

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EXPOSICIÓN ORAL

Consideraciones previas y objetivos

Todos nos vemos obligados a hablar en público. Muchas profesiones exigen precisamente esa capacidad para exponer oralmente los conocimientos específicos que su tarea demanda: profesores, periodistas, locutores, abogados, políticos, gestores, directivos, actores, comerciales, guías, asistentes, etc. Y muchas otras ocupaciones demandan de los profesionales la capacidad, al menos ocasional, para verbalizar opiniones o informes en debates, encuentros, coloquios o presentaciones. Pero la expresión oral no se reduce al ámbito de lo profesional. Son muchos los momentos de la vida familiar o social que piden la utilización de la palabra: celebraciones, reuniones de vecinos, asambleas, etc. Y siempre se estima y hasta se envidia el dominio del discurso oral. Quien sabe hablar bien resulta más agradable, mejor considerado y más eficaz en su tarea profesional o en sus relaciones humanas.

La enseñanza académica en España ha solido prestar escasa atención a la expresión oral. Así, es frecuente que los alumnos e incluso los titulados universitarios encuentren serias dificultades cuando tienen que hablar en público, por sencilla que sea su intervención. Las sesiones siguientes tienen como objetivo ayudar a superar estas posibles carencias y a potenciar las capacidades oratorias de cada uno. Para ello, ofreceremos unas sencillas pautas que pueden servir de referencia para preparar una intervención oral, de mayor o menor extensión. Es sabido que algunas personas disponen de unas condiciones naturales que favorecen la elocuencia. A ellas les resultará más fácil la expresión oral y sus intervenciones serán más brillantes. Pero, a la mayor parte de nosotros, hablar en público nos exige algún esfuerzo y una concienzuda preparación. Nuestros resultados probablemente no serán tan lucidos, pero, si observamos algunas indicaciones y nos ejercitamos en la tarea, podemos salir airoso de las situaciones que requieran el uso de la palabra. Como tantas otras cosas, la expresión oral se puede mejorar con el aprendizaje y la práctica. Este es el objetivo que ahora perseguimos.

Hemos considerado oportuno que estas sesiones comiencen con una exposición teórica, que aborde las características y necesidades de la exposición oral, para la cual proponemos un breve esquema que se incluye más abajo. Pero la naturaleza de este apartado exige la práctica de la expresión oral. Aunque el tiempo de que disponemos es exiguo, consideramos imprescindible la realización de algunos ejercicios de expresión oral, para lo cual propondremos algunos textos y otras sugerencias diversas.

Antes de proceder a la exposición, sugerimos empezar con una “lluvia de ideas” propiciada por la pregunta a los alumnos acerca de cuáles deben ser las características de una buena exposición oral. A título de ejemplo, proponemos algunas como: clara, concisa, coherente, breve, natural, simpática, ponderada, entusiasmada, estimulante, amena, divertida, segura, etc. Pero podrían pensarse otras características o formularse estas de manera distinta. Naturalmente, muchos de los conceptos y criterios que hemos empleado al tratar de la expresión escrita son muy útiles para explicar el discurso verbal. Tras el comentario o debate que se suscite, se puede proceder a la presentación teórica, que irá siempre acompañada por ejemplos y atenderá a preguntas e intervenciones.

CARACTERÍSTICAS DE LA EXPOSICIÓN ORAL

La retórica clásica hablaba de 4 aspectos:

Aptum (Adecuación)

Puritas (Corrección)

Perspiciuitas (Claridad)

Ornatum (Elegancia estética)

FINALIDAD DEL DISCURSO

La tradición retórica confiere al discurso la función de **persuadir**.

Cicerón, en el *Orator* (46 a C.), pretende que el orador: demuestre (*probet*), incline (*flectet*) y agrade (*delectet*).

Otros retóricos, desde una consideración muy semejante del discurso, enuncian sus funciones con los términos siguientes: *docere* (enseñar), *delectare* (agradar) y *movere* (conmover).

TIPOS DE DISCURSO

Se corresponden con las tres funciones del lenguaje de las que habla Bühler: representativa, apelativa y expresiva. Atienden a la intencionalidad dominante del discurso, a las situaciones en las que se pronuncia y a los contenidos que aborda. Pero son muy habituales los discursos que combinan dos o hasta tres tipologías de las que han sido mencionadas.

1. **Expositivo:** Discurso de contenido fundamentalmente informativo o científico, que versa sobre materias o asuntos considerados objetivos (disciplinas académicas, explicaciones de carácter científico, presentación informes basados en hechos o datos concretos, etc.). Es el discurso más frecuente en clases, conferencias y similares, pero también en determinadas presentaciones. Se corresponde con la función representativa del lenguaje. La intención del discurso se encamina o se proyecta hacia una tercera persona: el ello, la materia sobre la que versa y ante la que se adopta una actitud (siempre relativamente) imparcial u objetiva y a la que se supone el prestigio indiscutido de lo científico. Son especialmente importantes la claridad, el orden, el rigor y la precisión. Y, para compensar una hipotética aridez de la materia, el orador habrá de procurar ofrecer una cierta dosis de amenidad. En el texto **14** proponemos un modelo de discurso expositivo. En el texto **4** se propone también una variante –curiosa- de este tipo de discurso.
2. **Argumentativo:** Se corresponde con la función apelativa del lenguaje. Este tipo de discurso está destinado a persuadir a un auditorio. Pueden tener carácter político, social, laboral, religioso, moral, etc. Se busca una adhesión intelectual –y también emocional- de los oyentes. Hay que convencer con argumentos y con estrategias, pero también se suele apelar a los sentimientos. El orador deberá considerar siempre si se encuentra ante un público convencido, neutro o adverso.
La intención del discurso, aunque este verse también sobre una materia que se presenta como verdadera, se proyecta hacia una segunda persona (tú o vosotros), porque precisamente se trata de recabar la adhesión del oyente. Es importante la coherencia de la argumentación, aunque también puede ser conveniente desarmar, minimizar o hasta ridiculizar sutilmente los posibles argumentos del contrario, pero sin caer en el exceso o en razones elementales, lo que podría volverse en contra de nuestras propias posiciones. No es oportuno, sin embargo, recurrir a los sofismas, es decir, a las falsificaciones argumentales –ni mucho menos de los datos-, pero sí es conveniente utilizar una **estrategia** que nos sea favorable: obviar o soslayar aquellos

aspectos que puedan resultar incómodos de defender y potenciar aquellos elementos que cuenten a priori con la simpatía del auditorio. La eventual utilización del argumento *ad hominem* debe hacerse con prudencia y ponderación. En el texto número **8** podemos encontrar un curioso ejemplo de discurso **argumentativo**, contaminado con elementos propios del discurso **emotivo**. En el texto **15** proponemos otro modelo de discurso argumentativo.

