



ALFONSO MARTÍN JIMÉNEZ

Este librito recoge de manera clara, breve, simple y actualizada las normas elementales elaboradas por la Retórica, disciplina que enseña a elaborar discursos persuasivos y a pronunciarlos en público.

Las normas de la Retórica tradicional, que nunca han dejado de renovarse, siguen siendo perfectamente válidas para todas aquellas profesiones o actividades en las que se requiere hablar en público (como la docencia, la política, la abogacía, el periodismo, la actividad empresarial...). Y aunque han surgido nuevos recursos tecnológicos para difundir los discursos (como los medios audiovisuales o internet), las normas retóricas se adaptan perfectamente a las circunstancias de la sociedad actual.

HABLAR EN PÚBLICO

ALFONSO MARTÍN JIMÉNEZ

## HABLAR EN PÚBLICO



## NORMAS RETÓRICAS ELEMENTALES



ALFONSO MARTÍN JIMÉNEZ

# **HABLAR EN PÚBLICO**

**NORMAS RETÓRICAS ELEMENTALES**

Alfonso Martín Jiménez, *Hablar en público. Normas retóricas elementales*, Valladolid, edición del autor, 2019.

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: 978-84-09-11778-9

Imagen de portada: *Entierro del pastor Crisóstomo* (1862), de Manuel García “Hispaleta”. 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.

Imagen de contraportada: *Discurso que hizo don Quijote de las armas y de las letras (capítulo XXXVIII)*, de Manuel García “Hispaleta” (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-quiote-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.

# ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	5
1. HISTORIA, DEFINICIÓN Y FINALIDAD DE LA RETÓRICA.....	7
2. LOS TIPOS DE DISCURSOS RETÓRICOS: JUDICIAL, DELIBERATIVO Y DEMOSTRATIVO .....	9
3. LAS OPERACIONES RETÓRICAS: INVENCION, DISPOSICION, ELOCUCION, MEMORIA Y ACCION O PRONUNCIACION.....	11
3. 1. INVENCION.....	12
3. 2. DISPOSICION .....	18
3. 3. ELOCUCION .....	27
Figuras de diction.....	29
Figuras de pensamiento .....	33
Tropos.....	35
Apéndice: ejemplos de figuras retóricas y tropos.....	39
3. 4. MEMORIA.....	47
3. 5. ACCION o PRONUNCIACION .....	50
Apéndice: los nervios ante una exposicion en público.....	59
EPÍLOGO .....	65



## PRESENTACIÓN

En esta obra se recogen algunos consejos elementales para hablar en público, tomados de la Retórica, disciplina que, desde sus orígenes en la Antigüedad grecolatina, se encargó de elaborar una serie de normas para elaborar discursos persuasivos y pronunciarlos en público.

Hasta el surgimiento del Romanticismo, la Retórica constituyó una parte importante de la enseñanza oficial, de manera que se instruía a los estudiantes para que aprendieran a construir discursos y a pronunciarlos en público. Pero en el Romanticismo se produjo un fuerte rechazo de las normas y preceptos de la época clásica y del Clasicismo, lo que condujo al desprestigio de la Retórica. De ese rechazo romántico de la disciplina quedan claras reminiscencias en el uso despectivo que suele hacerse del término *retórica* en la actualidad, identificándolo con una forma de hablar vacua y falta de contenido. Generalmente, quienes emplean así el término suelen desconocer el alcance de la materia, pues la Retórica está lejos de limitarse a la simple ornamentación de expresiones carentes de significado.

El rechazo de la Retórica que se produjo en el Romanticismo traería como triste consecuencia su desaparición de la enseñanza oficial, por lo que en la actualidad no existe una disciplina curricular que enseñe algo tan fundamental para la formación personal y profesional como es aprender a hablar en público.

Debido a esa carencia, actualmente proliferan los cursos, tratados, videos y páginas web destinados a solventarla, en los cuales se ofrecen consejos que derivan de la Retórica tradicional, sin indicar, en muchas ocasiones, su procedencia.

Esos consejos suelen basarse en aspectos relacionados con la propia presentación del discurso, sin detenerse, por lo general, en la forma de construirlo. Frente a esas limitaciones, la Retórica no solo enseña a construir adecuadamente el discurso, sino a dominarlo y a pronunciarlo en público de la forma más adecuada.

