi casa, dio y ofreció dádivas y mercedes a mis parientes…").

— ***Concesión***: figura consistente en simular que se aceptan algunos argumentos de la parte contraria, dando a entender que aun así se podrá

sustentar victoriosamente la propia opinión. Su objetivo es dar más credibilidad a los argumentos empleados (Gustavo Adolfo Bécquer, *Rimas*: "¿A qué me lo decís? Lo sé: es mudable, / es altanera y vana y caprichosa; / antes que el sentimiento de su alma, / brotará el agua de la estéril roca. / Sé que en su corazón, nido de sierpes, / no hay una fibra que al amor responda; / que es una estatua inanimada; pero… / ¡es tan hermosa!").

— ***Prosopopeya o personificación*****:** consiste en atribuir cualidades humanas a los animales o a las cosas (Juan de la Cruz, *Cántico espiritual*: "¡Oh bosques y espesuras / plantadas por la mano del Amado, / oh prados y verduras, / de flores esmaltado, / decid si por vosotros ha pasado").

— ***Perífrasis o circunloquio***: figura en la que se elude mencionar directamente un objeto y se alude al mismo mediante un rodeo (Alonso de Ercilla, octava 52: "y a toda prisa entraba el claro día [por 'amanecía']").

— ***Pleonasmo***: consiste en emplear en la oración uno o más vocablos innecesarios para que tenga sentido completo, pero con los cuales se añade expresividad a lo dicho (Miguel Hernández, «Elegía a Ramón Sijé»: "Temprano madrugó la madrugada").

— ***Metáfora***: metasemema de supresión-adición que consiste en la sustitución de un elemento léxico por otro con el que tiene uno o varios semas en común, de cara a denominar, describir o calificar el término sustituido mediante su analogía o semejanza con el término que permanece. La sustitución implica un cambio de significado, puesto que el elemento que sustituye al que está ausente adquiere como significado traslaticio el del elemento sustituido.

La metáfora guarda cierta relación con la *comparación* (la cual también asocia dos términos semejantes), pero se diferencia de ella en que no relaciona los términos mediante verbos que indican semejanza ("Sus ojos parecen dos ascuas") o por medio de oraciones comparativas ("Sus ojos como ascuas"), sino que los asocia usando el verbo ser ("Sus ojos son ascuas") o convirtiendo uno de los términos en complemento del nombre ("Las ascuas de sus ojos") o en aposición del otro ("Sus ojos, ascuas"). La comparación establece una similitud entre dos cosas, y la metáfora afirma que ambas cosas son idénticas.

Cuando aparecen los dos términos que se asimilan, se denomina *metáfora explícita* ("Las ascuas de sus ojos"). Si el término real está ausente, se la denomina *metáfora implícita* ("Las ascuas de su rostro").

Ejemplos de metáforas explícitas:

Miguel de Cervantes, *El ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*: "su nombre es Dulcinea; […] sus cabellos son oro, su frente campos elíseos, sus cejas arcos del cielo, sus ojos soles, sus mejillas rosas, sus labios corales, perlas sus dientes, alabastro su cuello, mármol su pecho, marfil sus manos, su blancura nieve"; Pedro Calderón de la Barca, *La vida es sueño*: "que toda la vida es sueño…"; Miguel Hernández, «Elegía a Ramón Sijé»: "Tu corazón, ya terciopelo ajado".

Ejemplos de metáforas implícitas:

Garcilaso de la Vega, soneto XXIII: "antes qu'el tiempo airado / cubra de nieve la hermosa cumbre"; Luis de Góngora, *Fábula de Polifemo y Galatea*: "Un rubio hijo de una encina hueca" [por un panal de miel]; "formidable bostezo de la tierra" [por la gruta que sirve de choza al cíclope Polifemo].

Si se pierde la proporción entre los términos explícito e implícito de la comparación, dándose una exageración, se produce la **catacresis** o **metáfora catacrética** (Luis de Góngora, *Fábula de Polifemo y Galatea*: "Un monte era de miembros eminente" [descripción del cíclope Polifemo]).

— ***Metonimia***: consiste en emplear una palabra en la significación de otra que semánticamente está en relación real con la palabra empleada. Dicha relación es de naturaleza *cualitativa*, según las siguientes posibilidades:

1. Relación *persona-cosa*: autores por sus obras ("Es un Velázquez"); divinidades por la esfera de sus funciones (Terencio, *El eunuco*, 732: "Sine Cerere et Libero friget Venus" ["Sin Ceres y Líber, se enfría Venus"], donde *Cerere* está por pan, *Libero* por vino y *Venus* por amor), o propietario o morador por la propiedad o morada (Virgilio, *Eneida*, 2, 311: "iam proximus ardet Ucalegon" ["ya cerca arde Ucalegón"], por "la casa de Ucalegón").

2. Relación *continente-contenido* (como "tomar una copa de vino"), en la que el continente también puede estar representado por un lugar o tiempo y el contenido tanto puede abarcar personas como cosas ("saeculum felix" ["siglo feliz"] donde *saeculum* está por "hombres y condiciones sociales de la época"). Encaja también aquí la referencia a cosas espirituales a través de lo material: *cerebro* por inteligencia, o *corazón* por sentimiento.

3. Relación *causa-consecuencia*: Horacio, *Odas*: "…pallida mors", llamando pálida a la muerte por su consecuencia, o "edad de las canas".

4. Relación *abstracto-concreto*: "Proteger a la infancia".

5. Relación *de símbolo*: Cicerón, *De oficios*, 1, 22, 77: "cedant arma togae" ("cedan las armas a la toga", donde "armas" es símbolo de guerra y "toga" de paz).

— ***Sinécdoque***: topo estrechamente asociado a la metonimia, que, como ella, consiste en emplear una palabra en la significación de otra que semánticamente está en relación real con la palabra empleada, siendo dicha relación, en este caso, de naturaleza no cualitativa, sino *cuantitativa*, según las siguientes posibilidades:

1. Relación *parte-todo* o *todo-parte*. Puede emplearse la parte por el todo, como en "cuatro paredes", o "cien cabezas de ganado", donde *paredes* y *cabezas* están por el edificio y las vacas, o el todo por la parte, como en "brillan las lanzas", o "viene la caballería del pueblo romano", donde *lanzas* o *caballería* sustituyen a las puntas metálicas de las lanzas o a la parte de la caballería que realmente llega.

2. Relación *género-especie* o *especie-género*: Puede usarse el género por la especie, como al emplear *mortales* (género) por "hombres"

(especie), o la especie por el género: "Ganarás el pan con el sudor de tu frente", donde *pan* es la especie que sustituye al género de los alimentos.

3. Relación *singular-plural* o *plural-singular*. Puede usarse el singular por el plural ("El enemigo huye") o el plural por el singular ("Los virgilios no abundan").

— ***Alegoría***: construcción de base metafórica que se extiende a lo largo de una sección amplia o de la totalidad del texto, estableciéndose un sentido directo, que es el que aparece, y un sentido global figurado. Se ha interpretado como alegoría el *Cantar de los cantares*, de la Biblia, en el que se celebra el amor sexual entre dos amantes como alegoría de las bodas místicas de Dios con el pueblo escogido. Cuando la correspondencia entre la serie figurada y los elementos reales no puede percibirse claramente, se trata de un ***enigma***.

— ***Concepto***: asociado a la analogía metafórica y a la concisión y concentración significativa. Gracián lo define así: "Consiste, pues, este artificio, en una primorosa concordancia, en una armónica correlación entre dos o tres cognoscibles extremos, expresada por un acto del entendimiento. De suerte que se puede definir el concepto: Es un acto del entendimiento, que exprime la correspondencia que se halla entre los objetos"[1]. Son procedimientos conceptuales la comparación, la alegoría, la metáfora o los juegos de palabras (Góngora, *Fábula de Polifemo y Galatea*: "[la fiera que causaba] mortal horror al que con paso lento / los bueyes a su albergue reducía, / pisando la dudosa luz del día"; la expresión "pisando la dudosa luz del día" aúna dos ideas: la del agricultor que conduce sus bueyes a la aldea a la hora en la que se pone el sol, y la de quien pisa las brasas de una hoguera para apagarla, de manera que se sugiere que el agricultor, al pisar la luz mortecina del sol, la va apagando como si fuera una hoguera).

— ***Sinestesia***: consiste en mezclar sensaciones provenientes de los distintos sentidos (audición, visión, gusto, olfato y tacto). Se relaciona con la metáfora, por lo que a veces se denomina *metáfora sinestésica* (Francisco de Quevedo, «Desde la torre»: "Escucho con los ojos a los muertos"; Luis Cernuda, *Ocnos*: "Los sonidos eran casi dolorosos").

En ocasiones, se asocia la impresión de un sentido no a otro sentido diferente, sino a una emoción, objeto o idea. Es la llamada "sinestesia de

[1] B. Gracián, *Agudeza y arte de ingenio*, ed. de E. Correa Calderón, Madrid, Castalia, 1969, vol. I, p. 55.

segundo grado" (Juan Ramón Jiménez, *Baladas de primavera*: "¡Qué tranquilidad violeta por el sendero a la tarde!").

APÉNDICE: EJEMPLOS DE FIGURAS RETÓRICAS Y TROPOS

Se proponen a continuación una serie de ejemplos de figuras retóricas y de tropos presentes en textos literarios. Se invita al lector o a la lectora a que identifique las principales figuras retóricas o tropos que hay en cada una de las treinta expresiones que figuran en el listado. Después puede comprobar si coinciden con las que se enumeran y describen al final del apartado.

1. "Muriendo naces y viviendo mueres" (Francisco de Quevedo, «El escarmiento»).
2. "Sobre diputaciones y farmacias, / y ruedas, y abogados, y navíos, / y dientes rojos recién arrancados, / vienes volando" (Pablo Neruda, *Residencia en la tierra*).
3. "El ruido con que ronca la ronca tempestad" (José Zorrilla, *Las píldoras de Salomón*).
4. "¡Oh desmayo dichoso! / ¡Oh muerte que das vida!" (Fray Luis de León, «A Francisco de Salinas»).
5. "Érase un hombre a una nariz pegado, / érase una nariz superlativa, / érase una nariz sayón y escriba" (Francisco de Quevedo, soneto).
6. "Acude, corre, vuela, / traspasa el alta sierra, ocupa el llano" (Fray Luis de León, «Profecía del Tajo»).
7. "Juventud, divino tesoro, / ¡ya te vas para no volver!... / Cuando quiero llorar, no lloro, / ¡y a veces lloro sin querer!" (Rubén Darío, *Cantos de vida y esperanza*).
8. "Por una mirada, un mundo; / por una sonrisa, un cielo; / por un beso..., ¡yo no sé / qué te diera por un beso!" (Gustavo Adolfo Bécquer, *Rimas*).
9. "Los días amanecen como antorchas moribundas" (Francisco de Villalón, «Audaces fortuna juvat timidosque repellit»).
10. "Hay un palacio y un río, / y un lago y un puente viejo, / y fuentes con musgo y hierba" (Juan Ramón Jiménez, *Jardines lejanos*).
11. "Me voy, me voy, me voy, pero me quedo" (Miguel Hernández, *El silbo vulnerado*).
12. "Yo velo cuando tú duermes, yo lloro cuando tú cantas" (Miguel de Cervantes, *Segunda parte del ingenioso caballero don Quijote de la Mancha*).
13. "Tú, viejo Duero, sonríes / entre tus barbas de plata..." (Gerardo Diego, *Soria. Galería de estampas y efusiones*).

14. “Para y óyeme, ¡oh sol!, yo te saludo” (José de Espronceda, *Himno al sol*).
15. “Cuánta nota dormía en sus cuerdas / como el pájaro duerme en las ramas” (Gustavo Adolfo Bécquer, *Rimas*).
16. “El sosiego, el lugar apacible, la amenidad de los campos, la serenidad de los cielos, el murmurar de las fuentes, la quietud del espíritu, son grande parte para que las musas más estériles se muestren fecundas” (Miguel de Cervantes, prólogo de *El ingenioso hidalgo don Quijote de la Mancha*).
17. “Comieron una comida eterna, sin principio ni fin” (Francisco de Quevedo, *El Buscón*).
18. “La copa fugitiva / del chopo, verde chopo / de cielo en cielo, cielo al cielo priva / en un celeste anhelo. / ¡Chopo! Copo de cielo / que es menos que ser cielo y más que chopo” (Miguel Hernández, «LA MORADA-amarilla»).
19. “Ven, que quiero matar o amar o morir o darte todo” (Vicente Aleixandre, *La destrucción o el amor*).
20. “No digáis que la muerte huele a nada, / que la ausencia del amor huele a nada, / que la ausencia del aire, de la sombra huelen a nada” (Vicente Aleixandre, «Ya no es posible»).
21. “Ríanse las fuentes / tirando perlas / a las florecillas / que están más cerca” (Lope de Vega, *El robo de Dina*).
22. “En el silencio sólo se escuchaba / un susurro de abejas que sonaba” (Garcilaso de la Vega, *Égloga* III).
23. “Presa del piso, sin prisa, / pasa una vida de prosa” (Miguel de Unamuno, *Cancionero*).
24. “Dime, dime el secreto de tu corazón virgen, / dime el secreto de tu cuerpo bajo tierra” (Vicente Aleixandre, *La destrucción o el amor*).
25. “La cama tenía en el suelo, y dormía siempre de lado por no gastar las sábanas” (Francisco de Quevedo, *El Buscón*).
26. “Oye, no temas, y a mi ninfa dile / dile que muero” (Esteban Manuel de Villegas, *Eróticas o amatorias*).
27. “El teclado armónico de su risa fina / a la alegre música de un pájaro iguala” (Rubén Darío, *Prosas profanas*).
28. “La noche llama temblando / al cristal de los balcones” (Federico García Lorca, *Romancero gitano*).
29. “El jinete se acercaba / tocando el tambor del llano” (Federico García Lorca, *Romancero gitano*).
30: “Oh niñas, niño amor, niños antojos” (Lope de Vega, *Rimas*).

Descripción de las figuras y los tropos

Se enumeran y describen a continuación las figuras y tropos más destacables que aparecen en el listado anterior de ejemplos:

1. "Muriendo naces y viviendo mueres" (Francisco de Quevedo): **paradoja** (uso de construcciones semánticas aparentemente incompatibles: *Muriendo naces y viviendo mueres*), **isocolon o paralelismo** (uso de construcciones semejantes, formadas por un gerundio seguido de un verbo en segunda persona del singular del presente de indicativo: *Muriendo naces* / *viviendo mueres*) y **políptoton** (palabras derivadas de la misma raíz y pertenecientes a la misma categoría gramatical: *Muriendo* y *mueres*).

2. "Sobre diputaciones y farmacias, / y ruedas, y abogados, y navíos, / y dientes rojos recién arrancados, / vienes volando" (Pablo Neruda): **polisíndeton** (acumulación de la conjunción copulativa *y*) y **enumeración caótica** (pues los elementos que se enumeran no tienen una relación lógica entre sí).