3. **Emotivo**: Es el discurso conmemorativo de algún acontecimiento que implica personalmente al orador: Una celebración, un homenaje, una despedida, el recuerdo del fallecimiento de un ser querido, ciertos actos académicos, etc. Dominan en este discurso los aspectos emocionales y sentimentales, aunque siempre es bueno un cierto grado de contención y equilibrio. Se corresponde con la función expresiva del lenguaje. El discurso se vuelve hacia el propio orador, es decir, a la primera persona, el yo, aunque procura establecer una cierta comunión emocional con los asistentes al acto, de manera que se orienta hacia un nosotros. Así, hay que crear una corriente de simpatía entre el auditorio, aunque sin llegar a excesos que resultarían ridículos y desvirtuarían la finalidad del discurso. El exceso de emoción resulta con frecuencia ridículo y risible, y siempre falta de elegancia.

En el texto número **10** proponemos un ejemplo clásico de discurso **emotivo**.

Una sugestiva síntesis de los tres tipos de discurso podemos encontrarla en el que se recoge en el texto número **12**.

Otros tratadistas, a partir de los referentes ciceronianos, hablan de **discurso judicial** (cuya finalidad sería **probar**), **deliberativo** (cuya finalidad sería **inclin**ar) y **epidíctico** (cuya finalidad sería **deleitar**).

LA PREPARACIÓN Y LA EJECUCIÓN DEL DISCURSO

La retórica clásica distinguía cinco componentes del discurso: **inventio**, **dispositio**, **elocutio**, **memoria** y **actio**.

1. **Inven**ción (*inventio*): Materia o contenidos del discurso. El contenido principal está compuesto de ideas, datos, tesis, hipótesis, conceptos, proposiciones, argumentos, etc. Para reforzar estos contenidos principales recurrimos a citas, ejemplos y anécdotas. Se suele aconsejar que las partes del discurso tomen como punto de partida los contenidos principales y sólo después ser recurra, por este orden, a las citas, ejemplos y anécdotas, aunque puede haber excepciones a esta regla. Al hablar de la **dispositio** tendremos ocasión de abundar sobre ello.

Es preciso preparar los contenidos con rigor y originalidad, documentarse, consultar diccionarios, bibliografía, y otros materiales, y reflexionar sobre lo que se quiere decir. El contenido del discurso es inseparable de la **intencionalidad**: qué diremos y con qué finalidad y objetivos. Es un aspecto que debemos tener previamente claro. Aunque vamos a insistir en los aspectos formales de la intervención, es evidente que buena parte del éxito de un discurso se encuentra en el interés de lo que se dice, en el conocimiento de la materia de la que se trata. La preparación previa y la preparación remota son imprescindibles para la eficacia del discurso. Es difícil interesar a un auditorio en una materia sobre la que uno no tiene

un conocimiento preciso y, si es posible, amplio. Y ese conocimiento debe generar una pasión contagiosa. Es precisa la imaginación y elaboración en el tratamiento.

Los retóricos hablan de los *loci* o catálogo de puntos orientativos para el descubrimiento de las distintas facetas de un asunto: *quis, quid, ubi, quibus auxiliis, cur, quomodo, quando* – quién, qué, dónde, con qué medios, por qué, cómo, cuándo- (Matthieu de Vendôme, siglo XII).

2. **Disposición** (*dispositio*): Se refiere a la estructura y composición del discurso. La estructura clásica del discurso responde al mismo modelo que la narración o el teatro: **Planteamiento** (presentación, introducción), **nudo** (desarrollo) y **desenlace** (conclusión). A partir de este modelo, podemos recurrir a formas de composición circulares, paralelas (con el posible uso de las comparaciones o incluso de la fuga,), formas lineales-cronológicas, formas antitéticas (tesis, negación de la tesis, refutación de la negación o recurso al esquema dialéctico de tesis, antítesis, síntesis), etc. Es preferible una cierta elaboración del discurso y no la mera secuencia de ideas o elementos.

Se recomienda que el orden del discurso (o de las partes que lo compongan) sea este: Ideas principales, secundarias, citas, ejemplos, anécdotas. Pero en ocasiones la cita deberá estar inmediatamente después de la idea principal, como argumento de autoridad, o incluso antes de ella, si se va a tomar como absoluto punto de referencia o se va a rebatir un axioma tenido como indiscutible hasta el momento. Así, a veces, puede ser conveniente tomar como punto de partida una cita contundente, prestigiosa, brillante, aguda o polémica. Excepto que el discurso verse precisamente sobre citas, es preciso no abusar excesivamente de ellas, porque pierden contundencia. Es también preferible no recurrir a citas demasiado conocidas ni ser pedante con citas demasiado rebuscadas o ajenas a la materia del discurso. En este aspecto, como en casi todos los relativos al discurso, la medida siempre es un buen criterio.

3. **Elocución** (*elocutio*): Hace referencia al estilo y a los recursos expresivos del discurso. La retórica tradicional distinguía entre tres niveles estilísticos: Estilo llano, estilo medio y estilo elevado. Pero más allá de esta clasificación, el orador habrá de tener en cuenta, en primer lugar, el decoro y la adecuación a las situaciones y a los auditorios. En segundo lugar, ha de considerar la riqueza de herramientas retóricas de las que puede disponer y que enriquecerán y harán eficaz y hermoso su discurso. Por ejemplo, la diversidad de registros lingüísticos, tonales, presenciales y gestuales o la utilización (moderada y precisa) de las figuras retóricas. La metáfora, el símil, la metonimia, el oxímoron, la antítesis, la anáfora, la reticencia o el paralelismo son algunas de las más eficaces. El manejo de las figuras debe ser original y personal, sin incurrir en lo manido o en lo recurrente, pero no hay por qué prescindir de ellas, ya que son muy útiles en el discurso oral. Es valorable también un cierto ingenio (no desproporcionado) en la expresión, y, en la medida de lo posible, hay que huir de clichés, tópicos y muletillas (*De alguna manera, en base a, a nivel de, bajo el punto de vista...*). Y en muchas ocasiones puede ayudar el recurso (moderado) al humor o a la ironía.
4. **Memoria** (*memoria*): Aprendizaje del discurso o preparación en su caso. Cuando se tienen condiciones para ello, resulta más brillante y mas contundente el discurso pronunciado sin la ayuda de papeles, pero habitualmente esto no es posible o no es

conveniente (peligro de olvidos o equivocaciones, nerviosismo, precipitación, desorden, etc.), por lo cual será bueno preparar un guión o, en el caso más extremo, redactar el discurso para leerlo ante el auditorio. Si se opta por esto último, habrá de cuidarse especialmente la entonación para no hacer aburrido e insoportable el discurso. Y, siempre que se pueda, ha de levantarse la vista del papel y mirar al auditorio.

5. **Acción** (*actio*): Ejecución y pronunciación del discurso. La retórica clásica hablaba de: Disposiciones naturales (*natura*), reglas retóricas (*ars*), asiduidad o constancia (*studium*), práctica (*exercitatio*) e imitación de los modelos reconocidos (*imitatio*). Como más tarde veremos, son muy importantes aspectos como la dicción, la prosodia, el vestuario, la presencia física, la gestualidad, etc.