Por ello, resulta esencial recuperar la Retórica tradicional en toda su amplitud, como disciplina global que atiende a todos los aspectos relacionados con el arte de hablar en público. Las normas de la Retórica tradicional siguen siendo perfectamente válidas, y pueden adaptarse fácilmente a las circunstancias y a las nuevas tecnologías de la sociedad actual. Dichas normas no solo sirven para construir y pronunciar discursos retóricos prototípicos, sino que son de gran ayuda para cualquier actividad

o profesión en la que se necesite hablar en público (como la docencia, la abogacía, el periodismo, la política, la actividad comunicativa empresarial...), y, de modo general, para las frecuentes situaciones de la vida personal y profesional en las que hay que dirigirse a un auditorio. De ahí que en la presente obra se recojan una serie de normas elementales de retórica que pueden ser de utilidad en muy distintos oficios o situaciones.

*Hablar en público. Normas retóricas elementales* se relaciona con mi *Compendio de Retórica*, del que constituye una síntesis en ocasiones literal. Mi intención ha sido ofrecer en formato digital y en acceso abierto estas dos obras complementarias, de manera que cada una de ellas pueda satisfacer distintas expectativas.

*Hablar en público* está pensada para todas aquellas personas que, sin tener necesidad de conocer en profundidad la teoría retórica, quieran disponer de una serie de consejos básicos que les ayuden a aprender a hablar en público. Por eso, en ella se ofrecen las normas retóricas elementales de manera resumida, suprimiendo las referencias bibliográficas (que pueden consultarse en el *Compendio de Retórica*) y el uso de la terminología retórica en latín. Quienes prefieran tener un mayor conocimiento de la teoría retórica, pueden consultar el *Compendio de Retórica*, en el que, a pesar de su carácter sintético, se ofrece más información sobre la disciplina, sus orígenes, su terminología grecolatina y su evolución hasta la actualidad, así como la bibliografía necesaria para iniciarse y profundizar en la materia.

Esta obra puede imprimirse o consultarse como documento digital. Para aprovechar algunas de las posibilidades de los textos digitales, se han incluido enlaces internos que llevan del índice a los apartados correspondientes y que permiten volver desde estos al índice. Además, incorpora un par de apéndices destinados a realizar prácticas para identificar tropos y figuras retóricas y a efectuar algunos comentarios sobre la forma de combatir el miedo y el nerviosismo que nos produce hablar en público.

Como ocurre con muchas otras actividades de la vida, aprender a hablar bien en público requiere de un aprendizaje que solo puede consumarse con la práctica y la experiencia. Pero para eso es necesario conocer previamente lo que hay que hacer y lo que conviene evitar a la hora de hablar en público.

Para ello ofrecemos *Hablar en público. Normas retóricas elementales*, con la esperanza de que pueda ayudar a conocer la teoría retórica y de que esta resulte de utilidad.



## 1. HISTORIA, DEFINICIÓN Y FINALIDAD DE LA RETÓRICA

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

Fue así como surgieron los primeros tratados retóricos, que prestaron atención a dos aspectos esenciales para la persuasión: el uso de recursos racionales dotados de verosimilitud, y la necesidad de influir emocionalmente en los destinatarios. Asimismo, se insistió en la conveniencia de embellecer el discurso para hacerlo más atractivo.

Los sofistas desarrollaron la disciplina, y Aristóteles (394-322 a. C.) escribió la primera *Retórica* que se conserva. Aristóteles distinguía el ámbito de lo verdadero, en el que se encuadran los conocimientos científicos, del ámbito de lo opinable, en el que se inscriben todas aquellas cuestiones que no son demostrables empíricamente, y que, por lo tanto, dependen de la subjetividad de quienes las valoran. La lógica o dialéctica suministra los enunciados más probables y verosímiles, y la retórica se encarga de persuadir al auditorio de su validez. Por eso, Aristóteles entendía la retórica como el arte de la persuasión sobre lo opinable.

La retórica fue recibida en Roma a mediados del siglo II a. C. Los romanos desarrollaron y consolidaron decisivamente la disciplina, cuyos postulados serían recogidos en la etapa medieval. En el Renacimiento se produjo un proceso de reducción de la retórica, que conduciría progresivamente a su limitación al apartado de las figuras retóricas y los tropos. Y en el siglo XIX, con la llegada del Romanticismo, se produjo un rechazo total de los postulados del Clasicismo y de todo tipo de normativas, que se tradujo en la desaparición de la disciplina de los estudios académicos.

A partir de la segunda mitad del siglo XX, se ha intentado recuperar la disciplina en su globalidad original, considerando todas sus partes, pero su estudio sigue limitado a algunos especialistas, sin que haya llegado a recuperar la presencia que tuvo durante siglos en la enseñanza.