3. "El ruido con que ronca la ronca tempestad" (José Zorrilla): **aliteración** (se repiten los fonemas /r/, /k/, /o/, /t/ y /r/, con la finalidad de resaltar el fragor de la tempestad); **prosopopeya o personificación** (se atribuye a la tempestad la capacidad de roncar); **derivación** (empleo del término *ronca* como verbo y como adjetivo) y **antanaclasis** (*ronca* / *ronca*: se usan significantes idénticos con significados distintos, ya que no es lo mismo *roncar* que tener la voz *ronca*).

4. "¡Oh desmayo dichoso! / ¡Oh muerte que das vida!" (Fray Luis de León): **apóstrofes** (interpelaciones exclamativas), **paradojas** (el *desmayo* es *dichoso*, la *muerte* da *vida*) **y anáfora** (repetición a comienzo de cada verso de la exclamación *Oh*).

5. "Érase un hombre a una nariz pegado, / érase una nariz superlativa, / érase una nariz sayón y escriba" (Francisco de Quevedo): **hipérboles** (exageraciones al describir el tamaño de la nariz); **anáfora** (los tres versos comienzan con el término *Érase*, y dos de ellos con la expresión *érase una nariz*); **isocolon o paralelismo** (los tres versos presentan construcciones sintácticas semejantes: verbo *Érase* seguido del artículo indeterminado *un* o *una* y de un sustantivo) y **personificación** de la nariz al tildarla de *sayón* ('verdugo de Cristo') *y escriba* ('doctor de la ley judía').

6. “Acude, corre, vuela, / traspasa el alta sierra, ocupa el llano” (Fray Luis de León): **asíndeton** (se omite la conjunción copulativa *y*: *Acude, corre [y] vuela*, / *traspasa el alta sierra [y] ocupa el llano*) y **gradación** (*Acude, corre, vuela*).

7. “Juventud, divino tesoro, / ¡ya te vas para no volver!... / Cuando quiero llorar, no lloro, / ¡y a veces lloro sin querer!” (Rubén Darío): **apóstrofe** (se interpela a la juventud); **paradoja** (*quiero llorar, no lloro* / *lloro sin querer*); **retruécano** (quiasmo antitético: *quiero […] no lloro* / *lloro sin querer*) y **poliptoton** (uso de varias formas de la misma raíz cambiando sus morfemas flexivos: *llorar*, *lloro* / *quiero*, *querer*).

8. “Por una mirada, un mundo; / por una sonrisa, un cielo; / por un beso..., ¡yo no sé / qué te diera por un beso!” (Gustavo Adolfo Bécquer): **asíndeton** (supresión de la conjunción copulativa: *por una sonrisa, un cielo;* / *[y] por un beso...*); **anáfora** (los tres primeros versos comienzan con la misma preposición, y en los dos primeros se repite la expresión *por una*); **isocolon o paralelismo** (los dos primeros versos presentan construcciones sintácticas semejantes, y el paralelismo se extiende hasta la primera mitad del tercer verso); **epanadiplosis o redición** (repetición de los mismos elementos al inicio y al final de la expresión: *por un beso… por un beso*); **elipsis** (se omite el verbo *dar* en los dos primeros versos; no es propiamente un zeugma, pues son construcciones paralelísticas, y el último verbo vale para todas ellas), **hipérboles** (exageraciones en las expresiones *un mundo*, *un cielo*, e incluso en *yo no sé que te diera*…) y **gradación** (enumeración que sigue un orden ascendiente en la importancia que se otorga a los elementos deseados).

9. “Los días amanecen como antorchas moribundas” (Francisco de Villalón): **comparación o símil** (se comparan explícitamente los amaneceres con *antorchas moribundas*) y **prosopopeya o personificación** (se atribuye a las antorchas la calidad de morir).

10. “Hay un palacio y un río, / y un lago y un puente viejo, / y fuentes con musgo y hierba” (Juan Ramón Jiménez): **enumeración** (se enumeran varios elementos del lugar que se describe) y **polisíndeton** (acumulación de la conjunción copulativa *y*).

11. “Me voy, me voy, me voy, pero me quedo” (Miguel Hernández): **epanalepsis o geminación** (repetición de los mismos elementos al principio

del verso: *Me voy, me voy, me voy*…) y **paradoja** (insiste en que se va, pero se queda).

12. "Yo velo cuando tú duermes, yo lloro cuando tú cantas" (Miguel de Cervantes): **isocolon o paralelismo** (las dos frases presentan una construcción sintáctica semejante) y **antítesis** (se oponen elementos semánticamente contrarios: el velar al dormir y el llorar al cantar).

13. "Tú, viejo Duero, sonríes / entre tus barbas de plata" (Gerardo Diego): **apóstrofe** (interpelación al río Duero); **prosopopeya o personificación** (se atribuyen cualidades humanas al río al tildarlo de viejo y hacerlo sonreír) y **metáforas** implícitas (las barbas de plata se comparan implícitamente con la espuma del río, e incluso se podría pensar que se compara una curva del río con la forma curva de una sonrisa).

14. "Para y óyeme, ¡oh sol!, yo te saludo" (José de Espronceda): **apóstrofe** (interpelación exclamativa al sol); **prosopopeya o personificación** (el sol escucha como si fuera una persona) e **hipérbole** (es una exageración el intento de parar el sol —aunque no es el sol quien se mueve alrededor de la tierra, sino al revés—).

15. "Cuánta nota dormía en sus cuerdas / como el pájaro duerme en las ramas" (Gustavo Adolfo Bécquer): **comparación** (se comparan las notas dormidas con el pájaro que duerme); **sinécdoque** (la parte por el todo: las cuerdas están por el instrumento); **isocolon o paralelismo** (construcciones semejantes: *dormía en sus cuerdas* / *duerme en las ramas*); **prosopopeya o personificación** (se atribuye a las notas la cualidad humana de dormir) y **poliptoton** (uso de dos formas del mismo verbo: *dormía* / *duerme*).

16. "El sosiego, el lugar apacible, la amenidad de los campos, la serenidad de los cielos, el murmurar de las fuentes, la quietud del espíritu, son grande parte para que las musas más estériles se muestren fecundas" (Miguel de Cervantes): **asíndeton** (se omite la conjunción copulativa *y* antes de *la quietud del espíritu*); **enumeración** (se enumeran los elementos que estimulan a las musas); **antítesis** (hay una contraposición entre *estériles* y *fecundas*); **prosopopeya o personificación** (se adjudica *serenidad* a *los cielos* y la capacidad de *murmurar* a *las fuentes*, que son cualidades humanas) e **isocolon o paralelismo** (hay construcciones semejantes: *la amenidad de los campos* / *la serenidad de los cielos*).

17. "Comieron una comida eterna, sin principio ni fin" (Francisco de Quevedo): **ironía y metáforas** implícitas (el *principio* y el *fin* están por el

primer plato y el postre, y la ironía consiste en tildar a la comida de *eterna* por carecer de esas partes); **derivación** (*Comieron* y *comida* son formas derivadas pertenecientes a distintas categorías gramaticales: verbo y sustantivo); posible **pleonasmo** (se explica el término *eterna* mediante la expresión *sin principio ni fin*, aunque en este caso sea necesario hacerlo para producir la ironía) e **hipérbole** (la comida se convierte exageradamente en *eterna*).

18. "La copa fugitiva / del chopo, verde chopo / de cielo en cielo, cielo al cielo priva / en un celeste anhelo. / ¡Chopo! Copo de cielo / que es menos que ser cielo y más que chopo" (Miguel Hernández): **derivación** (uso de palabras derivadas de la misma raíz, pero pertenecientes a categorías gramaticales diferentes, pues una es un sustantivo y la otra un adjetivo: *cielo* / *celeste*); **paronomasias** (uso de *parónimos* o términos con significantes muy parecidos, pero con significado diferente: *copa* / *Chopo* / *copo*); **paradoja** (la expresión *cielo al cielo priva* resulta paradójica: la copa del chopo se compara con el mismo cielo, y de ahí que, siendo cielo, oculte al cielo); **metáfora** explícita (*copo de cielo*: el chopo se compara —seguramente por el color blanco de sus semillas algodonosas— con un copo de nieve que cae del cielo); **aliteración** (repetición insistente de los sonidos *co*, *cho*, *cie*, *ce*; **prosopopeya o personificación** (se atribuye a la *copa* la calidad humana de ser *fugitiva*) y **apóstrofe** (interpelación exclamativa: *¡Chopo!*).

19. "Ven, que quiero matar o amar o morir o darte todo" (Vicente Aleixandre): **polisíndeton** (repetición de la conjunción disyuntiva *o*); **paronomasia** (los términos *matar* y *amar* son muy semejantes y pueden considerarse parónimos); **antítesis** (se contraponen los términos *amar* y *morir*); **enumeración** (se enumeran las cosas que el poeta quiere: *matar o amar o morir o darte todo*) y **aliteración** (uso repetitivo de los fonemas /m/ y /r/).

20. "No digáis que la muerte huele a nada, / que la ausencia del amor huele a nada, / que la ausencia del aire, de la sombra huelen a nada" (Vicente Aleixandre): **epífora** o **epístrofe** a distancia (se repite la expresión *huele[n] a nada* al final de cada verso); **sinestesias** (empleo del sentido del olfato para referirse a las ausencias) y **gradación** (enumeración de elementos en orden inverso de importancia).

21: "Ríanse las fuentes / tirando perlas / a las florecillas / que están más cerca" (Lope de Vega): **metáfora** implícita y **personificación** (*Ríanse las*

fuentes: la metáfora consiste en comparar implícitamente el sonido del agua con el sonido de la risa, y la personificación en atribuir a las fuentes la capacidad humana de reír) y **metáfora** implícita (se comparan implícitamente las *perlas* con gotas de agua).

22. "En el silencio solo se escuchaba / un susurro de abejas que sonaba" (Garcilaso de la Vega): **aliteración** (se repite el fonema /s/, con la finalidad de simular el sonido del vuelo de las abejas); **pleonasmo** (*susurro* que suena) y **personificación** (las abejas susurran, en el sentido de 'hablar quedo').

23. "Presa del piso, sin prisa, / pasa una vida de prosa" (Miguel de Unamuno): **paronomasias** (uso de los parónimos *presa*/*prisa*/*prosa* y *piso*/*pasa*) y **aliteración** (repetición de sonidos muy parecidos: /pre/, /pri/, /pro/, /pi/, /pa/, /sa/, /so/).

24. "Dime, dime el secreto de tu corazón virgen, / dime el secreto de tu cuerpo bajo tierra" (Vicente Aleixandre): **epanalepsis o geminación** (repetición de elementos al comienzo del verso: *Dime, dime el…*); **anáfora** (repetición al principio de los versos de la palabra *dime*) e **isocolon o paralelismo** (empleo de construcciones morfosintácticas similares: *dime el secreto de tu corazón* / *dime el secreto de tu cuerpo*).

25. "La cama tenía en el suelo, y dormía siempre de lado por no gastar las sábanas" (Francisco de Quevedo): **hipérbole** (exageración para resaltar la tacañería del personaje).

26. "Oye, no temas, y a mi ninfa dile / dile que muero" (Esteban Manuel de Villegas): **anadiplosis** (repetición del elemento que culmina un verso o frase al principio del verso o frase siguiente: …*dile* /*dile*…) y **apóstrofe** (interpelación: *Oye*).

27. "El teclado armónico de su risa fina / a la alegre música de un pájaro iguala" (Rubén Darío): en el primer verso hay una **metáfora** a la vez explícita (por cuanto se asimilan explícitamente el sonido de un teclado con el de la risa) e implícita (ya que también se comparan de manera implícita las teclas con los dientes). En el segundo verso hay una **metáfora** implícita (se asimila una alegre música con el canto del pájaro). En el conjunto de los dos versos hay una **comparación** (se compara el sonido que produce la risa mencionada en el primer verso con la música o canto del pájaro mencionado en el segundo). Hay **hipérbaton** en la expresión *a la alegre música de un pájaro iguala* (en lugar de *iguala a la alegre música de un pájaro*).

28. “La noche llama temblando / al cristal de los balcones” (Federico García Lorca): **personificación** y **métafora** implícita (se atribuye a la noche la capacidad de llamar, asimilando el ruido que hace el viento o la lluvia en los cristales con el que haría alguien al golpearlos para llamar a quien estuviera dentro de la casa).

29. “El jinete se acercaba / tocando el tambor del llano” (Federico García Lorca): **sinécdoque** (se usa la parte por el todo: el jinete por el conjunto del jinete y el caballo) y **metáforas** (por un lado, el llano se asimila a un tambor mediante una metáfora explícita, y por otro, a través de una metáfora implícita, los cascos sonoros de los caballos se asimilan a los palillos que baten el tambor, como si el jinete, al hacer galopar a su caballo, estuviera tocando el tambor). La suma de las imágenes puede entenderse como un **concepto**.

30. “Oh niñas, niño amor, niños antojos” (Lope de Vega): **apóstrofe** (*Oh niñas*…), **derivación** (empleo de palabras de la misma raíz, pero pertenecientes a categorías gramaticales diferentes, pues *niñas* se usa como sustantivo y *niño* y *niños* como adjetivos) y **poliptoton** (formado por *niño* y *niños*, adjetivos que varían en el número).

Las tres operaciones retóricas vistas (*inventio*, *dispositio* y *elocutio*) son constituyentes de discurso. A ellas se suman otras dos, que entran en funcionamiento una vez que el discurso ha sido construido: la *memoria* y la *actio*.

3. 5. *Memoria*

La *memoria* ('memoria') consiste en la firme retención en la mente de la materia, la ordenación y las palabras del discurso, permitiendo además al orador improvisar cuando es preciso.

Es posible aprender de memoria solo las ideas (*res*), o también la disposición elocutiva de las *verba* ('palabras'), esto es, aprender de memoria todo el discurso (lo cual es preferible para Quintiliano, pero solo si se dispone de tiempo suficiente para aprenderlo bien y pronunciarlo sin vacilaciones; de lo contrario, es preferible aprender las ideas principales y procurar improvisar su expresión lo más adecuadamente posible)[1].

Desde un punto de vista teórico, lo mejor sería memorizar totalmente el discurso y pronunciarlo tal y como se había escrito previamente, pues los textos escritos pueden tener un grado de elaboración mucho mayor que los improvisados sobre la marcha. Además, si el orador se ajusta estrictamente al texto escrito, y lo pronuncia en privado midiendo su duración, puede conocer de manera bastante precisa el tiempo que tardará en pronunciarlo en público.

Memorizar totalmente el discurso sería lo aconsejable en aquellos eventos que tengan una especial relevancia. Si no se dispone de tiempo, lo mejor sería preparar al menos la estructura básica del discurso y tratar de dominarla, pues una intervención totalmente improvisada tiene muchas menos garantías de ser efectiva.

No obstante, cada cual puede probar la fórmula que le resulte más efectiva, pues hay personas con una gran memoria a las que no les cuesta aprender un discurso largo, y otras a las que les cuesta más, en cuyo caso podría ser preferible dar un mayor margen a la improvisación a partir de la asimilación de unas ideas básicas.