EL DISCURSO. PROCESO DE LA INTERVENCIÓN

A continuación, presentamos un recorrido por los momentos del discurso y ofrecemos algunas sugerencias que pueden facilitar la tarea al ponente.

- a. Es necesario preparar bien los materiales que se van a utilizar y no dar lugar a imprevistos, pero conviene llevar sólo lo imprescindible.
- b. Hay que llegar al lugar en el que se presentará la exposición con un cierto margen de tiempo, en previsión de contratiempos. Además, la antelación puede ayudarnos a familiarizarnos con el espacio y contribuirá a que estemos serenos antes de la intervención.
- c. Debemos tratar de ofrecer una sensación de naturalidad, de orden y dominio de la situación, para lo cual hay que cuidar la relación con los objetos que se portan y con los que se van a utilizar. Deben colocarse de manera que no estorben la visibilidad. Los objetos tienen que estar al servicio de quien habla y no a la inversa. Nunca nos debemos parapetar tras los objetos, sino que debemos mostrarnos sin miedo y sin arrogancia.
- d. Actitudes internas: Preparación mental. Adoptar actitudes positivas, amistosas y de respeto al auditorio. El auditorio no es el enemigo. “Voy a hacerlo bien: les va a merecer la pena escucharme”. Modestia. Es buena una cierta tensión.
- e. Actitudes exteriores: Cuidado del vestuario. Que sea adecuado a la situación y en consonancia con lo que uno quiere mostrar de sí mismo a los otros. La noción clásica de decoro aplicada al vestuario. Comodidad: que no se convierta en una trampa.
- f. La superación del miedo inicial. **Relajación**. El uso adecuado de la **respiración**. Posibilidad de utilizar algunos trucos o algunos resortes que tranquilicen nuestro ánimo y nos estimulen. El objeto fetiche. Gestos o acciones físicas.
- g. Tratamiento al público. Es preferible excederse en la cortesía que quedarse por debajo de ella. Si no existe mucha y sobradamente acreditada confianza (compañeros de curso, amigos, familiares, etc.), es conveniente tratar de usted al auditorio. En el caso

de que parezca preferible tratar de tú, y salvo excepciones como la citada, es mejor pedir permiso. “Si os parece, (si no tenéis inconveniente), nos tratamos de tú, porque nos encontraremos más cómodos, porque resultará más cordial, porque me siento entre compañeros” u otra fórmula semejante.

- h. Es bueno empezar hablando despacio, con precisión y con aplomo. Escucharse a uno mismo. Eso dará seguridad para continuar con mayor confianza y tranquilizará también al auditorio y le ayudará a entrar en el tema y en la situación emocional idónea.
- i. El comienzo de la intervención. Saludos de cortesía y agradecimientos. La **captatio benevolentiae**. La **protesta de humildad**. Es preciso ganarse la simpatía o la atención de quien va a escucharnos. El empleo del humor, el relato de una pequeña anécdota, unas palabras emotivas y sinceras, etc., pueden contribuir a ese objetivo. Hay que tratar de evitar los **tópicos** y no hay que demorarse demasiado en el comienzo.
- j. El **planteamiento**: Introducción al tema que se va a abordar. Delimitarlo con claridad o crear una cierta expectativa sobre lo que se va a decir, a manera de ligero enigma. Hay que observar una cierta proporcionalidad entre lo que se propone y lo que se ofrecerá finalmente.
- k. El desarrollo de la intervención. Hay que darle mucha importancia al ritmo, al empleo de las pausas, a la entonación, al fraseo, a la musicalidad. La respiración no debe ser entrecortada ni violenta, debe permitir una emisión serena. Con naturalidad, debemos esforzarnos por vocalizar, por utilizar una dicción clara, una emisión de la voz limpia.

No hay que alterar los acentos fónicos para enfatizar, ni tampoco alterar la puntuación del lenguaje escrito. Sí pueden ser buenas otras “licencias”: pausas, destacar una palabra, silabear (sólo en algún caso), recurrir a los “relieves” que puede proporcionar la voz, etc. Hay que evitar la monotonía, pero hay que mantener siempre el sentido del discurso. Podemos recurrir también (moderadamente) a la **interrogación retórica**, al uso de un *leit-motiv* o, como se decía más arriba, a otras figuras retóricas. Hay que tratar de evitar las **rimas internas**.

Algunos actores hablan de la palabra clave de la frase. O la frase clave del párrafo. (“Portador de sentido”). Más adelante propondremos algún ejercicio al respecto.

Ha de atenderse a la intencionalidad, a lo que pretendemos con el discurso y con cada una de sus partes estructurales. En teatro se habla de subtexto, es decir, de aquello que comunicamos, o que dejamos entrever, más allá del sentido literal de la palabra.

l. La posición adecuada. La **proxémica** (o prosémica). En determinadas circunstancias es preferible hablar de pie, bien paseándose, bien en un lugar fijo (una mesa, un atril). Esa postura ofrece una mayor sensación de dinamismo. Si se habla ante un atril o ante una mesa, es mejor dejar una cierta distancia respecto al atril o la mesa. Es preferible permanecer erguido, sin cruzar las piernas, a ser posible, con naturalidad y sin arrogancia, aunque con personalidad y seguridad. No apoyarse (al

menos no hacerlo de manera continuada), ni ofrecer sensación de cansancio. Si es conveniente, se puede usar la pizarra para anotar algunas cosas (nunca demasiadas), lo que proporciona cierto juego y dinamismo. No es bueno “refugiarse” en la pizarra, como no es bueno refugiarse en el ordenador, en el *power point* o en otras formas de proyección, aunque pueden utilizarse, si es oportuno hacerlo y se tiene un cierto dominio técnico sobre estos medios.

El área de la personalidad: la columna, el torso. Dar sensación de personalidad acusada, de vitalidad y energía es importante, algo que el oyente valora, pero sin exceso, ni prepotencia, porque estas actitudes podrían intimidar o producir rechazo en quien escucha. Paradójicamente los oyentes valoramos también una cierta proximidad que se traduce a veces en la comprensión de una relativa fragilidad en quien habla, en algo que le haga semejante a nosotros. Muchas veces será preferible, o simplemente necesario, sentarse. Entonces el orador ha de permanecer erguido (también la voz sale mejor así), un poco separado de la mesa y con las manos encima, visibles, libres o empleadas en una relación discreta con algún objeto: bolígrafo, libro, papeles (ocasionalmente el agua), etc. Es bueno tener en cuenta si la mesa tapa o no la parte inferior de nuestro cuerpo y obrar en consecuencia (piernas, gestos, etc.).