La Retórica fue definida en sus orígenes como el arte de la persuasión por medio de la palabra. La Retórica busca la persuasión, lo que conlleva la triple necesidad de *instruir*, de *conmover* y de *deleitar* a los oyentes. Y,

para ello, se vale de cinco “operaciones retóricas”. Las tres primeras estaban destinadas a elaborar el discurso: la *invención*, la *disposición* y la *elocución*. La invención consiste en el hallazgo de las ideas que se incluirán en el discurso, tanto de tipo racional como emocional (puesto que es necesario aunar los recursos racionales y los emocionales para instruir y conmover a los destinatarios). La disposición se encarga de establecer las partes que ha de tener el discurso y sus características, distribuyendo en ellas, de la forma más conveniente para el orador, los recursos racionales y emocionales hallados en la invención. Y la elocución consiste en el adorno o embellecimiento del discurso por medio de recursos estilísticos y del uso de figuras retóricas y de tropos, de cara a que resulte atractivo y deleitoso a los oyentes. De esta forma, la invención y la disposición buscan instruir y conmover, mientras que la elocución tiene como finalidad deleitar a los oyentes.

Una vez que el discurso está construido, entran en juego las dos restantes operaciones retóricas: la *memoria* y la *acción* o *pronunciación*.

La memoria suministra una serie de consejos destinados a favorecer el dominio del discurso y su retención en la memoria por parte del orador, de manera que pueda pronunciarlo de forma natural e improvisar cuando sea preciso. Y la acción o pronunciación ofrece una serie de normas para pronunciar el discurso en público, relacionadas, por un lado, con la apariencia, la postura, los movimientos, los gestos y la mirada del orador (acción) y, por otro, con el uso adecuado de su voz (pronunciación). La acción y la pronunciación resultan fundamentales para transmitir adecuadamente los recursos racionales, emocionales y deleitosos del discurso.

## 2. LOS TIPOS DE DISCURSOS RETÓRICOS: JUDICIAL, DELIBERATIVO Y DEMOSTRATIVO

Aristóteles distinguió en su *Retórica* tres géneros o tipos de discursos: el género *judicial*, el género *deliberativo* y el género *demostrativo*.

El género judicial representa el tipo paradigmático de discurso, 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 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 (también llamado *epidíctico*) puede ser de alabanza o de recriminación, y versa también (como el judicial) 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, se ha sostenido 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, se ha tratado de ampliar la clasificación tripartita de Aristóteles, añadiendo géneros como el *homilético*, que corresponde al de los sermones de la predicación religiosa, o el *ensayo erudito*, literario o no, donde se encuadran los discursos de las tesis doctorales o los ejercicios de las oposiciones universitarias en el ámbito español.

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).

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...

No obstante, casi todos los 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). De ahí que no falten autores que defiendan la validez transhistórica y transcultural de la clasificación aristotélica de los géneros retóricos, que constituirían el modelo básico de cualquier tipo de discurso retórico imaginable en los distintos momentos históricos y en cualquier ámbito cultural.

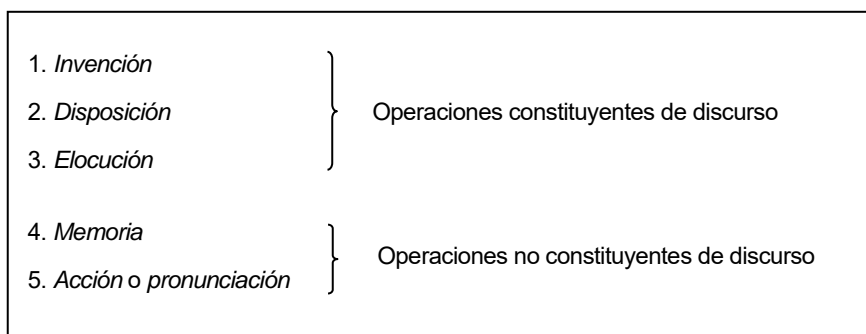
Lo cierto es que en muchos discursos se mezclan dos o más géneros, por lo que cabría considerar el concepto de “componente genérico”. Cabe pensar que un discurso puede tener un componente genérico principal, y uno o varios componentes de tipo secundario, de manera que el componente principal determinaría la adscripción genérica del discurso.

En suma, 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. Y a la hora de elaborar un discurso, el orador puede pensar qué componentes genéricos lo integrarán, lo que le ayudará a definir sus objetivos con claridad.

### 3. LAS OPERACIONES RETÓRICAS: INVENCIÓN, DISPOSICIÓN, ELOCUCIÓN, MEMORIA Y ACCIÓN O PRONUNCIACIÓN

En la época romana se establecieron las cinco operaciones retóricas que pasarían a la tradición: la *invención*, la *disposición*, la *elocución*, la *memoria* y la *acción o pronunciación*.

De las cinco operaciones retóricas, tres son constituyentes de discurso, es decir, se ponen en juego para crear el propio discurso escrito: la *invención*, la *disposición* y la *elocución*. 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 memorizar el discurso, y la *acción o pronunciación* suministra una serie de reglas sobre su correcta puesta en escena o pronunciación.