Se trata de dominar el discurso (ya sea aprendiéndolo de memoria en su totalidad o asimilando su estructura básica) y de recitarlo como si se estuviera improvisando. De esta forma, los oyentes pueden sorprenderse ante la

[1] Cfr. Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 11, 2, 44-51.

capacidad expresiva del orador, y, si reconocen su maestría al hablar, son más proclives a admitir el contenido de su discurso.

Memorizar el discurso y pronunciarlo de forma natural, como si se estuviera improvisando (lo que también requiere ejecutar de forma conveniente la operación retórica de la *actio* o *pronuntiatio*, a la que nos referiremos más adelante), constituye, por lo tanto, un importante recurso sicológico de cara a lograr la persuasión, pues el hecho de que el oyente reconozca o admire la habilidad del orador al hablar le predispone a aceptar la autoridad de sus opiniones, dejándose convencer más fácilmente.

Este recurso puede ser especialmente útil cuando el auditorio desconoce los procedimientos retóricos, e ignora que el discurso ha sido memorizado; pero también puede ser efectivo si los oyentes conocen la teoría retórica, pues en ese caso pueden admitir la destreza del orador para memorizar el discurso y pronunciarlo con naturalidad, lo que constituye un reconocimiento de su valía y de su capacidad persuasiva.

Para aprender de memoria los discursos, se facilitaban una serie de normas mnemotécnicas y se aconsejaba construirlos dividiéndolos en partes.

La retórica tradicional distingue la *memoria naturalis* de la *memoria artificiosa*. Gracias al *ars* es posible cultivar la memoria natural y transformarla en memoria artificiosa.

La memoria artificiosa se sirve de dos medios artificiales: la ordenación de los *loci* ('lugares') y la intensificación de las *imagines* ('imágenes').

Así, se pueden ordenar los *loci* distribuyéndolos regularmente en un espacio conocido o inventado por la propia imaginación. Un esquema de lugares, por ejemplo, puede ser la estructura de una casa o el cuerpo humano, de manera que los *loci* se distribuyan imaginariamente por las habitaciones o por las partes anatómicas.

Según el autor de la *Rhetorica ad Herennium*, la mejor manera de distribuir el espacio conocido o inventado es basándose en el número cinco, distribuyendo los lugares de cinco en cinco y comparándolos con los dedos de la mano[2].

Además, dentro de esa distribución basada en el esquema del cinco, es posible alojar los elementos más significativos (ya sean ideas o formulaciones lingüísticas) sometiéndolos a un proceso intensificador por parte de la fantasía, de manera que se asocien a imágenes afectivas y extraordinarias (gran belleza, odio, sangre, ridículo…).

[2] Cfr. *Ad. C. Herennium de ratione dicendi*, cit., III, 16, 29.

Quintiliano considera muy importante que el orador no se quede en blanco y se vea forzado a interrumpir su discurso. Para ello, cada parte del discurso debe reclamar de manera natural a las demás, de manera que se pueda pasar de unas a otras sin dificultad[3].

El seguimiento de las *partes orationis* (ya estén dispuestas en un *ordo naturalis* o *artificialis*) facilita el aprendizaje del discurso, por lo que es necesario tenerlas siempre en cuenta.

También se puede subdividir cada una de las partes en otras más pequeñas, o incluso memorizar un esquema con los inicios de los párrafos de cada apartado o subapartado.

Por ejemplo, se pueden resaltar en color los inicios de todos los párrafos, y tratar de memorizar el conjunto de esos inicios, que constituyen la estructura elemental o el esqueleto básico del discurso, de forma que se sepa qué es lo que hay que decir en cada momento. Si se domina el esqueleto del discurso, constituido por los inicios de cada párrafo, es más fácil pronunciar en cada momento la totalidad del párrafo que corresponda, o improvisar, si fuera necesario, a partir de su inicio.

Hay que tener en cuenta que solo el orador conoce el contenido de su discurso, y que, si se salta algún fragmento, u olvida decir algo, el auditorio no lo percibirá. Si el orador domina el esqueleto básico del discurso, le será sencillo proseguirlo sin que nadie advierta su olvido.

En el caso de que el orador olvide algún párrafo o fragmento, y luego se dé cuenta de ello, puede optar, si el contenido del fragmento es importante, por tratar de introducirlo posteriormente, o bien puede ignorarlo, si no es muy relevante, y continuar con la exposición. El hecho de olvidar un fragmento del discurso (a no ser que se trate de una parte crucial) no debe preocupar al orador, y no ha de ponerse nervioso por ello, ya que nadie podrá saber que lo ha olvidado.

Otros procedimientos que facilitan el aprendizaje memorístico del discurso pueden ser los siguientes:

— Escribir notas al margen del discurso o usar colores para resaltar determinadas expresiones.

— Incluir anécdotas graciosas o llamativas asociadas a fragmentos del discurso.

— Aprender con la vista y con el oído: se puede leer y estudiar el discurso tantas veces como haga falta, y también tratar de recitarlo de

[3] Cfr. Cfr. Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 11, 2, 18.

memoria en voz alta (lo que además permite percibir si hay expresiones difíciles de pronunciar, en cuyo caso hay que modificarlas o eliminarlas).

— Grabar el discurso (solamente el sonido o el sonido y la imagen), y escuchar la grabación o ver las imágenes.

— Ensayar frente a un espejo, ya que eso ayuda a asociar el contenido del discurso con los gestos que hay que hacer en cada una de sus partes. Asociar determinadas expresiones a ciertos gestos favorece la memorización.

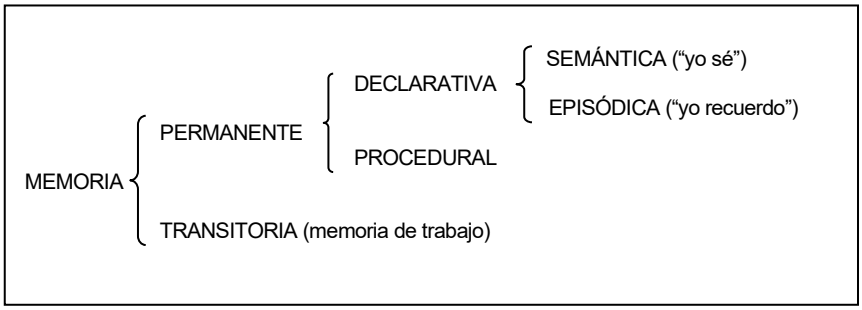
— Dormir para fijar el discurso: desde la antigüedad se sabía que el paso de una noche ayuda a fijar lo aprendido, y hoy en día está probado que el sueño ayuda a fijar la memoria.

APÉNDICE: LA MEMORIA Y LA NEUROCIENCIA ACTUAL

Con respecto a los modernos estudios neurobiológicos sobre la memoria, Marc Jeannerod[1] recuerda que en los animales una gran parte de la memoria es una memoria de especie, transmitida genéticamente de generación en generación, lo que les permite valerse de su solo instinto para disponer de un repertorio de comportamientos adaptados a sus principales funciones vitales de supervivencia: buscar comida, construir un nido, defenderse o reproducirse. Y el instinto funciona sin aprendizaje (la araña no aprende a tejer su tela, sino que sabe hacerlo).

En la especie humana, la situación es la contraria. Al nacer, el repertorio del niño es pobre y no juega más que un papel menor en la expresión de su comportamiento y su desarrollo. La experiencia adquirida desde el comienzo de la vida extrauterina, bajo la influencia de la madre y después de la educación, se convierte en el factor predominante de los aprendizajes y de las adquisiciones. Al contrario que la memoria de especie, que es colectiva, la memoria humana es ante todo individual. Esa característica singular, única en el mundo animal, se debe a la posibilidad de utilizar el lenguaje.

Marc Jeannerod establece el siguiente esquema sobre los tipos de memoria humana:



La memoria permanente se organiza en compartimentos que permiten mantener sus contenidos a largo plazo, y contiene dos partes diferenciadas: la memoria declarativa (que depende del lóbulo temporal medial) contiene los elementos que son accesibles de manera consciente y susceptibles de ser descritos mediante el lenguaje, y la memoria procedural (que podríamos entender como una "memoria de procedimientos o de actuación") está compuesta por contenidos que no son accesibles de manera automática y que

[1] M. Jeannerod, *Le cerveau intime*, cit., pp. 133-154.

no pueden ser evocados de manera consciente, relacionados con el aprendizaje de conductas específicas (como conducir un coche, tricotar, o tocar el piano). Esta última depende de estructuras subcorticales, entre las que se encuentran los ganglios basales, que se encargan de automatizar los programas motores necesarios para su ejecución.

La memoria declarativa puede dividirse a su vez en memoria semántica y memoria episódica. La memoria semántica contiene los conocimientos generales compartidos por los individuos de un mismo grupo cultural: las palabras de nuestro léxico, los símbolos, los conceptos y las reglas que permiten asociarlos entre ellos. Tiene por función principal contribuir a la comprensión y a la expresión del lenguaje, y contiene además los conocimientos históricos, geográficos, científicos, artísticos o técnicos acumulados a lo largo de la vida. Estos conocimientos son atemporales, se refieren al mundo exterior y constituyen nuestro saber, y la experiencia que tenemos de su contenido es del orden del "yo sé". La fijación de los elementos en la memoria semántica se ve favorecida por la repetición (motivo por el cual conviene que los profesores repitan insistentemente las cosas a sus alumnos, o por el que los rétores han de insistir en lo que quieran que el auditorio recuerde).

La memoria episódica contiene sucesos o acontecimientos datados en el tiempo. Sus contenidos no se refieren al mundo exterior, sino a experiencias vividas. Por ello, el contenido de cada memoria episódica es diferente al de las restantes memorias episódicas. La experiencia que tenemos de su contenido es del orden del "yo recuerdo". La fijación de elementos en la memoria episódica depende del contexto emocional en el que se producen los recuerdos, de manera que se fijan mejor los recuerdos asociados a momentos emocionales intensos (negativos y positivos, por ese orden) que a momentos emocionales neutros. En la fijación de los recuerdos en la memoria episódica está implicada la amígdala, una parte subcortical del sistema límbico que juega un importante papel en la fijación del recuerdo de sucesos emocionales y estresantes, lo que ayuda a la supervivencia.

Hay ciertas relaciones entre la memoria semántica y la episódica. Ambas tienen en común el hecho de contener elementos declarativos (que se pueden expresar por medio del lenguaje). Sin embargo, hay informaciones que no se fijan en ambas memorias por medio del lenguaje, sino que lo hacen a través de las imágenes (por ejemplo, el conocer si las rayas de las cebras son verticales u horizontales —lo que corresponde a la memoria semántica—, o los rostros de seres que hemos conocido—memoria episódica—). Lenguaje e imágenes constituyen la memoria declarativa (semántica y episódica).

Existe además una memoria transitoria, en la que se sitúan las informaciones provenientes en cada momento del medio, y también informaciones provenientes de la memoria permanente. Esas informaciones son destinadas al uso inmediato, y son almacenadas de manera organizada y olvidadas después de su uso. Se suele llamar a esta "memoria de trabajo". Tiene una capacidad limitada, y se borra rápidamente.

No obstante, los datos de la memoria transitoria pueden almacenarse en la memoria permanente. Hay un proceso de filtro que establece qué datos merecen ser almacenados en la memoria permanente y cuáles no (algunos autistas tienen alteraciones en ese sistema de filtro, y recuerdan de manera asombrosa datos que no resultan pertinentes a las personas normales, como los números de matrícula de los vehículos o las fechas de nacimiento).

Desde este punto de vista, podemos pensar que aprenderse un discurso retórico de memoria (o aprenderse de memoria la materia de un examen) corresponde, básicamente, a un uso intenso de la memoria de trabajo, aunque puede haber partes del discurso (o partes de la materia aprendida al preparar un examen) que pasen a la memoria permanente. Pero lo normal, en el caso de los discursos retóricos, es que permanezcan en la memoria hasta que se pronuncien, y que después se olviden en buena parte, pues no sería económico memorizarlos.

Hay dos formas de recuperar los datos de la memoria: el recuerdo y el reconocimiento. El primero es activo y exige en ocasiones un gran esfuerzo (se observa esa dificultad cuando decimos "lo tengo en la punta de la lengua"), y el segundo es pasivo, y parece más fácil que el recuerdo (cuando reconocemos, por ejemplo, la cara de un actor, y sabemos incluso en qué películas actuó, pero no recordamos su nombre).

Los datos de la memoria semántica poseen una gran estabilidad, se almacenan en compartimentos estancos, y la evocación de una palabra facilita el reconocimiento y el recuerdo de las informaciones contenidas en ese campo. Los datos de la memoria episódica, por el contrario, se almacenan relacionándose unos con otros, y su recuperación no es tan precisa; de hecho, los recuerdos autobiográficos están constituidos casi siempre por una mezcla de detalles pertenecientes a circunstancias diferentes (de ahí que sea apropiado el método psicoanalista de la libre asociación de ideas para revivir los datos de la memoria episódica). Esta particularidad de la memoria episódica hace difícil la utilización de recuerdos autobiográficos como testimonios, cuando no son confirmados por otros testigos.

Los datos de la memoria procedural están bien aislados unos de otros, y el recuerdo se realiza huella por huella, sin reconstrucción (no se mezclan los recuerdos destinados a saber tricotar con los de tocar el piano).

Por otro lado, la memoria evoluciona, y experimentamos olvidos. Varias escuelas de psicología (como el psicoanálisis) consideran que es posible, con los métodos apropiados, hacer salir los datos olvidados de la parte inconsciente de nuestro psiquismo y revivirlos en la consciencia. Para los especialistas de la biología de la memoria, por el contrario, el olvido (la desaparición física de las huellas) forma parte del funcionamiento normal de la memoria. Su hipótesis es que, cada vez que se forma un nuevo recuerdo, modifica el conjunto de los recuerdos anteriores. El nuevo recuerdo sustituye al antiguo: algunos recuerdos fijados en condiciones favorables pueden persistir toda la vida, pero otros, menos sólidos, desaparecen.

Por lo demás, el recuerdo consciente de los sucesos vividos en los tres primeros años de vida parece imposible. Los primeros recuerdos conscientes son por lo general de la edad de tres años, y son recuerdos fragmentados y aislados. La continuidad de los recuerdos no se observa hasta los seis años, edad que corresponde al logro del dominio del lenguaje y a la posibilidad de expresarlos verbalmente, y también a la maduración de ciertas regiones del cerebro importantes para la manipulación y la recuperación de recuerdos, como el hipocampo.

El niño es incapaz de recordar los sucesos anteriores a los tres años (es la llamada "amnesia infantil"), porque esos recuerdos no podían ser fijados correctamente a través del lenguaje y porque las áreas cerebrales relacionadas con la fijación de los recuerdos de los sucesos no estaban aún desarrolladas.

No obstante, hay que precisar que los datos sobre los sucesos anteriores a los tres años que se olvidan corresponderían a la memoria episódica. Pero los datos grabados antes de los tres años en la memoria semántica no se olvidan. El niño recuerda las palabras, símbolos y conceptos aprendidos en los tres primeros años de vida. Solo olvida (o no registra) los sucesos.