- m. Las distancias. Se habla de 4 tipos de distancias (divididas a su vez en **cerca** y **lejos**):
1. **Distancia íntima**: cerca: contacto corporal; lejos: 20-60 cm.; 2. **Distancia personal**: cerca: 60-90 cm.; lejos: 100-150 cm.; **Distancia social**: cerca: 150-200 cm.; lejos: 200-400 cm.; **Distancia pública**: cerca: 400-800 cm.; lejos: más de 800 cm.
- n. La expresión corporal. *Los sentimientos se expresan a través del movimiento corporal y el movimiento influye – o puede influir- sobre los sentimientos y el espíritu.* Ejemplos. *Todas las acciones motoras, sensomotoras y psicomotoras se denominan en conjunto lenguaje corporal. El lenguaje corporal es comunicación espontánea e instintiva, pero al mismo tiempo calculada. El lenguaje corporal es un paralenguaje y acompaña a toda expresión verbal.* Puede acentuar su significado, modificarlo matizarlo o anularlo. El lenguaje corporal es objetivo y *mensurable* (al menos, *su dimensión y sus cualidades temporal y energética*), pero su interpretación es parcialmente subjetiva. (Rebel). El lenguaje corporal es revelador de nuestro estado de ánimo y de nuestras actitudes, y a un tiempo es parcialmente programable y puede ser útil para nuestros propósitos.
- o. El área de la expresividad: el rostro y las manos. La expresividad del rostro. La kinesis (Cinésica, cinesia, quinesia...). La mirada tiene que ser serena, comprensiva, atenta, pero no escrutadora, habitualmente. Mirar a los ojos –entrecejo, dicen algunos- a varios de los asistentes de forma alternativa, de manera que dé la sensación de que miramos personalmente a cada uno. No quedar “atrapado” por la mirada de uno o de unos pocos, como si buscáramos su aprobación o su indulgencia. No mirar al techo, a las paredes, al suelo, a la ventana o al infinito. La **cabeza** debe permanecer **erguida**, desde luego, pero, en ocasiones, ladear ligeramente el cuello ofrece sensación de afecto, amistad o simpatía hacia quienes escuchan. Es una postura adecuada en las preguntas, por ejemplo. Un efecto semejante podría tener el asentimiento ligero de cabeza o, simplemente, adelantarla de forma ligera hacia el interlocutor. Es bueno que la expresión del rostro deje traslucir una cierta emoción, una empatía, un **compromiso** con lo que se está diciendo. El rostro acartonado da sensación de indiferencia, de

antipatía, de miedo al auditorio, de desapego o, simplemente, de falta de seguridad y costumbre. Siempre con naturalidad y espontaneidad. Para ello, el rostro debe relajarse. Si se habla para una cámara ha de recordarse que magnifica notablemente los gestos, de manera que habrá que mostrarse especialmente sobrio y comedido con la gestualidad facial, aunque nunca inexpresivo (por la misma razón). Condiciones naturales y ensayos (cuidado con artificiosidades o amaneramientos). Implicación con lo que se dice: ayudará a la expresividad.

- p. La expresividad de las manos. Cómo deben utilizarse. Las manos aportan la otra fuente principal de expresividad. Hay personas naturalmente expresivas en el movimiento de las manos, pero no suele ser lo habitual. Por tanto, hay que cuidar algunos criterios. Defectos que deben evitarse: Nunca taparse con ellas, ni tapar la boca u obstaculizar la voz. Tender a que los brazos permanezcan semiabiertos. No es bueno levantar las manos en exceso: no por encima de la cabeza, como si se temiera que el techo se fuera a venir abajo, excepto si en alguna ocasión se pretende esbozar un gesto muy expresivo o contundente (que casi siempre tendrá sentido humorístico o burlesco, porque los gestos grandilocuentes pueden producir la risa en cuanto se perciben como excesivos). Tampoco agitarlas ni hacer con ellas movimientos excesivamente violentos. No debe apuntarse con el índice, porque resulta muy amenazador. Pero no sólo han de advertirse los inconvenientes de un mal uso de las manos, sino servirse de sus posibilidades expresivas. Por eso, no hay que esconderlas o meterlas en el bolsillo, ni aferrar el micrófono, como si alguien se lo fuera a llevar o a la mesa, como si quisieran arrancarnos de allí. Hay que utilizarlas con la mayor naturalidad posible. Pueden subrayar o intensificar aspectos del discurso, pero también suavizarlo, matizarlo o relativizarlo. Pueden producir efectos de ironía o de humor o de encuentro o empatía con el auditorio. Es mejor no ser redundante, es decir, las manos no deben expresar exactamente lo mismo que dice la palabra, lo que llevado al extremo resulta o cómico o ridículo. Puede ayudar el uso de un bolígrafo, el recurso moderado a un libro o a unos papeles, pero con cuidado (no “alinearlos” demasiado) o romper de vez en cuando las expectativas o la previsibilidad del gesto.

El ofrecer la palma de la mano sugiere afecto, amistad o confianza (siempre que no se haga con los brazos rígidos y movimiento brusco, que sugeriría rechazo, distancia, miedo, etc.). El dorso de la mano, por el contrario, sugiere prevención u oposición a algo

- q. Otros elementos relativos a la presencia física. No importa alguna “imperfección”, que hace más humana la intervención y hasta más entrañable, personal o divertida, siempre que no sea excesiva. Algún gesto propio, alguna ligera “manía” expresiva o similar.
- r. Incidentes, imprevistos y contratiempos. Asumirlos siempre, adelantarse e incorporarlos a la propia intervención. Nunca rehuirlos. Tomarlos con naturalidad y con humor.
- s. Cómo terminar una intervención. Hay que evitar el efecto del “aterrizaje fallido” o la brusquedad excesiva. No demorarse en exceso ni dar ocasión a que el moderador nos retire la palabra. Terminar con un rasgo de humor o de cordialidad, con un elemento de ingenio o de afecto. Quizás con una frase acertada e incisiva o quizás una síntesis clara o una expresión de ánimo o de simpatía. Un buen final puede arreglar una

intervención mediana. Previamente conviene exponer una conclusión breve y clara que se desprenda de lo dicho, aunque no necesariamente ha de ser redundante.

- t. Si la intervención es en grupo (presentación de un equipo, mesa redonda, diálogo o entrevista, etc.), han de tenerse en cuenta cuestiones como la distribución equilibrada de tareas y la armonía entre quienes intervienen (Establecimiento de códigos, tiempos y pautas de intervención, potenciación de los aspectos positivos favorables de cada uno de los miembros del grupo, etc.). Hay que potenciar actitudes de inclusión y no de exclusión, que deben visualizarse. Es especialmente importante la actitud física cuando no se está hablando, sino escuchando a los compañeros, reforzando su intervención, sin reclamar para uno la atención de los oyentes.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

Aristóteles: *Retórica*, Madrid, Alianza.

Collet, Peter: *El lenguaje sin palabras*, Barcelona, Robin book.

Cornut, Guy: *La voz*, México. Fondo de cultura económica.

Davis, Flora: *La comunicación no verbal*, Madrid, Alianza.

Doñaque, Concha: *La escritura viva de las palabras*, Madrid, RESAD.

García Carbonell, Roberto: *Todos pueden hablar bien*, Madrid, EDAF.

Goffman, Erwing: *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortu.

Hernández Guerrero, José Antonio y García Tejera, M^a Carmen: *Historia breve de la retórica*, Madrid, Síntesis.