Estas operaciones son teóricamente sucesivas: para construir el discurso, primero entra en juego la *invención*, después la *disposición* y por último la *elocución*. 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. 1. INVENCIÓN

La *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.

Las ideas pueden relacionarse con las costumbres del propio orador, con las pruebas racionales del propio texto o con el movimiento de las pasiones en los receptores. La retórica contempla así los tres elementos esenciales de la comunicación del discurso: el orador, el propio texto y los destinatarios. Las pruebas racionales, como veremos más adelante, ocupan la parte central del discurso, mientras que los aspectos emocionales se distribuyen al principio y al final.

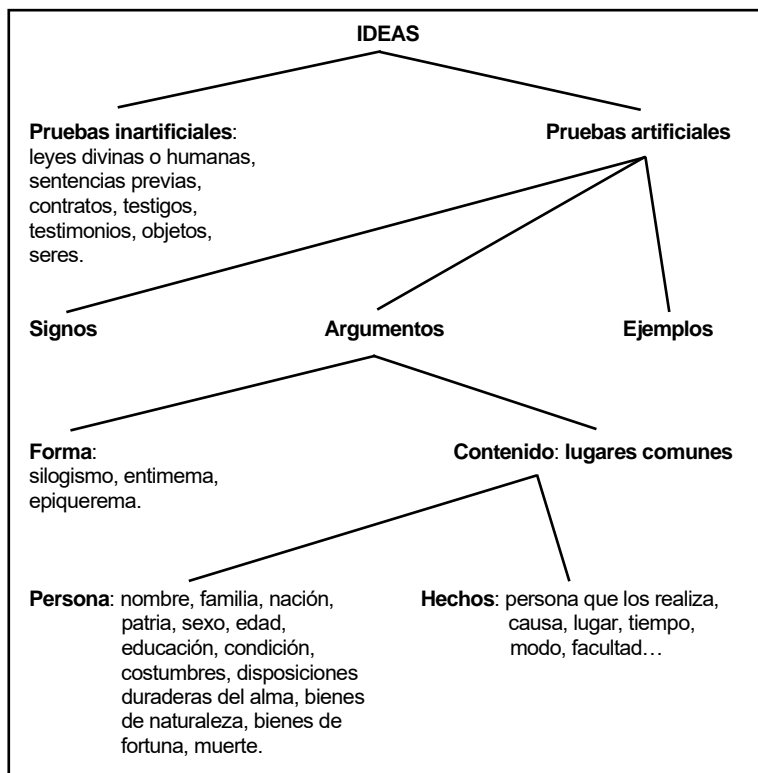
Con respecto a las costumbres del orador, se aconsejaba que este se mostrara como una persona respetable y que consolidara una buena reputación, pues su imagen de persona honesta podría ayudarle en todas sus causas.

Con respecto al movimiento de las pasiones en los receptores, se aconsejaba buscar 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. 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.

Con respecto al componente racional del discurso, hay que tener en cuenta que cualquier persona es capaz de argumentar por sí misma, pero la retórica suministraba una clasificación de recursos 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*.

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.



Las pruebas inartificiales relativas al género judicial incluyen las leyes divinas o humanas, las sentencias ya formuladas en casos similares, los contratos, los testigos que declaran oralmente (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), y determinados objetos o seres.

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: *signos*, *argumentos* y *ejemplos*.

— *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.

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.

— *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 o a su contenido.

Por lo que respecta a la forma o método de la argumentación, se contemplan una serie de formas argumentativas, como el *silogismo*, el *entimema* o el *epiquerema*.

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*

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  $\left\{ \begin{array}{l} \text{verdadera} \\ \text{verosímil (posible manipulación si se intenta hacer pasar por verdadera)} \end{array} \right.$

Un ejemplo de premisa elidida verdadera podría ser el siguiente: “Luce el sol, luego es de día”. En esta expresión 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 ahora 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. 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.

Pero 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, aduciendo que este último es un silogismo imperfecto al que se añaden ejemplos para reforzar alguna de sus proposiciones. Es decir, sirve para sostener un entimema cuya proposición elidida resulta dudosa, la cual no se demuestra con otras proposiciones, sino con ejemplos. 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.

Desde el punto de vista del contenido, se contemplan unos *lugares comunes*, constituidos por unos listados de elementos de carácter general, aplicables a todos los hombres y a todos los tipos de discursos, que el rétor podía repasar, extrayendo de ellos las ideas y argumentos que mejor se adecuaban a lo que tenía que defender. Los lugares comunes integran los lugares de persona y los lugares de los hechos.