La vejez se caracteriza por una mayor tendencia al olvido. Las personas que pasan de los sesenta años suelen sufrir pérdida de memoria (aunque, en casos normales, son déficits menores). La memoria transitoria o de trabajo se conserva, y la memoria procedural resta intacta. La recuperación de los datos de la memoria semántica se altera en el recuerdo activo, pero no en el reconocimiento. La parte de la memoria más afectada es la memoria episódica. Los nombres propios de personas y de lugares y las fechas de sucesos recientes se vuelven difíciles de recordar, pero no son olvidados, porque pueden ser recuperados en otro momento o en otro contexto. Y

contrariamente al paciente que presenta una amnesia patológica, el anciano que presenta una simple "queja de memoria" es consciente de su alteración.

Dado que la memoria procedural permanece intacta a lo largo de la vida, sería aconsejable que los oradores, los docentes o las personas que tienen que hablar frecuentemente en público incorporaran a la misma determinados procedimientos relacionados con la *actio* o *pronuntiatio* (operación retórica a la que nos referiremos en el siguiente apartado), como la conveniencia de gesticular adecuadamente para reforzar los contenidos, o la necesidad de mirar al auditorio para mantener con él un contacto visual. Aunque a algunas personas pueda costarles en un principio mirar a las personas del auditorio, o gesticular con las manos y el cuerpo para reforzar los contenidos de su discurso, con el tiempo y la práctica es posible aprender a hacer este tipo de cosas de manera automática, de cara a que se incluyan en la memoria procedural y se realicen sin esfuerzo cuando haya que dirigirse a un auditorio. Por eso es muy conveniente que las personas que tienen que hablar en público traten de asimilar esos comportamientos desde el inicio de su actividad profesional, pues, si los interiorizan adecuadamente, podrán después ponerlos en práctica de manera casi inconsciente y sin esfuerzo, lo que les permitirá centrarse en el contenido de su exposición.

Por último, Marc Jeannerod realiza algunas reflexiones sobre la "memoria del grupo". El hombre, a diferencia de otros animales, ha inventado formas para conservar los sucesos o los conocimientos. Gracias al lenguaje y a la escritura (y a otros elementos, como fotos o archivos de imágenes), el hombre puede transmitir sus recuerdos y conocimientos más allá de su propia duración.

Según Jeannerod, existe una analogía sorprendente entre esta memoria cultural y colectiva y la memoria biológica. La primera también comporta una distinción entre memoria semántica y memoria episódica. Ciertos soportes, como los diccionarios, son de naturaleza semántica. Y los libros de historia tratan de sucesos pertenecientes al conjunto de los individuos del grupo, y no caen en el olvido. Sin embargo, los documentos históricos de tipo particular, al igual que ocurre con los datos de la memoria episódica natural, no resisten al olvido. Los documentos en los que se recogen los sucesos individuales (autobiografías, memorias, documentos históricos de tipo privado) son frágiles y solo son conocidos por los especialistas. Raros son los documentos de este tipo que son accesibles a todo el grupo (como las biografías de personajes célebres). Pero lo normal es que la dimensión colectiva borre la dimensión individual: "La parte íntima de nuestra

experiencia escapa a las tentativas de conservación: nuestras emociones, nuestros estados afectivos, nuestros sentimientos desparecen con nosotros"[2].

[2] *Ibidem*, p. 154. Precisamente, la literatura (o al menos ciertos géneros autobiográficos) persiguen la supervivencia de las emociones, de los estados afectivos y de las ideas del autor. Ciertamente, solo algunos consiguen permanecer en el recuerdo de la colectividad, pero muchos lo intentan.

3.6. *Actio* o *pronuntiatio*

La última de las operaciones retóricas, la *actio* ('acción') o *pronuntiatio* ('pronunciación'), consiste en la emisión del discurso ante el auditorio. Para conseguir la persuasión, es de capital importancia que el semblante, el movimiento y el gesto (por un lado) y la voz (por otro lado) se adecuen al contenido del discurso.

Como hemos visto, tres son para Quintiliano los oficios del orador: *docere* (enseñar sobre el tema de que se hable), *delectare* (deleitar con su exposición al auditorio) y *movere* (conmover o influir emocionalmente en los oyentes). Cada uno de estos oficios se relaciona especialmente con algunas operaciones retóricas. Así, el *docere* es propio de la *inventio* y de la *dispositio*; el *delectare* constituye la tarea esencial de la *elocutio*, y a la *actio* o *pronuntiatio* le corresponde la tarea de conseguir que el auditorio se adhiera a la causa del orador (*movere*).

A juicio de Jean Cousin, por muy bien construido que esté el discurso en los niveles de la *inventio* (hallazgo de las ideas), de la *dispositio* (disposición de las mismas) y de la *elocutio* (adorno del discurso), puede constituir un fracaso por causa de una mala actuación; mientras que un discurso mediocre puede tener un gran efecto en el auditorio si es presentado de manera eficaz[1]. Así lo expresa el autor de la *Rhetorica ad Herennium*: "Pues las invenciones hábiles, la elegante elocución de las palabras, las disposiciones artificiosas de las partes de la causa y la memoria cuidadosa de todas estas, sin la pronunciación no puede valer lo que la pronunciación sola sin esas otras partes"[2].

La operación de la *actio*/*pronuntiatio* es una de las más difíciles de llevar a cabo, y su ejecución puede validar o invalidar totalmente la labor anterior de construcción del discurso.

Para lograr el efecto apetecido, la pasión que ponga el orador al pronunciar su discurso puede resultar fundamental. Si el orador quiere lograr que su audiencia se emocione, es preciso que él mismo se muestre conmovido. En el caso de que el orador no se sienta realmente conmovido con la materia de su discurso, deberá simular, si quiere emocionar al auditorio, los sentimientos que no tiene, como hacen muchas veces los

[1] Cfr. J. Cousin, *Études sur Quintilien*, vol. I: *Contribution à la recherche des sources de l'«Institution Oratoire»*, Paris, Boivin, 1936, p. 618 y D. Pujante, *Manual de Retórica*, cit., pp. 311-312.

[2] *Apud* D. Pujante, *Manuel de retórica*, cit., p. 312.

actores dramáticos (aunque sin llegar a los extremos expresivos de estos, pues el rétor no es un actor, y sus gestos expresivos y su pronunciación han de adecuarse al *decorum* y ser más moderados que los de los actores dramáticos).

Los términos *actio* y *pronuntiatio* se utilizan indistintamente para denominar a la sexta operación retórica, si bien cada uno de ellos se refiere a uno de sus dos aspectos esenciales. Así, Cicerón, el autor de la *Rhetorica ad Herennium* y Quintiliano tienen en cuenta los movimientos del cuerpo (*actio*) y la voz (*pronuntiatio*)[3]. Cada una de ellas se relaciona con un sentido: la *actio* se asocia a la visión, y la *pronuntiatio* al oído. Vista y oído, en consecuencia, son los dos sentidos por los que los receptores reciben el discurso, y los gestos y la voz constituyen los recursos físicos esenciales que puede emplear el orador para transmitir las ideas y las emociones. Y a juicio de Quintiliano, la voz es lo esencial, ya que el gesto debe adecuarse a ella.

Cicerón se preocupa en *De inventione* por la expresión de las emociones en la representación (*actio*/*pronuntiatio*) del discurso, y sostiene que "la representación es la mesura de la voz y del cuerpo de manera acorde con el valor de las ideas y las palabras"[4]. Y en su obra de madurez, *De oratore*, Cicerón sigue dando consejos sobre la práctica de los gestos y el cultivo de la voz[5] por parte del orador, que compara con la práctica del actor teatral, aunque advierte a los jóvenes rétores contra los excesos dramáticos, pues no es lo mismo la oratoria que el teatro.

Cicerón insiste en la necesidad de variar el tono de voz a lo largo del discurso, aunque sin estridencias ni desmesuras, y advierte que el orador ha de mantener la misma prudencia con respecto a sus gestos. Como en el resto de los apartados de la retórica, también en la *actio*/*pronuntiatio* se busca una mesura conforme al *decorum*, evitando los excesos gestuales o de pronunciación, que se consideran vicios.

Por lo que respecta a la *actio* propiamente dicha, los tratados retóricos proporcionaban una serie de consejos relativos a los gestos, los movimientos

---

[3] Cfr. Cicerón, *El orador*, cit., 17, 55; *Ad c. Herennium de ratione dicendi*, cit., III, 11, 9 y Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 11, 13, 1.

[4] Cicerón, *De inventione*, cit., I, 97. *Apud* L. Díaz Marroquín, *La retórica de los afectos*, cit., p. 52. Para Cicerón, la *actio*/*pronuntiatio* es "rerum et verborum dignitate, vocis et corporis moderatio" (*ibidem*), es decir, la dignidad de los contenidos y las palabras, con moderación de la voz y de los gestos corporales.

[5] Cicerón recuerda al respecto el ejemplo de Demóstenes, que llegó a superar sus defectos de articulación obligándose a pronunciar palabras con la boca llena de guijarros, y aconseja a los rétores declamar a diario y antes de cada actuación. Cfr. *ibidem*, p. 60.

del cuerpo, el aspecto y la vestimenta del orador (que han tenido su continuación en los que suministran los actuales asesores de imágenes).

En líneas generales, cabe decir que los gestos han de adecuarse al sentido de las palabras, reforzando dicho sentido, y sin contradecirlas nunca. Quintiliano advierte que las palabras pueden ser desacreditadas con un gesto que las contradiga[6]. Así, si lo que se expone tiene un tono enérgico, los gestos han de ser igualmente enérgicos; si el contenido tiene un tono suave y conciliador, los gestos han de ser suaves y conciliadores…

Quintiliano trata extensamente lo relativo al gesto, pues, a su juicio, los movimientos pueden ser más significativos que las palabras[7]. Quintiliano distingue entre los movimientos de la cabeza y los del resto del cuerpo. Con respecto a la cabeza, aconseja que esté siempre derecha y en posición natural, siendo necesario adecuar los movimientos de la cabeza, del rostro, de las cejas y de los ojos al contenido del discurso. En cuanto al cuerpo, hay que adecuar al discurso los movimientos del cuello, de los hombros, del pecho, de los brazos, de las manos, de la espalda y de los pies. Los movimientos de las manos y la moderación en los gestos tienen gran importancia, pues el orador no debe parecer un bailarín.

David Pujante recoge la clasificación de los gestos de la mano establecida por Quintiliano:

> — Dedo medio contra el pulgar, los demás desplegándose; la mano moderadamente extendida y suavemente agitada a derecha e izquierda (para el exordio y para la narración) (XI, 3, 92).
>
> — Índice desplegado; los tres últimos dedos plegados y oprimidos por el pulgar (para los reproches) (XI, 3, 94).
>
> — Medio y pulgar posados ligeramente sobre las falanges y los otros dedos algo plegados (discusión) (XI, 3, 95).
>
> — Los tres primeros dedos y el pulgar, estando apenas juntos por los extremos, se acercan a la boca o al pecho y luego se extienden al público (para un lenguaje reservado y humilde) (XI, 3, 96).
>
> — A veces el anular y el corazón oprimen la palma de la otra mano cerca de la base del pulgar (así se marcan los diferentes puntos de los que hablamos) (XI, 3, 99).
>
> — La mano ligeramente cóncava, movida a intervalos (cuando se habla poco y tímidamente) (XI, 3, 100).
>
> — Volvemos la mano hacia la persona preguntada (para preguntar) (XI, 3, 101).

[6] Cfr. Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 11, 3, 67.
[7] Cfr. *ibidem*, 1, 3, 65-149.

— Si el dedo más cercano al pulgar toca el borde de la uña del pulgar con su extremo es signo de elegancia (para probar, contar, hacer distinciones) (XI, 3, 101).

— Llevar los dedos a la boca (sorpresa) (XI, 3, 103)[8].

Quintiliano le da también mucha importancia a la vestimenta del orador, pues el rétor está ante el auditorio, y su aspecto es percibido directamente. Quintiliano, en conformidad con los planteamientos de su época, aconseja un vestir viril y elegante, sin negligencia, pero sin rebuscamiento. En la actualidad, y para que el aserto valga para cualquier persona sin realizar distinciones genéricas, podríamos acudir a los preceptos clásicos relacionados con el decoro, proponiendo la conveniencia de vestir de acuerdo con la propia personalidad y en conformidad con la situación en la que se produce el discurso. Pues es importante, como dice el mismo Quintiliano a propósito de la *actio*, comportarse con naturalidad: "Cada cual se conozca a sí mismo y disponga formar la acción no solo por los preceptos generales sino también acomodándose a su natural carácter"[9].

Teniendo en cuenta los consejos heredados de la tradición retórica, podemos realizar algunas consideraciones generales sobre la dificultad de hablar en público en relación con la *actio*.

Hablar bien en público no resulta sencillo, y especialmente para las personas que no están muy acostumbradas a hacerlo. El orador ha de enfrentarse a su audiencia, y la incertidumbre sobre si saldrá airoso de la experiencia le produce temor e inseguridad. Ante una situación dificultosa como esta, resulta lógica y natural la tendencia a protegerse del auditorio (refugiarse tras la mesa, no mirar directamente a los oyentes, ayudarse de notas escritas para evitar quedarse en blanco…). Sin embargo, hay que tratar de hacer justamente lo contrario: el orador ha de mostrarse directamente al auditorio, a ser posible de cuerpo entero, mirándolo y encarándolo con seguridad, y tratando de prescindir de todo aquello que le sirva de protección. No es fácil conseguirlo, pero es el objetivo que debe perseguir, ensayando una y otra vez hasta lograrlo.

Las situaciones en las que hay que hablar en público son variadas, y no todas se corresponden con la elaboración y presentación de un discurso retórico prototípico. Por ejemplo, los docentes, o quienes transmiten en público algún tipo de información a una audiencia, tienen que hablar en

[8] *Apud* D. Pujante, *Manual de retórica*, cit., pp. 319-320.

[9] Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 11, 3, 180. Vid. además D. Pujante, *Manual de retórica*, cit., p. 320.

público, sin que eso implique que hayan de preparar y pronunciar discursos retóricos. Impartir una clase o una sesión informativa no es lo mismo que pronunciar un discurso, aunque tengan cosas en común. Preparar una clase requiere una labor específica diferente a la de elaborar un discurso, pues solo al hacer esto último se activan las operaciones retóricas constituyentes de discurso (*inventio*, *disposito* y *elocutio*), así como la *memoria*. El docente ha de preparar y disponer los contenidos de sus clases, pero no necesita hallar ni disponer argumentos, ni hacer uso de recursos elocutivos. Tampoco necesita memorizar los contenidos que impartirá en sus clases con la misma intensidad que el orador, ya que puede basarse en sus notas o en sus presentaciones visuales e improvisar a partir de ellas. En este sentido, pronunciar un discurso es más exigente que impartir una clase. Pero la operación de la *actio*/*pronuntiatio* puede ser de utilidad para ambas actividades: muchos de los consejos ofrecidos por la retórica para pronunciar el discurso, como los relativos al empleo de la gesticulación, a la necesidad de contactar visualmente con el auditorio o a la forma de usar la voz son perfectamente aplicables a la docencia o a otro tipo de presentaciones informativas.