Hodgson, J. y E. Richards: *Improvisación*, Madrid, Fundamentos.

Lausberg, H.: *Manual de retórica literaria*, Madrid, Gredos.

Lowen, Alexander: *El lenguaje del cuerpo*, Barcelona, Herder.

Marina, José Antonio: *La selva del lenguaje*, Barcelona, Anagrama.

Morales, Carlos Javier: *Guía para hablar en público*, Madrid, Alianza.

Murphy, James J. (ed.): *Síntesis histórica de la retórica clásica*, Madrid, Gredos.

Navarro Tomás, Tomás: *Manual de pronunciación española*, Madrid, CSIC.

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

Rebel, Günther: *El lenguaje corporal*, Madrid, EDAF.

Santiago Guervós, Javier de: *Principios de comunicación persuasiva*, Madrid, Arcolibros

Spang, Kurt: *Fundamentos de retórica*, Pamplona, Eunsu.

Speads, Carola H.: *ABC de la respiración*, Madrid, EDAF.

Toriente, G. F. de la: *Cómo hablar correctamente en público*, Madrid, Playor.

EJERCICIOS 1

Conforme a los modelos estudiados, podemos dividir el curso en varios grupos y proponer a cada uno de ellos la preparación de un **breve** discurso que pueda presentarse ante sus compañeros. Dada la premura del tiempo, el discurso podría repartirse entre todos los componentes del grupo. Después, se valorarán colectivamente las intervenciones de cada grupo.

EJERCICIOS 2

Los ejercicios propuestos a continuación, más breves y concretos, pretenden los objetivos siguientes:

1. Ayudar a desinhibir y desbloquear la resistencia a hablar en público a través de dramatizaciones sencillas o del recurso a la improvisación de situaciones.
2. Rebajar la solemnidad o la gravedad que se presumen al acto de la intervención en público, mediante el recurso al humor y al juego.
3. Proponer modelos de reflexión y análisis sobre el discurso, sus tipos, sus formalizaciones y la manera de abordarlos por parte del hablante.
4. Ejercitar y contribuir a mejorar aspectos como la vocalización, la enunciación, la creatividad expresiva, la disposición corporal y gestual, la relación con los objetos, la capacidad de improvisación, etc.
5. Mostrar las posibilidades expresivas y creativas del discurso mediante el uso de la entonación y la gestualidad.
6. Ofrecer ejemplos para la observación y el debate que ayuden a mejorar las propias disposiciones para el discurso.
7. Desarrollar o fortalecer la memoria
8. Propiciar la capacidad de asumir distintos roles con naturalidad y soltura, lo que conduce a una mayor flexibilidad en el comportamiento en público.
9. Ayudar a expresar y a discernir la intencionalidad oculta bajo el sentido literal de las palabras pronunciadas.
10. Reelaborar un discurso a partir de un modelo propuesto

A continuación ofrecemos varios textos con propuestas concretas de trabajo. Naturalmente las propuestas son orientativas.

TEXTO 1

Sugerimos la memorización, preparación y dramatización (Individual o, mejor, en grupo) del texto. Los compañeros pueden valorar después el resultado. El texto ofrece posibilidades de marcar, mediante la entonación, las distintas intencionalidades y cambios de estado de ánimo. Desde un tono neutro y objetivo al principio, que pretende contener la tensión y el malestar hasta el progresivo tono airado de discrepancia y perplejidad que culmina con la indignación final, subrayada con una acción física literalmente explosiva.

(En un aula)

Cristina 1: Buenas tardes. (Infla unos globos) Bien. Os preguntaréis qué hace una profesora universitaria inflando globos en el aula, en lugar de dictar las preguntas del examen que hoy nos va a ocupar. Vosotros venís preparados para un examen y yo me pongo a inflar globos como si fuera a celebrar una fiesta infantil. Claro, ¿qué tienen que ver esos dos globos –se

preguntarán- con el tema del examen?, que, como bien saben, se trata de: “Representaciones corporales en las políticas del cuerpo: Foucault. Feminidad y la modernización del poder patriarcal. Actos performativos y construcción de género.” Bien. ¿Qué tienen que ver estos dos globos inflados? ¿Qué tienen que ver con lo que nos ocupa? Pues tienen que ver con la pregunta, la única pregunta del examen de hoy. Apunten: Supongamos que una persona con alto nivel cultural, una persona... supongamos, con una carrera universitaria, que incluso hizo el doctorado y que yo misma lo supervisé. Supongamos que en su trabajo exponía con toda lucidez las presiones que ejerce sobre el cuerpo femenino el modelo patriarcal vigente. Supongamos que esta persona es una mujer, una mujer de mediana edad y que se llama, supongamos, Cristina, como yo. Y Cristina es una amiga mía, una íntima amiga mía. Supongamos que Cristina es una mujer atractiva, inteligente, una gran profesional. Pues bien, la pregunta es la siguiente: ¿Por qué a mi amiga Cristina le ha dado por quererse inflar las tetas? (Explota los globos) ¿Por qué? ¿Por qué? ¿Por qué? Bien, tiene hora y media para contestar la pregunta.

(Ernesto Caballero: *Un busto al cuerpo*)

TEXTO 2

Puede encargarse a dos alumnos que lo memoricen, lo preparen y lo dramaticen. Se trata de una discrepancia –un conflicto– que se confronta mediante un debate. La entonación puede explorar la ironía, la contundencia, el intento de persuadir al otro, etc. Valorar el resultado entre todos. Cabría prolongar el debate. Basta con improvisar (o preparar) argumentos a favor de una y otra opinión. Podría también establecerse un breve debate sobre una cuestión similar a partir del formato ofrecido (réplicas breves, rápidas y contundentes)

Cristina 2: El piercing es algo más que una moda.

Cristina 1: El piercing es una espantosa forma de mutilación corporal. ¡Pobres chicas!

Cristina 2: Nadie las ha obligado.

Cristina 1: Eso creen ellas.

Cristina 2: Ya empezamos.

Cristina 1: ¿Pero es que a estas alturas tú vas a negar la presión que existe hacia el cuerpo femenino? Tú misma estás presionada por los índices de audiencia de la televisión.

Cristina 2: Eso no es verdad. Además, es preferible perforarse el cuerpo en pleno uso de tus facultades a que te lo perforen siendo un bebé. Tú se los hiciste a Cris.

Cristina 1: Yo no quería, fue mi madre.

Cristina 2: Y por tu madre sí lo hiciste.

Cristina 1: Total por dos agujeros en las orejas.

Cristina 2: Total por un agujero en el pezón.

(Ernesto Caballero: *Un busto al cuerpo*)

TEXTO 3

El texto ofrece posibilidades para un ejercicio singular en el que la entonación no acompaña al sentido literal de la palabra, antes al contrario, significa algo muy distinto. Puede leerse entre cuatro personas. El resultado suele ser cómico, pero también ilustrativo de las posibilidades de la entonación. Naturalmente, una vez conocido y probado el procedimiento, se podría continuar el diálogo con números o direcciones inventadas por los participantes en el diálogo.