En los lugares comunes de persona se incluyen el nombre, la familia, la nación, la patria, el sexo, la edad, la educación, la condición, las costumbres, las disposiciones duraderas del alma, los bienes de naturaleza, los bienes de fortuna y la muerte. El rétor puede ir recorriendo esos lugares, preguntándose si podría extraer argumentos favorables para su causa en relación con algunos de ellos (por ejemplo, si el rétor defiende al acusado de un delito, puede argüir que es de buena familia, que su avanzada edad no le permite cometer un delito

violento, que sus costumbres son contrarias al delito del que se le acusa, que posee suficientes bienes como para no tener que cometer el delito..., o cualquier otro argumento que, en cada caso, sea favorable para su causa).

En los lugares comunes de los hechos se integran aspectos como la persona que los realiza, la causa, el lugar, el tiempo, el modo o la facultad. Como en el caso anterior, el rétor puede acudir a esos aspectos para buscar argumentos favorables a su causa (por ejemplo, esgrimiendo que no está probado quién fue el autor del delito, que el acusado no tenía motivos para cometerlo, que no se encontraba en el lugar del delito en el momento en el que se cometió, que no pudo cometerlo del modo que se produjo, o que no tenía las facultades físicas necesarias para ejecutarlo).

### — *Ejemplos*

Los *ejemplos*, a diferencia de los *argumentos*, 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 recurso emocional).

### 3. 2. DISPOSICIÓN

La *disposición* consiste en la organización en el texto de los materiales proporcionados por la *invención*. Es una operación que intenta disponer favorablemente los temas de los que se va a hablar.

Para ello puede mantener el *orden natural* o establecer un *orden artificial*: el primero es el orden normal de los acontecimientos, cuyo efecto es la claridad, pero a la vez corre el peligro de provocar el tedio; por ello, en ocasiones se recurre al *orden artificial*, que permite evitar el aburrimiento y estimula la atención del receptor.

El discurso retórico consta de una serie de partes: el *exordio*, la *narración*, la *argumentación* y la *peroración*.

Estas partes del discurso se relacionan tanto con la *invención* como con la *disposición*. Así, la *invención* se encarga de hallar las ideas que se expondrán en cada una de esas partes, y la *disposición* se preocupa por dotar al discurso del orden más conveniente para la persuasión, manteniendo el *orden natural* (es decir, el orden que se considera más natural con respecto a las partes del discurso: comenzar con el *exordio*, proseguir con la *narración* y la *argumentación* y concluir con la *peroración*) o proponiendo un *orden artificial* que altere el orden convencional de esas partes del discurso o incluso que produzca alteraciones temporales en la *narración*, 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 peroración. Este es el orden que conviene seguir si la causa presenta signos favorables. El *orden artificial* consiste en apartarse conscientemente del orden natural, y se recomienda para producir la sorpresa de un auditorio cansado, o cuando la propia naturaleza de la causa lo aconseje.

Aunque hay autores que sitúan las partes del discurso en la *invención*, la mayoría de ellos las incluye en la *disposición*, 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, pero sus características pueden extenderse analógicamente a los demás.

Veamos a continuación las características de cada parte del discurso.

— *Exordio*

El *exordio* constituye la parte inicial del discurso. Su finalidad es conseguir la *benevolencia*, la *docilidad* y la *atención* del juez, del jurado o del auditorio.

Para captar, en primer lugar, la *benevolencia* del auditorio, 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, el acusador y el defensor (si se trata del género judicial) deben tratar de suscitar emociones contrarias en el juez, relacionadas con el miedo o la compasión: 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 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. 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.

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 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.

Para lograr, en segundo lugar, la *docilidad* del auditorio, 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 quienes le escuchan.

Y para conseguir, en tercer lugar, la *atención* del juez o del auditorio, 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 *ejemplos* (ya vistos a propósito de las pruebas artificiales del discurso), la comparación y los tropos, así como intentar provocar el 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.

Entre las *virtudes* propias del exordio, se destaca 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 emocionales y elocutivos.

En cuanto a los *vicios*, hay que evitar los tipos de exordio denominados *vulgar* (que se puede acomodar a muchas causas), *común* (que puede ser usado también por el adversario), *commutable* (que puede ser aprovechado por el adversario a favor de su propia causa), *separado* (que no corresponde claramente a la causa), *trasladado* (que ha sido tomado de otro lugar), *largo* (cuya longitud es mayor de la necesaria) y *contrario a los preceptos* (cuando no responde a las normas que le conciernen).

En suma, el exordio 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, tratar de 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 *tránsito* que encaje con la *narración*, de manera que quede claro cuando acaba aquel y comienza esta.

#### — *Narración*

La *narración* 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).