Nos centraremos a continuación en los consejos proporcionados por la operación de la *actio* para los discursos retóricos prototípicos, bien entendido que algunos de ellos puedes ser aplicables a la docencia o a otro tipo de actividades informativas.

La situación retórica prototípica es aquella en la que el orador está de pie y pronuncia su discurso de memoria, sin llevar notas y sin que haya entre él y el auditorio ningún obstáculo físico. En esta situación, todo el cuerpo del orador queda a la vista de los oyentes, y puede emplearlo para realizar determinados gestos o movimientos que refuercen el contenido oral del discurso. Pero no siempre se produce esta situación prototípica, sino que en ocasiones el orador puede estar sentado (como ocurre en los tribunales de justicia españoles), o tras un atril o tribuna (como sucede a menudo en los discursos políticos). A la hora de pronunciar un discurso en público, o cualquier tipo de charla o conferencia, hay varios escenarios posibles, que se pueden ordenar de mayor a menor dificultad.

La situación más difícil es la situación prototípica descrita, en la que el orador se muestra de pie ante el auditorio, sin que haya nada que oculte su cuerpo y sin llevar papeles o notas. El orador se enfrenta directamente al público, sin nada que le proteja, y tiene que pronunciar su discurso de memoria, con el consiguiente peligro de quedarse en blanco. Por ello, es la situación más arriesgada, pero también puede ser la más efectiva, ya que

permite al orador usar la totalidad de su cuerpo para enviar mensajes y mostrar un alto grado de seguridad y de dominio de la situación. Si el orador ha de hacer uso de un micrófono, sería mejor que no fuera manual, ya que eso impediría la gesticulación de la mano en que lo lleva (es preferible un micrófono de solapa o de diadema que permita tener las manos libres).

Esta situación es algo más fácil (pero también menos efectiva) si el orador lleva papeles o notas que le ayuden a pronunciar su discurso. Si lleva notas, es aconsejable que sean de un tamaño reducido (mejor una tarjeta de cartón que un taco de folios), y mirarlas lo menos posible.

En ocasiones, el orador ha de sentarse en una silla, butaca o sillón, sin que haya una mesa delante (o bien una mesa pequeña que no oculta su cuerpo). En este caso, no hay nada que le proteja, y no puede usar tan libremente su cuerpo para dirigir mensajes a la audiencia como si estuviera de pie. Cuando el orador está sentado, ha de evitar que su postura sea excesivamente relajada, y dirigir el cuerpo hacia la audiencia en el momento de hablar, tratando de usarlo en la medida de lo posible para reforzar el mensaje y para hacer ver a la audiencia que está interesado en que le entienda. Si el orador lleva notas, difícilmente podrá ocultarlas.

Una circunstancia menos dificultosa para el orador se produce cuando habla desde un atril, ya que este le ofrece cierta protección ante el auditorio, y también le sirve de base para colocar papeles o notas con el contenido de su discurso, que los oyentes no ven directamente. En este caso, el orador solo muestra a la audiencia la parte de su cuerpo que no oculta el atril, y la gesticulación manual puede verse dificultada si ha de apoyar las manos en el atril, o si este impide que el auditorio las vea.

Y la situación más fácil es aquella en la que el orador está sentado ante una mesa. En este caso, la mesa oculta parte de su cuerpo, por lo que el orador solo podrá servirse de la parte del cuerpo que se ve, y podrá depositar sus notas sobre la mesa, incluso ocultándolas tras un libro o carpeta. Si las notas consisten en varios folios que hay que ir pasando, conviene deslizarlos sin que el auditorio lo aprecie, en lugar de voltearlos de forma visible. También es posible llevar las notas en un dispositivo electrónico.

Cuando el orador se encuentra en una de las circunstancias más fáciles (como estar sentado ante una mesa), puede ser aconsejable, si las circunstancias lo permiten, que adopte una postura más arriesgada. Por ejemplo, puede ponerse de pie ante la mesa, para hacer visible la mayor parte del cuerpo, y para hacer ver que no necesita refugiarse en sus notas, aunque puede mirarlas de vez en cuando, a ser posible sin que se advierta. Otra posibilidad es ponerse de pie a un lado de la mesa, dejando sus notas sobre

ella y consultándolas eventualmente, pero eso exige que el orador se vuelva hacia la mesa para mirarlas, por lo que, si necesita hacerlo con frecuencia, la audiencia lo percibirá claramente. Y más arriesgado aún sería prescindir de la mesa y de las notas, encarando directamente a la audiencia, y adoptando así la situación más complicada.

No obstante, hay actos convencionales en los que se espera que el orador adopte una postura determinada. Por ejemplo, en determinados actos se espera que los ponentes permanezcan sentados. Y aunque el acto no se ajuste a unas convenciones rígidas, si el orador interviene en una mesa conjunta en último lugar, y los otros miembros de la mesa no se han levantado en sus intervenciones, podría parecer pretencioso que él lo hiciera, pues los oyentes comprenderán que está dispuesto a adoptar un riesgo que los otros ponentes no han afrontado. Pero si en la mesa solo hay un orador, o el orador y la persona que lo presenta, no hay nada que le impida ponerse de pie, y puede ser aconsejable que lo haga.

En suma, el orador debe valorar las circunstancias en que ha de pronunciar su discurso y adoptar la postura y la posición más conveniente para mostrar su dominio de la situación ante el auditorio. Su decisión depende de la propia naturaleza del acto en el que intervenga, del tiempo del que haya dispuesto para preparar el discurso y de la eventual necesidad de consultar notas para pronunciarlo. De manera general, lo más aconsejable es que el orador no rehúya las dificultades, y que adopte la postura más arriesgada dentro de sus posibilidades. Eso evidenciará que está seguro de sí mismo y que no tiene miedo de afrontar una situación complicada, lo que acrecentará sus posibilidades de agradar, de admirar y de persuadir a la audiencia.

Cuando el orador se sitúa de pie frente a su auditorio, la postura de su cuerpo ha de ser firme y cómoda. Los pies pueden estar separados a la altura de los hombros (sin cruzar las piernas), el cuerpo estirado y la cabeza levantada. El cuerpo ha de estar orientado hacia la audiencia, sin darle la espalda. Es necesario dirigirse a toda la audiencia, mirando alternativamente a cada parte del auditorio, y dirigiendo todo el cuerpo hacia la parte a la que se hable en cada momento.

Se puede, además, ocupar el espacio con el movimiento, dando sensación de seguridad y de tranquilidad, pero es preferible hacerlo cuando los movimientos tengan un sentido (por ejemplo, para dirigirse alternativamente a las distintas partes del auditorio), o cuando refuerzan el contenido oral del discurso. Hay que evitar los movimientos bruscos o nerviosos, o moverse reiteradamente de adelante hacia atrás si eso no añade

ninguna significación. También hay que evitar pasearse en sentido paralelo al de la audiencia y sin mirarla.

En cuanto al movimiento de las manos, constituye un recurso esencial para ofrecer información y resaltar el contenido del discurso, por lo que es necesario aprovecharlo.

Conviene tener las manos elevadas, con los codos doblados, durante la mayor parte del discurso, pues las manos alzadas favorecen en todo momento la gesticulación, y las manos caídas la dificultan. Es posible ensayar varias posturas básicas de las manos alzadas (con los codos doblados), para facilitar la gesticulación necesaria a partir de ellas: por ejemplo, se puede apoyar una palma sobre la otra (variando la posición, de manera que se alterne la mano que está encima), entrelazar suavemente los dedos de las manos (sin apretarlos demasiado y sin dar sensación de rigidez) o juntar las puntas de los dedos, adoptando esas posturas como punto de partida desde el cual realizar otros gestos que apoyen el contenido del discurso. Hay que evitar poner las manos detrás del cuerpo, o meterlas en los bolsillos. Tampoco es aconsejable tener un bolígrafo u otro objeto en la mano, ya que eso impide aprovechar los gestos que se podrían hacer con la mano que lo sostiene. En los casos en los que se realice una presentación de diapositivas, puede ser necesario tener el mando a distancia en la mano, pero no es nada recomendable tener en la mano un objeto si no se va a utilizar (como un bolígrafo si no se toman notas con él), ya que eso evidencia que el orador se agarra a un objeto innecesario para ocultar su incapacidad de gesticular adecuadamente.

Los gestos de las manos refuerzan en gran medida el contenido del discurso, por lo que hay que usarlos para reforzar su significado. No se trata de gesticular por gesticular, sino de hacerlo con sentido.

Aprender a usar bien las manos puede ser muy difícil, y a determinadas personas les resulta complicado hacerlo, llegando a sentirse ridículas al pensar que no las mueven con naturalidad. A este respecto, resulta de gran ayuda ensayar ante un espejo, hasta comprobar que el movimiento de las manos, lejos de ser ridículo, contribuye en gran medida a reforzar el contenido del discurso.

También es conveniente pronunciar el discurso completo ante un espejo, memorizando los gestos que hay que hacer en cada parte o al pronunciar determinadas frases. Eso permite ensayar los gestos hasta lograr que sean más eficaces. Además, asociar ciertos gestos con las frases o partes correspondientes ayuda a memorizar el contenido oral del discurso.

En cuanto a la mirada, constituye un recurso esencial. Cuando departimos con amigos o conocidos, no solo los miramos, sino que podemos tocarlos de forma amable o amistosa para reforzar nuestra empatía y cercanía con ellos, y el contacto físico también sirve para romper el hielo cuando nos presentan a un desconocido. El orador no suele tener contacto físico con su auditorio (muchas veces formado por personas desconocidas), pero sí que puede establecer una conexión con sus oyentes, en cierta forma compensatoria, a través de la mirada.

Para ello, el orador ha de mirar continuamente al auditorio, abarcando a todas las personas que lo forman, de manera que estas perciban que se dirige a ellas y que está interesado en que le entiendan.

A algunas personas les cuesta mirar a su auditorio, y tienden a dirigir su mirada hacia el suelo, hacia el techo o hacia los lados de la sala. Para establecer una buena conexión con el auditorio, hay que vencer el miedo a mirarlo, obligándose a hacerlo hasta conseguirlo.

Si en el auditorio hay muchas personas, el orador puede dividir la sala mentalmente en cuatro partes y mirar alternativamente a personas de cada parte, dirigiendo una frase a cada una. El orador también puede moverse hacia la parte a la que habla. De esta forma, todas las personas de cada parte sentirán que el orador se dirige a ellas y que las tiene en consideración.

Hay que evitar mirar fijamente y durante demasiado tiempo a una misma persona, pues eso podría incomodarla. Se trata de ir pasando la mirada continuamente por todo el auditorio, pero sin detenerla demasiado en ninguna persona en concreto, para que todas puedan sentir que el orador se dirige a ellas.

Además, el uso de los músculos que rodean los ojos constituye un buen recurso para reforzar el contenido. El orador puede "sonreír con la mirada", mostrando amabilidad y agrado hacia la audiencia (lo que es especialmente aconsejable al principio y al final del discurso), pero también puede poner una mirada enérgica o contrariada para reforzar en cada momento lo que esté diciendo.

En relación con el uso de la mirada, conviene recordar que hay que evitar a toda costa leer los discursos, y por varios motivos. En primer lugar, no tiene sentido leer un discurso y desaprovechar todos los recursos retóricos que facilitan la comprensión de sus contenidos (y los oyentes seguramente sacarían más provecho leyendo el discurso en su casa que oyéndoselo leer al ponente). En segundo lugar, para la audiencia resulta mucho más dificultoso seguir el ritmo y mantener la atención cuando el discurso se lee, por lo que es muy posible que, tras un esfuerzo inicial que acabe siendo baldío, deje de

prestar atención. Pero, sobre todo, cuando el ponente lee su discurso desaprovecha uno de los principales recursos de los que dispone para conectar con su audiencia, que es el uso de la mirada, pues cuando se lee no es posible mirar al público con la misma constancia que cuando se habla. Y aunque hay personas que leen bien y que se hacen entender leyendo su discurso, lo ideal sería que dieran un paso más, tratando de pronunciarlo sin leerlo y mirando continuamente a su audiencia.

Por lo demás, conviene evitar los gestos repetitivos que denotan nerviosismo (como tocarse el pelo o una oreja, subirse una y otra vez las gafas…), que muchas veces se realizan sin que la persona que los hace sea consciente de ello. En estos casos, basta con que alguien se lo haga ver, o con que vea filmado su discurso, para adquirir consciencia de ello y tratar de evitarlo.

Por lo que respecta a la *pronuntiatio*, el autor de la *Rhetorica ad Herennium* da una gran importancia a la voz, que depende de la naturaleza y del arte, y tiene tres facetas: volumen (*magnitudo*), firmeza (*firmitudo*) y suavidad o flexibilidad (*mollitudo*).

El volumen viene dado por la naturaleza, pero es preciso aumentarlo y conservarlo. La firmeza es aumentada por la práctica de la declamación, y la flexibilidad, que es lo más importante, se refiere a la capacidad de modificar la entonación.

Atendiendo a la flexibilidad, la voz puede ser de conversación, de polémica y de amplificación. La primera modalidad (*sermo*) es apacible; la segunda (*contentio*) es enérgica, y se aconseja para las pruebas y la refutación, y la tercera mueve al destinatario a la ira o a la misericordia[10].

Quintiliano da también mucha importancia a la voz. Se pregunta por su naturaleza, y, más concretamente, por su cantidad (puede ser grande, media o pequeña) y su cualidad (clara o velada, llena o tenue, suave o áspera, contenida o extendida, dura o flexible, sonora o sorda). Aunque la naturaleza determina en gran medida la cantidad y la calidad de la voz, el rétor puede tratar, con la práctica, de fomentar sus principales cualidades y de paliar sus defectos. Y en cuanto a la manera en que ha de utilizarse la voz, Quintiliano dice que ha de ser clara, correcta, adornada y conveniente[11]. Así describe Quintiliano estas cualidades:

[10] Cfr. *Ad Herennium*, cit., III, 11, 19-20.
[11] Cfr. Quintiliano, *Instituto oratoria*, cit., 11, 3, 14-65.

— Clara: sin atropellos, pausas ni saltos de palabras, pero sin deletrear.

— Correcta: sin pronunciación bárbara o rural.

— Adornada: pero sin llegar al canto, pues el orador no es un cantante.

— Conveniente: adecuada a los temas que se traten en cada momento[12].

En suma, hay tres aspectos importantes con respecto a la voz:

— Volumen: la voz del orador debe llegar hasta el último rincón de la sala. La respiración profunda y el uso del diafragma pueden ayudar a potenciar la voz.

— Inflexión: es conveniente cambiar el tono de la voz, haciendo preguntas con tono ascendente, respuestas con tono descendente, y usando en otras ocasiones el discurso llano.

— Velocidad: conviene variar la velocidad de la voz para llamar la atención sobre aspectos concretos.