Tula (Hablando con Mariano): ¡Ya lo creo, Mariano! No sabes tú bien las cosas que yo te diría... Pero es que no se me ocurre nada.

Mariano: Pues haz como si me hablaras diciéndome números, igual que hemos estado haciendo toda la tarde... Si yo con que no dejes de mirarme y con que me pongas voz cariñosa tengo bastante.

Tula: Siendo tu gusto... (Con la expresión de si pronunciara frases de amor) Cuatrocientos ochenta...

Mariano (También como si dijera algo muy apasionado): Diecisiete cincuenta y nueve... Ciento veintiocho.

Tula: ¿Novecientos setenta y cinco?

Mariano: Trece.

Tula: Dos millones doscientas doce mil quinientas cuarenta y seis.

Mariano: Doce mil. Nueve mil novecientos. Veintitrés.

Tula: Mil...

Mariano: Sesenta y ocho...

Tula: Treinta. Dieciocho. Cuatro. ¡Dos!

Mariano: ¡Setecientos setenta y siete!

(...)

Federico (Leyendo en el libro, como si leyera párrafos novelescos interesantísimos): Redondo, Hipólito, joyero, Bárbara de Braganza, 8. Redondo, Jaime, Pez, 3. Redondo, Jesús, ultramarinos, Ercilla, 24. Redondo, Juan, imprenta, Alcalá, 2. Redondo Barrero, Augusto, Luchana, 43... Dejando de leer. ¡Es precioso! Sigue tú, que le das más emoción....

Heliadora: Pero, Federico...

Federico: ¡Sigue tú, mujer; que tú le das una emoción bárbara!

Heliadora (leyendo): Redondo Díaz, Pedro, Avenida de la Reina Victoria, 7. Redondo Escudero, abogado, Preciados, 37...

(Enrique Jardiel Poncela: *Es peligroso asomarse al exterior*)

TEXTO 4

Este texto, con su contraste entre el primer párrafo y el segundo, ofrece posibilidades de leerlo con entonaciones distintas y explorar los resultados. Podemos leerlo todo en un tono cordial y abierto, que exprese el discurso humanista y científico que parece sugerir el comienzo. O, conociendo el siniestro desenlace, podemos emplear desde el principio una entonación que sugiera –siquiera levemente– al receptor la perversidad de este discurso y la calculada maldad de este personaje. O podemos emplear un tono deliberadamente neutro y advertir el impacto que produce la lectura. O alternar tonos distintos, según los párrafos, adecuándolos a su intencionalidad y sentido o alterándolos. También podemos jugar con el efecto de la grabación. Tal vez diciendo el texto con una determinada entonación y escuchando una grabación leída con tonos diferentes. O por una persona distinta. Cotejar los resultados entre todos.

(Don Julio)

Se retira la noche y el sol llega con una puntualidad asombrosa. Una maquinaria perfecta que los hombres nunca podrán imitar. El animal humano siempre falla. Su condición natural es el error. Lucha, estudia, sueña, se esfuerza, y todos los días el sol viene a iluminar su fracaso.

He estudiado derecho, criminología, psicología, balística. He investigado el sistema nervioso con vistas a mejorar los métodos de presión sobre el detenido. Un terreno en el que

estamos un poco como en la estomatología: seguimos desarrollando métodos medievales. No se trata de profilaxis, sino de cirugía.

(Don Julio se detiene. Se acerca a la mesa y rebobina una casete. La pone en marcha.

Voz de don Julio)

Se retira la noche y el sol llega con una puntualidad asombrosa. Una maquinaria perfecta que los hombres...

(Fermín Cabal: *Ello dispara*)

TEXTO 5

Este texto muestra las posibilidades del diálogo como territorio de enfrentamiento entre los personajes, que debe quedar marcada en las entonaciones. Obsérvese cómo X e Y quiebran una y otra vez la línea del discurso para protegerse o para agredir al otro o para tratar de alcanzar una intención no confesada. Es un texto propicio para explorar el valor comunicativo de las pausas, los cambios de ritmo y de intensidad, la relación entre las emociones y la entonación, etc. Además puede descubrirse en él la propensión al uso de muletillas o clichés, palabras o expresiones sin un significado preciso a las que se recurre cuando faltan argumentos.

Puede leerse entre dos personas y confrontar los resultados. Si hubiera dos personas capaces de memorizarlo y dramatizarlo, las posibilidades de exploración serían aún mayores.

X: *Entonces, ¿le gusta la casa?*

Y: *¿Qué?*

X: *La casa... Que si le gusta.*

Y: *Ah, la casa... Es grande, sí.*

X: *Grande y sólida, ¿se ha dado cuenta?*

Y: *Y con ventanas.*

X: *Claro: muchas ventanas, mucha luz...*

Y: *Muchas ventanas.*

X: *Le gusta, ¿no? Aire, sol, una distribución magnífica...*

Y: *La otra no tenía tantas.*

X: *¿Qué otra?*

Y: *La otra casa. Una que vi ayer. No tiene tantas.*

X: *¿Tantas qué?*

Y: *Tantas ventanas.*

X: *Ah, no sé... Esta es espléndida. No le falta detalle. Todas las comodidades que...*

Y: *¿Tiene retroambientador?*

X: *¿Cómo?*

Y: *Retroambientador, que si tiene.*

X: *Retroambientador.*

Y: *Sí.*

X: *Bueno, puede adaptársele cualquier innovación. Está diseñada y construida para ceñirse, como un vestido a todas las apetencias del cliente. Una concepción flexible y dinámica de la vivienda, un sentido moderno y personalizado del hábitat, que se adapta sin...*

Y: *O sea: que no tiene.*

X: *No tiene, ¿qué?*

Y: *Retroambientador.*

X: *¿Se ha fijado en el tubo eliminador de basuras?*

Y: *¿Con sistema de reciclaje?*

X: ¿Cómo?

Y: *Reciclaje de basuras. Sistema de reciclaje. ¿Tiene?*

X: ¿Qué es, exactamente, un retroambientador, si me permite la pregunta?

Y: ¿Hace mucho que se dedica usted a la venta de viviendas?

(José Sanchis Sinisterra: *Transacción*)

TEXTO 6

Estos textos breves nos van a servir para realizar ejercicios sobre las posibilidades de la entonación. Por lo demás, pueden permitir alguna intervención, aunque sea breve, de todos los alumnos. Una primera fase del ejercicio nos lleva a pronunciar las mismas frases con entonaciones diferentes, de manera que se obtengan resultados expresivos muy distintos. Por ejemplo, la frase *a* podría entonarse con expresión de sorpresa, reprensión, sensualidad, ternura, compasión, etc. La frase *b*, con entusiasmo o ilusión, con ironía o sarcasmo, con miedo o preocupación, etc. La frase *c*, con humor, con lirismo, con un tono de reprensión, con sorpresa, con admiración, con rabia, con dolor, etc. La frase *d* nos sugeriría la dureza de un tono inquisitivo, pero también la humildad de quien quiere saber algo o la ironía de quien interrumpe una disertación demasiado extensa o, autoritaria o confusa. La frase *e* podemos entonarla con indignación, con ironía, con un tono conclusivo que pretenda demostrar o reprochar algo, con miedo, con sorpresa, etc. La frase *f* podría pronunciarse como una orden implícita, de una manera irritada o también como una invitación amable.

a. ¿Qué haces ahí, moviéndote de un lado a otro?

b. ¿Te das cuenta de que ha dejado de llover?

c. ¿Son tuyos esos pies, son tuyas esas manos?

d. ¿Podemos hacerte algunas preguntas?

e. ¿Quién cerró la puerta al salir?

f. ¿Por qué no te sientas?