Aunque la narración puede tratar de deleitar y de conmover al auditorio, su finalidad principal es la de enseñar o instruir. Para ello, la narración ha de ser *breve*, *clara* y *verosímil*.

La brevedad (ya prometida en el *exordio*) es necesaria tanto para mantener la atención y la docilidad del auditorio como para facilitar la memorización del discurso por parte del orador. La claridad es esencial para que los oyentes puedan entender fácilmente la visión de los hechos que se presentan. Y el principal objetivo de la narración (al cual van dirigidas la brevedad y la claridad) es conseguir que los sucesos que se relatan resulten verosímiles.

Para lograr, en primer lugar, la *brevedad*, el orador no ha de contar todo lo que ocurrió, sino solo los hechos favorables para su causa, omitiendo los que no lo son. El relato de los hechos ha de comenzar en el momento en que resulten de interés para la causa, y ha de finalizar cuando dejan de tener interés para la decisión del juez o del auditorio, omitiendo los hechos anteriores o posteriores carentes de importancia. Y hay que evitar el exceso de ideas, resultante de incluir aspectos que nada tengan que ver con el asunto.

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 *orden natural* en que ocurrieron, o disponiéndolos con un *orden artificial* si así lo requiere la utilidad de la causa.

Y por lo que respecta, en tercer lugar, a la *verosimilitud* (que es el aspecto esencial en la narración), 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 tratar de hacerlos pasar por verosímiles.

Los recursos artísticos y psicológicos para lograr la verosimilitud se relacionan con su capacidad de *enseñar*, de *conmover* y de *deleitar*. Con respecto a la finalidad de enseñar o instruir, 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.

Para conmover y deleitar a los oyentes, se aconseja embellecer los asuntos de menor cuantía, y recurrir a los afectos en los más importantes (preparando así el camino a la *peroración*), para lo que es conveniente valerse de la *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 vicios extremos, de forma que es preciso mantener cada una de ellas en el justo medio.

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

Además, en la narración se distinguen otras partes complementarias:

\* La *digresión*, elemento potestativo de extensión variable, consistente en una descripción epidíctica de personas o cosas o en una *narración* particular.



\* El *tránsito*, que debe distinguir claramente la *narración* de la *argumentación*, acudiendo a digresiones afectivas, como si se tratara de un nuevo exordio que se antepone a la argumentación, o haciendo un resumen de tipo conceptual de la narración, enlazándolo con la enumeración de los temas que se van a tratar en la *argumentación*).

— *Argumentación*

La *argumentación* es la parte central del discurso, especialmente del judicial y del deliberativo.

Va dirigida a enseñar o instruir, y consta de una o más *pruebas*, que se obtienen a partir de las pruebas artificiales e inartificiales suministradas por la *invención*, 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 *virtudes* y de *vicios* relativos a la *argumentación*. Entre las virtudes, destacan la necesidad de exponer lo que conviene a la causa y la 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 *argumentación*.

La argumentación consta de dos partes esenciales: la *prueba* y la *refutación*. La *prueba* consiste en la demostración de la opinión sostenida por el orador (la cual viene preparada por el exordio y la narración, que en cierto sentido es ya una prueba en forma narrativa). Y la refutación 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 *prueba* y la *refutación* son partes del discurso, de manera que este constaría de *exordio*, *narración*, *prueba*, *refutación* y *peroración*, y otros las consideran como subapartados de la *argumentación* (de forma que las partes del discurso se organizarían así: *exordio*, *narración*, *argumentación* —subdividida en *prueba* y *refutación*— y *peroración*).

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

#### — *Peroración*

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

El resumen 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.

La *peroración* 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, y para ello debe tratar de influirle emocionalmente.

Tratar de emocionar al auditorio es importante en el *exordio*, pero es más importante aún en la *peroración*. El contagio emocional 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 tradicionales 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) “Los que deseen emocionar a los otros deben emocionarse ellos mismos antes”. Este lema insiste en la necesidad de que el orador se muestre conmovido ante el auditorio para emocionarlo.

2) “Nada se seca antes que una lágrima”. Este dicho insiste en la necesidad de tratar de emocionar al auditorio al 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.

Se aconsejan algunos medios para conseguir conmover a los destinatarios, como presentar ante el público objetos reales (la ropa ensangrentada de la víctima, sus desamparados hijos, el arma homicida...), la presentación emocional de los hechos que son realmente emotivos, y la *amplificación* emocional de los hechos que no lo son, o que lo son en escasa medida. 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.