Hay que evitar a toda costa la monotonía al hablar, pues eso puede producir el tedio de los oyentes. Y, para ello, se pueden usar los tres recursos apuntados: conviene variar el volumen de la voz, aumentándolo o disminuyéndolo según convenga; cambiar frecuentemente la entonación, y hablar con mayor o menor velocidad en relación con el contenido (por ejemplo, se puede hablar rápidamente cuando se quiere mostrar energía, o lentamente para sugerir suavidad).

Por otra parte, hay que evitar entrecortar las frases, haciendo pausas en lugares de la oración en que no tiene sentido hacerlo (por ejemplo, entre el sujeto y el verbo, o entre el verbo y sus complementos). Hay que procurar que la pronunciación sea fluida.

Hay que evitar muletillas, tics o sonidos persistentes ("eeh", "huum"…) que no añaden nada al contenido del discurso, y dan una mala impresión. En ocasiones, la persona que las profiere no es consciente de ello, y basta con que alguien se lo indique, o con que vea su discurso filmado, para que se dé cuenta y trate de evitarlo.

Es aconsejable el uso de pausas estratégicas y de silencios, pues el silencio resalta lo que se ha dicho anteriormente. Se pueden usar las pausas

[12] Cfr. D. Pujante, *Manual de retórica*, cit., p. 318.

tras la emisión de un fragmento importante del discurso, para destacar su contenido, o para marcar las diferentes partes del discurso, haciendo una breve pausa al final de cada una. Las pausas y los silencios, además, ayudan a respirar mejor al orador.

El uso de la voz es uno de los principales recursos con que cuenta el orador para conmover a su auditorio. La pasión que siente el orador puede contagiarse en gran medida a través de su voz, por lo que su adecuación en cada momento al contenido y a los gestos (sumando la efectividad de los procedimientos de la *actio* y de la *pronuntiatio*) resulta esencial de cara a la persuasión.

APÉNDICE: LA *ACTIO* O *PRONUNTIATIO* Y LAS NEURONAS ESPEJO[1]

La estrecha relación entre el lenguaje y los gestos, advertida por los antiguos rétores, ha sido confirmada por la moderna neurociencia. Como explica Giacomo Rizzolatti, las modernas técnicas de exploración de la actividad cerebral permitieron descubrir, a partir de la década de 1990, las llamadas neuronas espejo, situadas en el lóbulo frontal y en el lóbulo parietal de nuestro cerebro, cuyas propiedades se han podido esclarecer en los últimos años[2].

Las neuronas espejo son un tipo de neuronas motoras que no solo se activan cuando realizamos una acción, sino también cuando vemos que otras personas la realizan. Así, al ver a otra persona agacharse en una determinada situación con alguna intención, en nuestro cerebro se activan las mismas neuronas espejo que se activarían si nosotros mismos nos hubiéramos agachado, aunque esa activación no supone que realicemos el movimiento físico, sino que sirve para comprender lo que nosotros querríamos hacer si hiciéramos ese gesto en esa situación. Es decir, simulamos en nuestro cerebro, sin llegar a hacerlos físicamente, los movimientos de los demás, y así podemos comprender su intención, pues es la misma que tendríamos nosotros si hiciéramos los mismos movimientos. Este proceso es automático e inconsciente, de manera que comprendemos las intenciones de los demás de manera sencilla y natural; las neuronas espejo, por lo tanto, permiten que todas las personas estemos interconectadas, lo que demuestra que somos seres sociales programados para compartir nuestras experiencias.

Las neuronas espejo no solo se relacionan con el entendimiento de las intenciones de los demás, sino también con la comprensión de sus emociones. Cuando vemos a una persona gesticular al transmitir una emoción (por ejemplo, dolor, alegría, miedo o tristeza), nuestras neuronas espejo simulan automáticamente en nuestro cerebro esos mismos gestos, y así podemos comprender lo que nosotros mismos experimentaríamos si estuviéramos en el lugar de la persona observada.

---

[1] Cfr. A. Martín Jiménez, "La retórica clásica y la neurociencia actual: las emociones y la persuasión", cit.

[2] Cfr. G. Rizzolatti y C. Sinigaglia, *Las neuronas espejo. Los mecanismos de la empatía emocional*, Barcelona, Paidós, 2006 y M. Iacoboni, *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*, Madrid, Katz Editores, 2010, pp. 20-29.

Como expone Marco Iacoboni en su libro *Las neuronas espejo*, este tipo de neuronas permite comprender el contagio emocional que provocan los actores del cine o del teatro: cuando vemos a los actores reír o sufrir, sentir odio o amor, las neuronas espejo simulan en nuestro cerebro esas mismas emociones, permitiéndonos comprender los estados anímicos de los actores y favoreciendo nuestra empatía con ellos. Así, el concepto aristotélico de la *catarsis*, entendido como la liberación de las pasiones que experimentan los espectadores de las obras dramáticas, encuentra un sustento neurobiológico.

Además, Marco Iacoboni ha demostrado que, cuando leemos una novela, las neuronas espejo simulan en nuestro cerebro las acciones que se describen en ella, como si nosotros mismos las estuviéramos haciendo. Por lo tanto, las obras literarias y las películas incluyen elementos emocionales y descripciones de acciones que provocan, de forma automática e irreflexiva, respuestas cerebrales destinadas a permitirnos comprender su sentido.

Pues bien, al igual que las neuronas espejo se activan cuando vemos a los actores de obras dramáticas o de películas, también se activan cuando vemos gesticular a los oradores que hablan en público.

Marco Iacoboni explica que los gestos y el lenguaje están íntimamente relacionados, pues, al hablar, nos ayudamos de los gestos, que nos ayudan también a entender las intenciones de los demás. El bebé aprende antes a comunicarse por gestos que a usar palabras (por ejemplo, puede señalar algo en la distancia para que se lo acerquen): "Los gestos llevan la delantera; las palabras les siguen"[3].

Y una de las áreas cerebrales en las que se sitúan las neuronas espejo (en el lóbulo frontal) es también el área de Broca, relacionada con el lenguaje. Las neuronas espejo permiten que, cuando oímos y vemos a otras personas hablar y gesticular, simulemos en nuestro interior, de forma automática e inconsciente, la pronunciación de las mismas palabras y la realización de los mismos gestos, y es así como llegamos a comprender lo que quieren decir los demás con sus expresiones y sus gestos.

En palabras de Iacoboni, "los gestos que acompañan al discurso juegan un doble papel: ayudan a los hablantes a expresar sus pensamientos y ayudan a los oyentes/espectadores a entender lo que se está diciendo"[4]. Pero los gestos deben adecuarse a lo que se dice, pues de lo contrario dificultan la comprensión. Así, si un maestro hace gestos contrarios a la naturaleza de lo

[3] M. Iacoboni, *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*, cit., p. 90.

[4] *Ibidem*, p. 85.

que está explicando, a los alumnos les costará más entenderlo que si los gestos son adecuados. Supongamos, por ejemplo, que un profesor de matemáticas explica a sus alumnos las dos partes de una ecuación: 4x2 = 7+x, las cuales son equivalentes: si hace un gesto a modo de paréntesis con las dos manos para delimitar una parte de la ecuación, y después otro gesto equivalente para referirse a la otra parte, los alumnos entenderán mejor que la ecuación consta de dos partes equivalentes. Pero si solo señala una parte de la ecuación e ignora la otra, a los alumnos les costará más entender la equivalencia.

Ello es debido a que el sentido de los gestos es interpretado de manera automática e inconsciente por los receptores, sin tener que hacer ningún esfuerzo consciente para interpretarlos. Nuestras neuronas espejo, al ver un gesto, simulan ese mismo gesto de manera automática en nuestro interior, y nos ayudan a comprender lo que nosotros mismos querríamos decir si lo hiciéramos. Al ver los gestos adecuados del profesor que señalan la equivalencia entre las dos partes de la ecuación, entendemos que esas dos partes son equivalentes de forma automática. Pero si los gestos del profesor son inapropiados, y muestran que las dos partes de la ecuación no son equivalentes, los alumnos verán una contradicción entre lo que el profesor dice y lo que hace, y eso dificultará su comprensión del mensaje. De ahí la importancia de que los gestos, como sostenía la retórica tradicional, se acomoden a lo que se dice.

Cuando somos adultos, la mayoría de nuestros gestos son particulares, pero resultan comprensibles a los demás. Existen dos clases básicas de gestos: los gestos rítmicos y los gestos icónicos[5].

Los gestos rítmicos tienen la función de marcar el ritmo al que se habla, y no significan nada; simplemente, ayudan al hablante a marcar la velocidad y el ritmo de su discurso (no ayudan gran cosa al oyente). Los gestos icónicos "reflejan el contenido del discurso al que acompañan"[6], y sirven para reforzar el sentido de lo que decimos, de manera que son de utilidad tanto al hablante, que se sirve de los mismos para reforzar su mensaje, como al oyente, ya que le ayudan a interpretar el sentido de lo que dice el hablante. De hecho, se ha comprobado que las neuronas espejo solo se activan al contemplar los gestos icónicos, y no al contemplar los gestos rítmicos. De ahí que la realización de gestos icónicos pueda ayudar a reforzar el mensaje y a su comprensión.

[5] *Ibidem*, pp. 85-87.

[6] *Ibidem*, p. 86. Cuando dos personas hablan por teléfono, y no se ven, los gestos rítmicos son parecidos a los que se producen en una conversación normal, pero disminuye el número de gestos icónicos, pues cada hablante es consciente de que el otro no los podrá ver.

Estamos programados para comprender de manera inconsciente y sencilla las palabras y los gestos que vemos hacer a los oradores. Cuando vemos determinados gestos, nuestras neuronas espejo simulan de forma automática e inconsciente en nuestro cerebro esos mismos gestos, y así comprendemos lo que querríamos decir nosotros si los hiciéramos. En consecuencia, los destinatarios del discurso comprenden perfectamente cómo se siente el orador a través de sus gestos y de su voz. Si el orador se siente confiado y seguro, transmitirá su confianza y seguridad a sus destinatarios; y si, por el contrario, se siente excesivamente incómodo o inseguro, los destinatarios percibirán fácilmente su incomodidad y su inseguridad. De ahí que el descubrimiento de las neuronas espejo venga a refrendar la enorme importancia que la tradición retórica otorgaba a la *actio* y a la *pronuntiatio*, pues la gesticulación y la voz constituyen lenguajes universales que son captados automáticamente por los destinatarios del discurso.

APÉNDICE: LOS NERVIOS ANTE UNA EXPOSICIÓN EN PÚBLICO

En primer lugar, hay que considerar que ponerse nervioso antes de hablar en público es normal, pues se trata de enfrentarnos a una situación a la que es posible que no estemos suficientemente acostumbrados.

Hablar en público puede constituir una situación inusual que se percibe como peligrosa, ya que se corre el riesgo de quedar en ridículo ante un gran número de personas, o de no cumplir las expectativas. Ante cualquier situación de peligro, el sistema nervioso autónomo prepara al cuerpo para una posible respuesta de defensa. Los síntomas más frecuentes son el aumento del ritmo cardiaco y de la presión arterial, la dilatación de las pupilas, el exceso de sudoración, el temblor de voz, la sequedad de boca o la rigidez del cuello y de la parte superior de los músculos de la espalda. Y estos mismos síntomas son los que se experimentan cuando hay que hablar en público, y especialmente cuando no se está muy acostumbrado a hacerlo.

Cuanta más práctica se tenga, menor será el nerviosismo, por lo que conviene aprovechar bien todas las oportunidades de que se disponga para hablar en público y tratar de mejorar. A medida que se comprueba la mejoría, se va adquiriendo seguridad, y disminuye la intranquilidad.

No obstante, las primeras veces que se habla en público es normal estar nervioso (incluso las personas muy acostumbradas a hablar en público pueden sentirse nerviosas ante una circunstancia infrecuente). Hay que tener en cuenta que el nerviosismo no es en sí mismo negativo, sino que es un estado de excitación necesario para enfrentar con éxito una tarea inusual.

Por eso, se trata de percibir el nerviosismo como algo normal, necesario y positivo. El nerviosismo suele ir amortiguándose a medida que hablamos, por lo que hay que dominar sus efectos en el inicio de la exposición, ya que lo más seguro es que acabe por disminuir o desaparecer.

El problema puede surgir si el nerviosismo es tan intenso que anula nuestra capacidad de actuación. Si transmitimos a la audiencia un nerviosismo excesivo, estará más pendiente de ese nerviosismo que de lo que decimos, y la comunicación fracasará. Los oyentes advierten instintivamente el nerviosismo exagerado, que se transmite a través de los movimientos corporales que lo delatan, o a través de la voz vacilante, y, ante una situación así, cada oyente empieza a sufrir los propios nervios que muestra el orador, y solo está pendiente de ellos, desatendiendo lo que dice.

Para domeñar el nerviosismo excesivo, lo esencial es sopesar las causas que podrían provocarlo. El nerviosismo surge por el temor que provoca la

situación. Por eso, conviene plantearse qué es lo que produce miedo, y las formas de prevenirlo.

Se puede tener miedo a hacer el ridículo o a que el auditorio se ría de nosotros, pero esas cosas no suelen ocurrir casi nunca. Muy al contrario, lo normal es que los oyentes se pongan en el lugar del orador, que simpaticen con él y que deseen que salga airoso de la experiencia.

Existe también el miedo a quedarse en blanco, que puede combatirse de dos maneras: o llevando un papel con anotaciones (o incluso todo el texto escrito del discurso), al que se puede recurrir si es imprescindible, o aprendiendo y dominando el discurso.

El peligro de llevar anotaciones, especialmente las primeras veces que se habla en público, es que existe la tendencia a refugiarse en ellas y a mirarlas más de lo conveniente, y se puede terminar leyendo todo o casi todo el discurso (y eso hay que evitarlo a toda costa). Por eso, conviene mirar las anotaciones solo como último recurso, sin que el auditorio advierta, a ser posible, que nos servimos de ellas, y acostumbrarse desde el principio a ignorarlas en la medida de lo posible. Si la persona que habla está sentada, puede situar las anotaciones encima de la mesa, detrás de algún objeto (libro, carpeta…), para disimularlas, y, si son varios folios, hay que pasarlos suavemente y sin voltearlos, para que el auditorio se fije en ellos lo menos posible. Si la persona que habla está de pie y sin atril, no podrá ocultar sus anotaciones, por lo que, si las lleva, conviene que sean discretas: una tarjeta de cartón se verá menos que un folio, y, en el caso de que nos tiemblen las manos, delatará menos el temblor.

Pero en los casos en los que no es posible llevar anotaciones, o en los que se decide no hacerlo, solo hay una forma de combatir la inseguridad y el nerviosismo: hay que preparar con suficiente antelación el discurso, documentarse todo lo que sea necesario sobre su contenido, y aprenderlo de la mejor manera posible, ensayando una y otra vez hasta dominarlo.

No basta con hacerse una ligera idea de lo que vamos a decir. Eso puede servir para un debate en el que hay que improvisar lo que se diga, pero pronunciar un discurso es distinto a participar en un debate. Por eso, hay que preparar concienzudamente el discurso. Cuanto más lo ensayemos, en mayor medida lo dominaremos, y, si además conocemos bien el tema del que vamos a hablar, podremos transmitir una doble sensación de seguridad.