(José Sanchis Sinisterra: *Algunas preguntas*)

Con las frases siguientes podemos practicar otro ejercicio un poco más ambicioso y complejo. Se trata de poner el énfasis en una determinada palabra o en un segmento de la frase. Por lo general, las palabras de más peso en una oración son los verbos y, en segundo término, los sustantivos. La entonación puede dar relieve, o no, a ese valor. Ocasional y prudentemente podemos enfatizar adjetivos, pronombres, etc.

Obsérvense los cambios de significado que esta operación produce y, sobre todo, adviértanse las extraordinarias posibilidades expresivas de la entonación. Así, en *g*, los efectos son muy distintos si enfatizamos *atreverías*, *mirar* o *ventana*. En *h* podríamos jugar con las pausas. Por ejemplo, se podría hacer una ligera pausa tras *piensas*, lo que enfatizaría el verbo. Podría remarcarse o aligerarse la pausa sugerida por la coma. O podría insinuarse una ligerísima pausa tras *hablaban*.

En *i* las posibilidades son todavía mayores. Pruébese a enfatizar *recuerdas*, *lo último*, *frase*, *palabra*, o a enfatizar *la última frase*, *la última palabra*. O a enfatizar *recuerdas y palabra*. Pruébense otras combinaciones o también léase la frase de manera neutra, sin énfasis ninguno.

- g. ¿Te atreverías a mirar por la ventana?
- h. ¿Piensas que no se refería a ti, que hablaban en general?
- i. ¿Recuerdas lo último que te dijeron, la última frase, la última palabra?

(José Sanchis Sinisterra: *Algunas preguntas*)

TEXTO 7

El siguiente texto puede servir para ejercicios de vocalización, pero también para juegos más expresivos y poéticos con las pausas o la entonación. Puede valer además para trabajar los efectos que produce la belleza fónica de la palabra. Podría sugerirse un ejercicio coral, en el que cada alumno leyera un breve fragmento, quizás tan sólo las palabras que figuran entre dos comas, de manera que todo el grupo participara en la lectura y el resultado fuera una obra coordinada y colectiva. Y podemos utilizarlo también para ejercitar el énfasis (portador de sentido) de una palabra o un segmento concreto del texto.

P: Polvo, nube de polillas, rumor de horas perdidas, bruma de hastío, pesar, haciendo volutas... años de espera, suspiros suspendidos, alientos contenidos, risas sofocadas, murmullos de visita de cumplido, frases hechas, lugares comunes... pésames, confesiones, susurros, pasión ahogada, sollozos asfixiados, atardeceres colándose por las rendijas, rojos y siempre letales... tintineos de cucharillas en las tazas, reproches velados, cuchilladas de ironías salidas reptando por la comisura del labio, besos al aire restallando junto a la oreja, besos arrebatados al secreto, descubrimientos de lo evidente, secretos a voces, voces...

Caricias interrumpidas, melancolías ocultas, escondites de niños, cabritilla lista, discreto puñal de la mentira, calumnias impunes, piedades, consejos no pedidos y no aceptados, ruegos, adormecimientos, canciones, achispamiento de señoritas, confidencias y sonrojos, desesperaciones, eructos silenciados, crujir de sofás, sagas de ácaros, zumbido de moscones hipnotizados, contemplaciones del perfil indiferente, palpitación del pulso, en un cuello, en un párpado, chasquido de tarima, labor tenaz de carcomas, desmayo de plantas sedientas, desgaste de tapizados, transparencia de amores no declarados, remisión de pecados, mordisqueo de galletas, tazas que se vuelcan, alarmas y regocijos...

(Ignacio del Moral: *Páginas arrancadas del diario de P*)

TEXTO 8

Se trata de un texto modélico de la oratoria clásica. Shakespeare imagina o remeda el discurso de Antonio ante la tumba de César, en presencia de sus matadores. Por su situación y su tono, por su poético desenlace, entendemos que nos encontramos ante un discurso emotivo. Como decíamos en la explicación, el discurso se vuelve hacia el propio orador, el yo, aunque procura establecer una cierta comunión emocional con los asistentes al acto, de manera que se orienta hacia un nosotros. Sin embargo, a medida que el parlamento progresa, advertimos su transformación en un discurso argumentativo, aunque los procedimientos empleados no sean los habituales, sino que el orador se sirve de un extraordinario dominio de la retórica para persuadir sin hacer explícita su intención. El *leit motiv* irónico (*Bruto es un hombre honrado*) muestra precisamente lo contrario. Merece la pena leerlo en voz alta, analizarlo y advertir sus posibilidades expresivas y su inusitada eficacia. La intensidad

creciente del discurso va revelando la intención última del orador. Puede procederse después a una lectura dramatizada que lo refleje.

Acaso convenga tomar buen nota de la eficacia o la belleza retórica de algunas figuras estilísticas: enumeración, paralelismo, poliptoton, antítesis, etc.

Antonio: Amigos, romanos, compatriotas, prestadme oídos: vengo a sepultar a César, no a elogiarle. El mal que hacen los hombres, vive después de ellos; el bien, muchas veces queda enterrado con sus huesos: sea así con César. El ilustre Bruto os ha dicho que César era ambicioso: si así fue, fue una grave falta, y César la ha pagado gravemente. Aquí, con permiso de Bruto y de los demás (pues Bruto es un hombre honrado, y los demás también: todos son hombres honrados) vengo a hablar en el funeral de César. Él fue amigo mío, fiel y justo conmigo, pero Bruto dice que era ambicioso, y Bruto es un hombre honrado. Trajo a Roma muchos cautivos, cuyos rescates llenaron las arcas públicas. ¿Pareció César ambicioso en esto? Cuando los pobres clamaban, César lloraba: la ambición debería estar hecha de materia más dura. Sin embargo, Bruto dice que era ambicioso, y Bruto es un hombre honrado. Visteis todos que en las Lupercales le ofrecí tres veces una corona real, y él la rehusó tres veces. ¿Fue eso ambición? Sin embargo, Bruto dice que era ambicioso y, por supuesto, él es un hombre honrado. No hablo para desmentir lo que dijo Bruto, sino que estoy aquí para decir lo que sé: todos vosotros lo quisisteis antes, no sin razón. ¿Qué razón, entonces, os impide llorarle? ¡Ah, juicio!, has huido a las bestias irracionales y los hombres han perdido la razón. Perdonadme: mi corazón está aquí en el ataúd con César, y tengo que detenerme hasta que vuelva a mí.