En el género judicial, la *peroración* ha de ir destinada a indisponer totalmente al público contra la parte contraria, provocando el rigor o la ira hacia el acusado, y a lograr la simpatía del juez hacia la propia causa, a través de la piedad que pueda despertar la injusticia 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 *lugares comunes* generales relativos al desamparo general del hombre frente a la fortuna y mediante los *lugares* 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 *virtud* básica de la *peroración*, considerada en su conjunto, es la brevedad, que en sí misma es un medio emocional, y ha de ser además dulcificada por el ornato. La brevedad es necesaria porque los afectos no se pueden suscitar de manera muy prolongada.

La suscitación de emociones atañe al *exordio* y a la *peroración*, y la argumentación racional a la *narración* (que constituye una suerte de argumentación en forma narrativa) y, sobre todo, a la *argumentación*. 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 (judicial, deliberativo o demostrativo) puede presentar variedades en su tratamiento.

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; puede ser breve o suprimirse en el deliberativo (debido al carácter urgente del asunto), y no siempre juega un papel importante en el demostrativo.

La narración, destinada a relatar 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 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 y el amor o el odio en el demostrativo.

### 3. 3. ELOCUCIÓN

La *elocución* 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, y permite su corrección de forma rigurosa.

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 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.

En este apartado se incluían las figuras retóricas y los tropos, que constituyen recursos destinados a adornar el discurso y hacerlo deleitoso.

### FIGURAS RETÓRICAS Y TROPOS

Las figuras retóricas y los tropos constituyen procedimientos lingüísticos destinados a embellecer determinados fragmentos del discurso, potenciando a la vez su significado.

Para clasificar las figuras y los tropos, hay que tener en cuenta dos aspectos: por un lado, si afectan a un nivel igual o inferior al de la palabra (palabras y sonidos), o si atañen a un nivel superior al de la palabra (locuciones o frases); por otro lado, si tienen que ver con el plano formal de la expresión o con el plano del contenido.

	PLANO DE LA EXPRESIÓN	PLANO DEL CONTENIDO
Nivel de la palabra o inferior	<b>Figuras de dicción</b>	<b>Tropos</b>
Nivel superior a la palabra		<b>Figuras de pensamiento</b>

En el plano de la expresión se sitúan las figuras de dicción, que pueden afectar a un nivel igual o inferior al de la palabra (palabras y sonidos), o a un nivel superior al de la palabra (locuciones o frases). En el plano del contenido se sitúan los tropos, que atañen al nivel de la palabra, y las figuras de pensamiento, que afectan a un nivel superior al de la palabra.

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

Los tropos, por su parte, se diferencian de las figuras en que implican una mutación del significado de la palabra. Los más importantes son la metáfora, la metonimia y la sinécdoque.

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

#### FIGURAS DE DICCIÓN

##### A) Nivel de la palabra o inferior:

— **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”).

— **Antanacsis**: 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 (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”).

##### B) Nivel superior a la palabra:

Hay tres formas de crear figuras de dicción que afectan a un nivel superior al de la palabra: mediante la supresión de elementos necesarios, a través de la adición de elementos superfluos o empleando una organización sintáctica inusual. 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 poblarne”).

— **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 sueñan, resueñan, resueñan / las tierras de España en las herraduras”).

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 adición 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...”).

— **Gradación**: figura de adición 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, 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  $\chi$ , 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

Las figuras de pensamiento, que se relacionan con el contenido y afectan a un nivel superior al de la palabra, 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”).

— **Litotes**: 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*: “Divirtiósse 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 oscuros, 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”).

## TROPOS

— **Metáfora:** 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 permanece 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].

— **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).

— **Sinécdote**: 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 virgilio 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*.

— **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 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, sonrías / 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); **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) y **paradojas** (el *desmayo* es *dichoso*, la *muerte* da *vida*).

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).

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, sonrías / 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 **pleonismo** (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 aplicado a la muerte y a las ausencias).

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) y **pleonasma** (*susurro* que suena).

23. “Presas 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 *igual a la alegre música de un pájaro*).

28. “La noche llama temblando / al cristal de los balcones” (Federico García Lorca): **personificación** y **metáfora** 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 del edificio).

29. “El jinete se acercaba / tocando el tambor del llano” (Federico García Lorca): **sinécdoque** (se usa el todo por la parte: 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 comparan con los palillos que baten el tambor, como si el jinete, al hacer galopar a su caballo, estuviera tocando el tambor).

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 (*invención, disposición y elocución*) 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 *acción*.

### 3. 4. MEMORIA

La *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 principales o todo el discurso.

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 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 *acción* o *pronunciación*, a la que nos referiremos más adelante), constituye, por lo tanto, un importante recurso psicológico 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 natural* de la *memoria artificiosa*. Es posible cultivar la memoria natural y transformarla en memoria artificiosa.

La memoria artificiosa se sirve de dos medios artificiales: la ordenación de los argumentos y la intensificación de las imágenes.