En este sentido, cada cual ha de ejercitar el método de aprendizaje memorístico que mejor le resulte: o bien leer una y otra vez el discurso hasta aprenderlo de memoria o casi de memoria, o bien aprenderse un esquema pormenorizado, a partir del cual improvisar. Pero, por lo general, lo mejor es

tratar de improvisar lo menos posible, pues los textos preparados, limados, adornados y ensayados de antemano pueden ser mucho más efectivos que los discursos improvisados.

En el caso de que optemos por aprender todo el discurso de memoria, es preciso tener en cuenta que seguramente no llegaremos a pronunciarlo de manera que se ajuste totalmente a lo que teníamos previsto. Se trata de aprender de memoria una base lo más amplia posible para obtener seguridad en nosotros mismos, considerando que no tiene demasiada importancia olvidar algunos fragmentos o expresiones que no sean cruciales, o pronunciarlos de manera diferente a la prevista.

A este respecto, conviene recordar que solo nosotros(as) mismos(as) conocemos el contenido de nuestro discurso, y que, si nos equivocamos y decimos algo que no se ajusta a lo previsto, o si nos olvidamos de alguna parte, ninguno de los oyentes lo va a saber, por lo que no debemos permitir que esos errores u olvidos nos provoquen nerviosismo. Lo más normal es que cometamos errores o que caigamos en omisiones con respecto al discurso previsto, pero eso no debe afectarnos (es conveniente no exigirse una perfección total que solo conduciría a la insatisfacción).

A la hora de memorizar el discurso, es aconsejable pronunciarlo ante un espejo, pues la visualización no solo ayuda a mejorar nuestra gesticulación (*actio*), sino también a fijar el contenido del discurso, ya que lo que se dice y los gestos que se hacen al decirlo tienen una estrecha conexión.

Si al ensayar el discurso nos equivocamos, conviene seguir como si no hubiera pasado nada, en lugar de volver a comenzar, pues eso mismo puede ocurrirnos cuando tengamos que presentarlo, y en ese momento no tendremos la posibilidad de empezar de nuevo. Si al ensayar el discurso aprendemos a salir del paso en los momentos difíciles, es posible que eso nos sirva en el momento de la verdad.

Lo esencial para evitar el nerviosismo, en suma, es preparar y memorizar el discurso de la mejor manera posible.

No obstante, cuando no se está acostumbrado a hablar en público, es normal que, aun habiendo preparado bien el discurso, pueda aparecer el nerviosismo. Por ello, hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

— Por lo general, aunque el orador se sienta muy nervioso, es posible que, si controla sus movimientos corporales y su voz, gran parte de la audiencia no se percate de ello. Por lo tanto, no conviene comunicar a la audiencia una inseguridad que tal vez no ha percibido, con frases espontáneas del tipo "¡Ay, perdón, estoy muy nervioso(a)!" o "Se me ha

ido el santo al cielo"[1]. Hay gestos corporales que denotan el nerviosismo (que pueden ser particulares en cada persona), pero esos gestos se pueden controlar con relativa facilidad una vez que se es consciente de los mismos. Por eso, aunque estemos nerviosos, no tenemos que pensar que la audiencia lo va a notar, pues es posible que no lo advierta.

— Para combatir el nerviosismo, lo mejor es ignorarlo, tratando de hacer caso omiso de sus efectos corporales y centrándonos en el discurso que tenemos que pronunciar. Los síntomas físicos que produce el sistema nervioso autónomo no se pueden controlar voluntariamente, por lo que resulta inútil tratar de evitarlos. Por ello, tenemos que centrarnos en lo que sí podemos controlar, que es la exposición de nuestro discurso, e intentar hacerlo de la mejor manera posible, ignorando el nerviosismo. Como es posible que la audiencia no lo advierta, lo mejor es actuar como si no estuviéramos nerviosos, y pensar que, si nos tiemblan las manos, ya dejarán de temblar; si tenemos una voz vacilante, ya se afianzará… Si olvidamos el hilo del discurso, podemos esperar a recordarlo, haciendo ver que estamos pensando, y, como generalmente se vuelve a retomar el hilo al poco tiempo, es posible que la audiencia ni siquiera lo advierta. Si actuamos como si no estuviéramos nerviosos, probablemente dejaremos de estarlo.

— Además, existen técnicas destinadas a controlar la ansiedad. Algunas de ellas tienen que ver con el control de la respiración (respirar profundamente minutos antes de la charla, mantener el aire en los pulmones durante un tiempo y soltarlo después poco a poco) y/o la relajación muscular (hay distintas técnicas para tensar y relajar los músculos).

— También se aconseja la denominada "visualización positiva", que consiste en imaginarse a uno(a) mismo(a), antes de la exposición, realizándola de forma brillante y causando una impresión favorable en los destinatarios. Se aconseja hacerlo unos días antes de la charla, y también el día anterior, de la forma más detallada posible, imaginando, si se conoce, la sala en la que se hablará, el lugar que ocupará el público, la posición que tendremos (sentados, de pie, ante un atril…), la ropa que vestiremos, los gestos que haremos o las herramientas que emplearemos

[1] Otra cosa distinta es hacer algún tipo de referencia al propio nerviosismo en el *exordium*, aduciendo (si es el caso, y solo si lo es) que no se está acostumbrado a hablar en público, como una forma premeditada de captar la benevolencia que podría resultar efectiva; pero, por lo general, la mejor manera de combatir el nerviosismo es ignorándolo.

(folios que se entreguen a los presentes, gráficos que se enseñen a la audiencia…). Es aconsejable ensayar el discurso adoptando una posición lo más parecida posible a la que tendremos cuando lo pronunciemos. También conviene decirse a uno mismo que todo va a salir bien, hasta convencerse de ello.

— La ansiedad puede producir también sequedad en la boca, por lo que conviene beber agua antes de la charla para combatir esa sensación, y, si es posible, tener agua delante por si fuera necesario beber un poco. Incluso se aconseja beber agua antes de la charla como mecanismo para crear una sensación de relajación, pues en condiciones de auténtico peligro no nos detendríamos a beber agua.

En definitiva, conviene dar por supuesto que estaremos algo nerviosos antes de pronunciar el discurso, pero considerándolo normal, necesario y positivo. Lo mejor es tratar de ignorar los síntomas corporales que experimentemos, centrarnos en nuestra exposición y disfrutar al máximo de ella, pues pronunciar un buen discurso puede ser muy gratificante.

EPÍLOGO

Las normas de la retórica siguen siendo perfectamente válidas en la actualidad. La desaparición de la retórica de los currículos académicos ha dejado una importantísima laguna en la formación personal y profesional de los estudiantes, pues aprender a construir buenos discursos y a pronunciarlos adecuadamente es algo necesario en la labor habitual de muchas profesiones y en distintos momentos de la vida.

Por eso, es urgente la recuperación de la retórica tradicional, adaptándola (lo que puede hacerse sin dificultad) a las características de la sociedad actual.

En este compendio se han sintetizado los aspectos básicos de la retórica, que esperamos sean de utilidad para todas aquellas personas que quieran conocer la disciplina.

Las normas retóricas pueden ayudar a escribir buenos discursos y a pronunciarlos en público, pero también resultan de utilidad para analizar textos literarios, y especialmente los compuestos con anterioridad al advenimiento del Romanticismo. Los autores literarios anteriores al siglo XIX se formaban en las técnicas retóricas, disciplina que se relacionaba estrechamente con la literatura y las distintas áreas del conocimiento global, y era normal que aplicaran en sus obras literarias la normativa retórica que habían asimilado. Así, es frecuente que las situaciones literarias reproduzcan las circunstancias propias de los distintos géneros retóricos (judicial, deliberativo o demostrativo) y que los personajes literarios cumplan las funciones características de esas situaciones, pronunciando discursos de carácter retórico (como hacen, por ejemplo, muchos personajes de Cervantes, que conocía perfectamente la técnica retórica y se valía magistralmente de la misma). También es frecuente la caracterización de los personajes literarios por medio de los lugares comunes de la persona o de los hechos, o el uso de los recursos argumentativos o emocionales en las conversaciones o en las disertaciones persuasivas incluidas en las obras literarias, por no hablar del uso de las figuras retóricas y de los tropos. Por eso, el conocimiento de la retórica resulta esencial para entender muchos de los recursos empleados en las obras literarias de la Antigüedad clásica, de la Edad Media y del

Clasicismo, e incluso de la época contemporánea, en la que los recursos retóricos tradicionales, a pesar de no constituir una parte importante de la enseñanza, han dejado su huella[1].

Por lo que toca a la elaboración y pronunciación de discursos, la retórica suministra valiosos consejos teóricos, pero, para dominar el arte de hablar en público, no basta con conocer la teoría retórica, sino que hay que ponerla convenientemente en práctica. Y, a este respecto, es aconsejable aprovechar todas las oportunidades de que se disponga para hablar en público, y tratar de marcarse un objetivo a largo plazo lo más ambicioso posible, intentando asimilar desde los inicios de la carrera profesional una serie de pautas relacionadas con la elaboración y la memorización de los discursos, e interiorizando los mecanismos físicos aconsejados en la *actio* o *pronuntiatio*, sin temor a afrontar las situaciones más comprometidas con la mayor efectividad y trabajando concienzudamente para conseguirlo.

---

[1] Con respecto al uso de la retórica por parte de Cervantes y de otros autores, pueden verse, entre otros, los siguientes trabajos: M. Mckey, "Rhetoric and characterization in *Don Quijote*", en *Hispanic Review*, 1974, 42, pp. 51-66; A. Roldán Pérez, *Cervantes y la retórica clásica*, en M. Criado del Val (ed.), *Cervantes, su obra y su mundo. Actas del I Congreso Internacional sobre Cervantes*, Madrid, Edi-6, 1981, pp. 47-57; Th. Hart y S. Rendall, "Rhetorica and persuasion in Marcela's address to the shepherds", en *Hispanic Review*, 46. 3, 1978, pp. 287-298; A. Blecua, "Cervantes y la retórica [Persiles, III, 17]", cit.; Á. Kibédi Varga, *Rhétorique et littérature. Études de structures classiques*, cit.; E. Artaza, *El* ars narrandi *en el siglo XVI español. Teoría y práctica*, Bilbao, Universidad de Deusto, 1989; L. López Grigera, *La Retórica en la España del Siglo de Oro*, Salamanca, Universidad de Salamanca, 1994; V. R. Palerm, "Cervantes y la retórica clásica: estado de la cuestión", en J. M. Labiano Ilundain, A. López Eire y A. M. Seoane Pardo (eds.), *Retórica, Política e Ideología. Actas del II Congreso Internacional*, cit., vol. II, pp. 91-96; A. Martín Jiménez, *Retórica y Literatura en el siglo XVI: El Brocense*, cit.; A. Martín Jiménez, "Retórica y Literatura: discursos judiciales en el *Quijote*", cit.; A. Martín Jiménez, "El *Quijote* de Cervantes, el *Quijote* de Avellaneda y la Retórica del Siglo de Oro", cit.; A. Martín Jiménez, "La Retórica y *Os Lusíadas*", en *Euphrosyne*, 30, 2002, pp. 247 256; A. Martín Jiménez, "El uso de los recursos de la *inventio* retórica en el *Quijote*", cit.; I. Díez Fernández, "Tres discursos de mujeres", en A. Villar Lecumberri (ed.), *Peregrinamente peregrinos. Actas del V Congreso Internacional de la Asociación de Cervantistas*, Barcelona, Asociación de Cervantistas, 2004, pp. 1255-1278; D. Pujante, "Conocimientos retóricos accesibles al entorno cultural cervantino", en I. Morales Sánchez y F. Coca Ramírez (coords.), *Estudios de Teoría literaria como experiencia vital. Homenaje al profesor José Antonio Hernández Guerrero*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 2008, pp. 295-321; I. Martín Cerezo, "El discurso retórico en las tragedias clásicas de Shakespeare", en *Dialogía*, 8, 2014, pp. 111-135 y H.-P. Endress, *Discursos y razonamientos en la Segunda parte del «Quijote» y unos artículos más*, Vigo, Editorial Academia del Hispanismo, 2015.

Como estímulo continuo para aspirar a esa meta, cabe disfrutar de los logros que se vayan alcanzando, comprobar día a día cómo la experiencia va otorgando cada vez más confianza y seguridad, y tener siempre en mente que llegar a hablar bien público puede resultar enormemente satisfactorio.

BIBLIOGRAFÍA

Ad C. Herennium de ratione dicendi, ed. bilingüe de H. Caplan, Londres-Cambridge, Mass., Heinemann y Harvard University Press, 1968. Existen traducciones españolas con atribución a Cicerón: Cicerón, *Obras completas*, traducción de Menéndez Pelayo, Madrid, Hernando, vol. I, 1924; Cicerón, *Rhetorica ad Herennium*, Barcelona, Bosch, 1991.

Albaladejo, Tomás, *Teoría de los mundos posibles y macroestructura narrativa*, Alicante, Universidad de Alicante, 1986.

Albaladejo, Tomás, "Semántica y sintaxis del texto retórico: *inventio*, *dispositio* y *partes orationis*", en *Estudios de Lingüística*, 5, 1988/89, pp. 9-15.

Albaladejo, Tomás, *Retórica*, Madrid, Síntesis, 1989.

Albaladejo, Tomás, "Los géneros retóricos: clases de discurso y constituyentes textuales", en I. Paraíso (coord.), *Téchne Rhetoriké. Reflexiones actuales sobre la tradición retórica*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1999, pp. 55-64.

Albaladejo, Tomás, "La poliacrosis en la representación literaria: un componente de la Retórica cultural", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 0, 2009, pp. 1-26, DOI: https://doi.org/10.24197/cel.0.2009.1-26.

Albaladejo, Tomás, "Cultural rhetoric. Foundations and perspectives", en N. Iglesias y M. Załęska (eds.), *Rhetorica in Spain*, número monográfico de *Res Rhetorica*, 1, 2016, pp. 17-29.

Albaladejo, Tomás y Francisco Chico Rico, "La *intellectio* en la serie de las operaciones retóricas no constituyentes de discurso", en T. Albaladejo, F. Chico y E. del Río (eds.), *Retórica hoy, Teoría /Crítica*, 5, 1998, pp. 339-352.

Aristóteles (1990), *Retórica*, introducción, traducción y notas de Q. Racionero, Madrid, Gredos.

Artaza, Elena, *El* ars narrandi *en el siglo XVI español*, Bilbao, Universidad de Deusto, 1989.

Aurelio Agustín, *De Rhetorica liber*, en Ch. Halm (ed.), *Rhetores Latini minores*, cit., pp. 135-151.

Barthes, Roland, "La retórica antigua. Prontuario", en R. Barthes, *La aventura semiológica*, Barcelona, Paidós, 1990, pp. 85-160.

Bélanger, Jean, *Teoría y práctica de la palabra en público*, Madrid, Paraninfo, 1970.

Blecua, Alberto, "Cervantes y la retórica [Persiles, III, 17]", en A. Egido (coord.), *Lecciones cervantinas*, Zaragoza, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja, 1985, pp. 133-147.
Bruyne, Edgard de, *Historia de la estética. La antigüedad griega y romana*, I, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 1963.
Castro, Sisxto J., *En teoría, es arte. Una introducción a la estética*, Salamanca-Madrid, San Esteban-EDIBESA, 2005.
Cervantes, Miguel de, *Obras completas*, ed. de F. Sevilla Arroyo, Madrid, Castalia, 1999.
Cicerón, Marco Tulio, *De inventione*. *Partitiones oratoriae*. *Topica*, en Cicerón, *Obras completas*, trad. de Mercelino Menéndez Pelayo, Madrid, Hernando, 1924, vol. I.
Cicerón, Marco Tulio, *Orator*, ed. de H. S. Wilkins, en *M. T. Ciceronis Rhetorica*, vol. II, Oxford, Oxford University Press, 1982 (vers. esp.: Cicerón, *El orador*, ed. Bilingüe de A. Tovar y A. Bujaldón, Barcelona, Alma Mater, 1968).
Cicerón, Marco Tulio, *El orador*, trad. de E. Sánchez Salor, Madrid, Alianza Editorial, 1991.
Cousin, Jean, *Études sur Quintilien*, vol. I: *Contribution à la recherche des sources de l'«Institution Oratoire»*, Paris, Boivin, 1936.
Chico Rico, Francisco, "La *intellectio*: Notas sobre una sexta operación retórica", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 14, 1989, pp. 47-55, https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=136140 (22-4-2019).
Damasio, Antonio, *El error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano*, Barcelona, Crítica, 2006.
Damasio, Anatonio, *En busca de Spinoza. Neurobiología de la razón y los sentimientos*, Barcelona, Crítica, 2010.
Damasio, Antonio (2018), *El extraño orden de las cosas. La vida, los sentimientos y la creación de las culturas*, Barcelona, Destino, 2018.
Daza Somoano, Juan Manuel y Jaime Galbarro García, "Hacia una catalogación de las más importantes retóricas españolas en el siglo XVI. Tradiciones, modelos y tendencias", en B. López Buendo (ed.), *El canon poético en el siglo XVI (VIII Encuentros Internacionales sobre Poesía del Siglo de Oro)*, cit., pp. 75-108.
Díaz Marroquín, Lucía, *La retórica de los afectos*, Kassel, Edition Reichenberger, 2013.
Díez Fernández, José Ignacio, "Tres discursos de mujeres", en A. Villar Lecumberri (ed.), *Peregrinamente peregrinos. Actas del V Congreso*

Internacional de la Asociación de Cervantistas, Barcelona, Asociación de Cervantistas, 2004, pp. 1255-1278.
Endress, Heinz-Peter, *Discursos y razonamientos en la Segunda parte del «Quijote» y unos artículos más*, Vigo, Editorial Academia del Hispanismo, 2015.
Fumaroli, Marc, *L'Âge de l'Eloquence*, Genève, Droz, 1980.
Galbarro García, Jaime, "Hacia una catalogación de las retóricas españolas más importantes del siglo XVII. Modelos, tendencias y canon poético", en B. López Bueno (dir.), *El canon poético en el siglo XVII (IX Encuentro Internacional sobre Poesía del Siglo de Oro)*, cit., pp. 73-92.
García Berrio, Anatonio, "Retórica como ciencia de la expresividad (Presupuestos para una Retórica general)", en *Estudios de Lingüística*, 2, 1984, pp. 7-59, pp. 15-17.
González Bedoya, Jesús, *Tratado histórico de Retórica filosófica. Aportaciones a la Postmodernidad desde la Teoría de la Argumentación*, Madrid, Nájera, 1990, vol. I y II.
Gracián, Baltasar, *Agudeza y arte de ingenio*, ed. de E. Correa Calderón, Madrid, Castalia, 1969.
Grupo μ, *Retórica General*, Barcelona, Paidós, 1987.
Guiraud, Piere, *La stylistique*, París, P.U.F., 1961, 3ª ed.
Habermas, Jürgen, *Pensamiento postmetafísico*, Madrid, Taurus, 1990.
Halm, Karl (ed.), *Rhetores Latini minores*, Leipzig, Teubner, 1863 (reimpr. Frankfurt, Minerva, 1964).
Halsall, Albert W., "La actualidad de la Retórica", en T. Albaladejo, F. Chico y E. del Río (eds.), *Retórica hoy, Teoría /Crítica,* 5, Verbum, Universidad de Alicante, 1998, pp. 259-279.
Hart, Thomas y Steve Rendall, "Rhetorica and persuasion in Marcela's address to the shepherds", en *Hispanic Review*, 46. 3, 1978, pp. 287-298.
Hermógenes, *Sobre las formas de estilo*, introducción, traducción y notas de C. Ruiz Montero, Madrid, Gredos, 1993.
Hernández Guerrero, José Antonio y María del Carmen García Tejera, *Historia breve de la Retórica*, Madrid, Síntesis, 1994.
Hernández Guerrero, José Antonio y María del Carmen García Tejera, *El arte de hablar*, Barcelona, Ariel, 2004.
Iacoboni, Marco, *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*, Madrid, Katz Editores, 2010.

Jeannerod, Marc, *Le cerveau intime*, Paris, Odile Jacob-Cité des Sciences et de l'Industrie, 2002.
Kibédi-Varga, Áron, *Rhétorique et littérature. Études de structures classiques*, París, Didier, 1970.
Kibédi Varga, Áron, "Universalité el limites de la rhétorique", en *Rhetorica*, 18, 1, 2000, winter, pp. 1-28.
Labiano Ilundain, Mikel, Antonio López Eire y Antonio Miguel Seoane Pardo (eds.) (1997), *Retórica, Política e Ideología. Actas del II Congreso Internacional*, Salamanca, Logo, 2 vols.
Lakoff, Georg y Mark Johnson (2009), *Metáforas de la vida cotidiana*, Madrid, Cátedra.
Lausberg, Heinrich, *Manual de Retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, Madrid, Gredos, 1966-1968, 3 vols.
LeDoux, Joseph, *El cerebro emocional*, Barcelona, Ariel-Planeta, 1999.
Li, Cheng "La retórica china: historia y cultura", en *Rétor*, 7.1, 2017, pp. 21-39, http://www.revistaretor.org/pdf/retor0701_cheng.pdf (22-4-2019).
López Buendo, Begoña (ed.), *El canon poético en el siglo XVI (VIII Encuentros Internacionales sobre Poesía del Siglo de Oro)*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad/Grupo PASO, 2007.
López Eire, Antonio, *La retórica en la publicidad*, Madrid, Arco/Libros, 1998.
López Grigera, Luisa, *La Retórica en la España del Siglo de Oro*, Salamanca, Universidad de Salamanca, 1994.
Lloyd, Geoffrey, "La retórica en la antigüedad griega y china", en *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 1, 2010, pp. 1-12, http://revistas.uned.es/index.php/RIA/article/view/3 (22-4-2019).
Martí, Antonio, *La preceptiva retórica española en el Siglo de Oro*, Madrid, Gresos, 1972.
Martín Cerezo, Iván, "El discurso retórico en las tragedias clásicas de Shakespeare", en *Dialogía*, 8, 2014, pp. 111-135.
Martín Jiménez, Alfonso, "Rhetoric, Dialectic and Literature in the work of Francisco Sánchez, El Brocense", en *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, XIII, 1, winter 1995, pp. 43-59, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/3102.
Martín Jiménez, Alfonso, "Retórica y Literatura: discursos judiciales en el *Quijote*", en J. M. Labiano Ilundain, A. López Eire y A. M. Seoane Pardo (eds.), *Retórica, Política e Ideología. Actas del II Congreso*

Internacional, cit., vol. II, pp. 83-89, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/3114.
Martín Jiménez, Alafonso, "La literatura en los tratados españoles de retórica del siglo XVI", en *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, XV, 1, winter 1997, pp. 3-39, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/3103.
Martín Jiménez, Alafonso, *Retórica y Literatura en el siglo XVI: El Brocense*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1997, https://uvadoc.uva.es/handle/10324/32293.
Martín Jiménez, Alafonso, "Literatura General y «Literatura Comparada»: La comparación como método de la Crítica literaria", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 23, 1998, pp. 129-150, https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=136248 (27-4-2019).
Martín Jiménez, Alafonso, "El *Quijote* de Cervantes, el *Quijote* de Avellaneda y la Retórica del Siglo de Oro", en *Edad de Oro*, 19, 2000, pp. 171-188, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/2075.
Martín Jiménez, Alfonso, "La Retórica y *Os Lusíadas*", en *Euphrosyne*, 30, 2002, pp. 247-256, https://uvadoc.uva.es/handle/10324/2085.
Martín Jiménez, Alafonso, "El uso de los recursos de la *inventio* retórica en el *Quijote*", en Helena Beristáin y Gerardo Ramírez (comps.), *La dimensión retórica del texto literario*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003, pp. 181-193, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/3115.
Martín Jiménez, Alfonso, "Ramus et l'Université espagnole", en VV. AA., *Ramus et l'Université*, Cahier V. L. Saulnier nº 21, París, Éditions Rue d'Ulm de l'ENS (École Normale Supérieure), 2004, pp. 131-153 (disponible en http://uvadoc.uva.es/handle/10324/4560).
Martín Jiménez, Alfonso, "La retórica clásica y la neurociencia actual: las emociones y la persuasión", en *Rétor*, 4. 1 (junio 2014), pp. 56-83, http://www.revistaretor.org/pdf/retor0401_jimenez.pdf (23-4-2019)
Martín Jiménez, Alfonso, "El discurso de Marcela en el *Quijote* de Cervantes", en *Diacrítica*, 31.2 (*A emoção na criação literária e cultural*), 2017, pp. 29-46, DOI: https://doi.org/10.21814/diacritica.228.
Martín Jiménez, Alfonso, "The Reception and the Influence of Ramism in Iberia", en Sarah Knight and Emma Annette Wilson (eds.), *The European Contexts of Ramism*, Turnhout (Bélgica), Brepols, 2019, pp. 255-284, DOI https://doi.org/10.1484/M.LMEMS-EB.5.112910.
Mckey, Mary, "Rhetoric and characterization in *Don Quijote*", en *Hispanic Review*, 42, 1974, pp. 51-66.
Mortara Garavelli, Brice, *Manual de Retórica*, Madrid, Cátedra, 1991.

Murphy, James J. (ed.): *Sinopsis histórica de la Retórica clásica*, Madrid, Gredos, 1988.
Palerm, Vicente Ramón, "Cervantes y la retórica clásica: estado de la cuestión", en J. M. Labiano Ilundain, A. López Eire y A. M. Seoane Pardo (eds.), *Retórica, Política e Ideología*. *Actas del II Congreso Internacional*, cit., vol. II, pp. 91-96.
Perelman, Chaïm y Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1989.
Platón, *Obras completas*, Madrid, Aguilar, 1972.
Pozuelo Yvancos, José María, "Retórica y Narrativa: la *narratio*", en *Epos. Revista de Filología*, II, 1986, pp. 231-252.
Pozuelo Yvancos, José María, *Del formalismo a la neorretórica*, Madrid, Taurus, 1988.
Pujante, David, *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*, Logroño, Ediciones Instituto de Estudios Riojanos, 1999 (2ª ed. corregida y aumentada).
Pujante, David, *Manual de retórica*, Madrid, Castalia, 2003.
Pujante, David, "Conocimientos retóricos accesibles al entorno cultural cervantino", en I. Morales Sánchez y F. Coca Ramírez (coords.), *Estudios de Teoría literaria como experiencia vital. Homenaje al profesor José Antonio Hernández Guerrero*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 2008, pp. 295-321.
Pujante, David y Minke Want (traductor), "¿Hubo una práctica retórica en la antigua China? Algunos ejemplos del arte de persuadir en su tradición literaria", en *Castilla. Estudios de Literatura*, 26, 2001, pp. 121-136, http://uvadoc.uva.es/handle/10324/13697 (22-4-2019).
Pulido Tirado, Genara (coord.), *La retórica en el ámbito de las Humanidades: Seminario 2002-2003*, Jaén, Universidad de Jaén, 2003.
Punset, Eduard, *El viaje a la felicidad. Las nuevas claves científicas*, Barcelona, Destino, 2005, 3ª ed.
Quintiliano, Marco Fabio (1970), *Institutionis Oratoriae Libri Duodecim*, ed. de M. Winterbottom, Nueva York, Oxford University Press, 1979. Versiones españolas: Fabio Quintiliano, *Instituciones oratorias*, traducción directa del latín por I. Rodríguez y P. Sandier, Madrid, Librería de la Viuda de Hernando y Cª, 1887; Quintiliano, *Instituciones Oratorias* [nueve primeros libros], trad. de A. Ortega Carmona, Salamanca, Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca, 1997-1999.

Racionero, Quintín, "Introducción" a Aristóteles, *Retórica*, introducción, traducción y notas de Q. Racionero, cit., pp. 7-133.
Ramée, Pierre de la [Petrus Ramus], *Dialectique* [1555], texte modernisé par Nelly Bruyère, Paris, Vrin, 1996.
Ricoeur, Paul, *La metáfora viva*, Madrid, Ediciones Cristiandad / Ediciones Trotta, 2001.
Rizzolatti, Giacomo y Corrado Sinigaglia, *Las neuronas espejo. Los mecanismos de la empatía emocional*, Barcelona, Paidós, 2006.
Roldán Pérez, Antonio, *Cervantes y la retórica clásica*, en M. Criado del Val (ed.), *Cervantes, su obra y su mundo. Actas del I Congreso Internacional sobre Cervantes*, Madrid, Edi-6, 1981, pp. 47-57.
Sánchez de las Brozas, Francisco [El Brocense], *Obras I. Escritos retóricos*, Cáceres, Institución Cultural «El Brocense»-Diputación Provincial de Cáceres, 1984. Incluye *El arte de hablar* (ed. bilingüe, introd., trad. y notas de E. Sánchez Salor, pp. 9-159) y el *Tratado de dialéctica y retórica* (ed. bilingüe, traducción y notas de C. Chaparro Gómez, pp. 161-371).
Sharot, Tali (2018), *The Influential Mind. What the Brain Reveals About Our Power to Change Others*, New York, Picador-Henry Holt and Company.
Spitzer, Leo, "La enumeración caótica en la poesía moderna", en L. Spitzer, *Lingüística e Historia literaria*, Madrid, Gredos, 1974, 2ª ed., pp. 247-291.
Sulpicio Víctor, *Institutiones oratoriae*, en Ch. Halm (ed.), *Rhetores Latini minores*, cit., pp. 311-352.
Vega Reñón, Luis y Paula Olmos Gómez, *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, Madrid, Trotta, 2011.
Vitale, María, "El èthos: entre el *kairós* y las formaciones discursivas", en *Estudios del Discurso*, 4.1, enero-junio 2018, pp. 36-50, http://esdi.uaem.mx/index.php/estudiosdeldiscurso/article/view/243 (22-4-2019).