Así, se pueden ordenar los argumentos 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 argumentos se distribuyan imaginariamente por las habitaciones o por las partes anatómicas. También se pueden distribuir los argumentos asimilándolos a los dedos de la mano.

Además, es posible fijar 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...).

Es 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.

El seguimiento de las partes del discurso (exordio, narración, argumentación y peroración) facilita el aprendizaje del discurso, por lo que es necesario tenerlas siempre en cuenta.

Pero también es aconsejable 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 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 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.

### 3. 5. ACCIÓN O PRONUNCIACIÓN

La última de las operaciones retóricas, la *acción* o *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.

La retórica tradicional otorga gran importancia a las tres finalidades básicas del orador: enseñar o instruir a los oyentes sobre el tema del que se hable, deleitarlos y conmoverlos. Cada uno de estos oficios se relaciona especialmente con algunas operaciones retóricas. Así, enseñar es propio de la *invención* y de la *disposición*; deleitar constituye la tarea esencial de la *elocución*, y a la *acción* o *pronunciación* le corresponde la tarea de conmover al auditorio.

Por muy bien construido que esté el discurso en los niveles de la *invención* (hallazgo de las ideas), de la *disposición* (disposición de las mismas) y de la *elocución* (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.

La operación de la *acción/pronunciación* 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 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 ser más moderados que los de los actores dramáticos). Los términos *acción* y *pronunciación* se utilizan indistintamente para denominar a la quinta operación retórica, si bien cada uno de ellos se refiere a uno de sus dos aspectos esenciales y se relaciona con un sentido: la *acción* se asocia a la visión, y la *pronunciación* 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.

La retórica tradicional insistía en que la representación del discurso (*acción/pronunciación*) ha de procurar la medida en los movimientos del cuerpo y en el uso de la voz de manera acorde con el valor de las ideas y las palabras.

Hay que variar el tono de voz a lo largo del discurso, aunque sin estridencias ni desmesuras, y mantener la misma prudencia con respecto a los gestos. Como en el resto de los apartados de la retórica, también en la *acción/pronunciación* se busca una medida conforme al *decoro*, evitando los excesos gestuales o de pronunciación, que se consideran vicios.

Por lo que respecta a la *acción* propiamente dicha, los tratados retóricos proporcionaban una serie de consejos relativos a los gestos, los movimientos 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. Las palabras pueden ser desacreditadas con un gesto que las contradiga. 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...

Los tratados retóricos tienen muy en cuenta los gestos de la cabeza y del resto del cuerpo. Se aconseja que la cabeza 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. También 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.

También es importante la vestimenta del orador, pues su aspecto es percibido directamente por el auditorio. Es conveniente vestir de acuerdo con la propia personalidad y en conformidad con la situación en la que se produce el discurso.

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 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 (*invención, disposición y elocución*), 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 *acción* o *pronunciación* 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 *acción* para los discursos retóricos, bien entendido que algunos de ellos pueden 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. 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 visible, 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 rehuya 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 *pronunciación*, la retórica le otorga una gran importancia a la voz, que depende de la naturaleza y de la ejercitación. Aunque la naturaleza determina en gran medida su cantidad (puede ser grande, media o pequeña) y su calidad (clara o velada, llena o tenue, suave o áspera, contenida o extendida, dura o flexible, sonora o sorda), el rétor puede tratar, con la práctica, de fomentar sus principales cualidades y de paliar sus defectos.

La pronunciación ha de ser clara y adornada (pero sin llegar al canto, pues el orador no es un cantante), y tiene que adecuarse a los temas que se traten en cada parte del discurso: en determinados momentos puede usarse una voz apacible, y en otros una voz enérgica (por ejemplo, al exponer las pruebas o la refutación). Y cuando hay que suscitar emociones en el auditorio, puede usarse un tipo de voz que mueva a la ira o la misericordia.

La voz tiene tres facetas básicas: volumen, inflexión y velocidad.

El volumen viene dado por la naturaleza, pero es preciso aumentarlo y conservarlo. 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.

La inflexión, que es lo más importante, se refiere a la capacidad de modificar la entonación. 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.

Y en cuanto a la velocidad, conviene variarla a lo largo del discurso 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 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: 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 cardíaco 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 superar 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 (*acción*), 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”. 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 (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 pronunciamos. 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 breve manual se han sintetizado los aspectos básicos de la retórica, que esperamos sean de utilidad para todas aquellas personas que quieran conocer la disciplina.

La retórica suministra valiosos consejos teóricos de cara a la elaboración y la pronunciación de discursos, 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 *acción* o *pronunciación*, sin temor a afrontar las situaciones más comprometidas con la mayor efectividad y trabajando concienzudamente para conseguirlo.

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.