(Shakespeare: *Julio César*. Acto III, escena 2. Discurso de Antonio ante los ciudadanos de Roma, tras el asesinato de César. Traducción de J. M. Valverde)

TEXTO 9

Este texto breve e incisivo ofrece las posibilidades de pronunciarlo de maneras muy diferentes. Por ejemplo, como una confidencia íntima, como un manifiesto o una proclama, como un discurso objetivo y sin emociones. Podría jugarse también a que cada frase fuera dicha por una persona diferente y observar el efecto que produce. Se sugieren esas (u otras) dramatizaciones y proceder después a comparar y a comentar los resultados.

DescREAMOS de la gente que lo ha vivido todo, porque cada situación debería volver a vivirse y disfrutarse mil veces. No hay dos viajes de avión comparables, ni dos segundos de sexo con la misma persona iguales. Y un libro cojonudo cambia a cada año, si es que lo lees.

(Rodrigo García: *Jardinería humana*)

TEXTO 10:

Este texto es también un clásico de la literatura. Joyce presenta un magnífico ejemplo de discurso emotivo, que cabría calificar de modélico, puesto en boca de su personaje Gabriel Conroy. Puede leerse en voz alta y pueden analizarse los principales recursos empleados en él. Se abre con una exposición marcada por el agradecimiento y la *captatio benevolentiae*, remarcada por un uso paradójicamente amable de la ironía. El cuerpo del discurso está sostenido por una serie de motivos recurrentes –frases, palabras– que operan como *leit-motiv*, y adornado por una cita culta, el mito de Paris, pero, sobre todo está atravesado por la idea

dominante: el elogio de la hospitalidad. Advertimos también el uso discreto y eficaz de algunas figuras retóricas, la apelación –también moderada- a los sentimientos personales y todos aquellos rasgos que configuran el discurso emotivo. El desenlace, festivo y alegre, para disipar las referencias al paso del tiempo y la alusión velada a la muerte, se abre a la celebración y al brindis.

Damas y caballeros:

Como en años anteriores, me ha caído en suerte una muy agradable tarea, aunque sea una tarea para la que me temo ser muy poco adecuado. (...)

Pero, sea como sea, sólo puedo pedirles que tomen el deseo por la realidad, y me presten su atención durante unos escasos momentos durante los que trataré de expresarles en palabras lo que siento en ocasiones como esta.

Damas y caballeros: No es esta la primera vez que nos reunimos bajo este hospitalario techo, alrededor de esta hospitalaria mesa. No es la primera vez que nos constituimos en recipiendarios – o quizá debería decir mejor, en víctimas- de la hospitalidad de ciertas buenas señoras. (...)

Cada año que pasa siento de un modo más nítido que nuestro país no tiene tradición a la que deba más honor y con la que se sienta más celosamente comprometido que esa que procede de su hospitalidad. Una tradición que es única entre las naciones modernas, según me dicta mi experiencia (y he visitado no pocos lugares del extranjero). Quizás haya quien diga que se trata de una falta más bien que de algo de lo que debamos enorgullecernos. Pero incluso admitiendo tal cosa, se me ocurre que se trata de una falta principesca, de una falta que confío en que se vea largamente cultivada entre nosotros. De una cosa, por lo menos, estoy seguro. Mientras este techo dé cobijo a las damas susodichas –y deseo de corazón que así sea por los años venideros- la tradición de la genuina, calurosa y cortés hospitalidad irlandesa, transmitida por nuestros antepasados a nosotros, quienes de tal modo la transmitiremos a nuestros descendientes, vivirá entre nosotros. (...)

Damas y caballeros:

Una nueva generación crece entre nosotros, una generación animada por nuevas ideas y nuevos principios, seria y entusiasmada por esas nuevas ideas, con un entusiasmo que, incluso cuando se torna erróneo, es, en mi opinión, plenamente sincero. Pero vivimos en una época escéptica y, si se me permite usar la frase, de mentes atormentadas; a veces temo que esta nueva generación, tan educada o hipereducada, carezca de aquellas cualidades humanitarias, hospitalarias y bondadosas que proceden del ayer. Oyendo esta noche los nombres de aquellos grandes cantantes del pasado, tuve la impresión, he de confesarlo, de que vivimos en una época de menor amplitud. Aquellos tiempos pueden ser calificados, sin exageración, de amplios. Si aquellos días se han ido de un modo irrevocable, esperemos, por lo menos, que en reuniones como esta hablemos de ellos con orgullo y afecto, abrigando en nuestro corazón la memoria de aquellos grandes que murieron y desaparecieron, cuya fama el mundo no permitirá que se disipe. (...)

Sin embargo, (...) las reuniones como esta no pueden evitar el acoso de pensamientos más tristes, rememoraciones del pasado, de la juventud, de cambios, de rostros que esta noche echamos de menos. Nuestro paso por la vida está profusamente sembrado de tan tristes memorias, a las que acudimos con melancolía siempre que nos resulta imposible hallar el modo de afrontar con coraje nuestra labor entre los vivos. Todos tenemos deberes y afectos que reclaman, con razón, nuestro esfuerzo más extremo.

De modo que no me entretendré en el pasado. No permitiré que ningún tétrico moralismo se introduzca esta noche entre nosotros. Nos hemos reunido aquí por un momento, lejos del ajetreo y el bullicio de nuestras rutinas cotidianas. Nos encontramos aquí como amigos, como compañeros, también, hasta cierto punto como colegas, en un verdadero

espíritu de camaraderie, invitados por las -¿cómo habría de referirme a ellas?- Tres Gracias del mundo musical de Dublín. (...)

Damas y caballeros:

No voy a interpretar esta noche el papel desempeñado por Paris en otra ocasión. No voy a intentar escoger entre ellas. Esta labor sería odiosa y estaría fuera del alcance de mis pobres fuerzas. Pues cuando las contemplo, y veo a la decana de nuestras anfitrionas, cuyo buen corazón, cuyo demasiado buen corazón se ha convertido en perogrullada para todos los que la conocen, o a su hermana, que parece gozar del don de la juventud perenne, y cuyas canciones pueden haber sido una sorpresa y una revelación para quienes la han oído esta noche, o -la última, pero no la menos importante- cuando considero a nuestra anfitriona más joven, hábil, jovial, hacendosa y la mejor de las sobrinas, confieso, damas y caballeros, que no sé a cuál de ellas habría de conceder el premio. (...)

Brindemos por todas ellas. Bebamos a su salud, por su riqueza, por su larga vida, por su felicidad, por su prosperidad y por el mantenimiento de la muy digna y bien ganada posición que han sabido labrarse en sus labores, y por la muy honorable y afectuosa que tienen en nuestros corazones.

(James Joyce: Fragmento del relato *Los muertos*, incluido en su libro *Dublineses*. Traducción de Fernando Galván)

TEXTO 11

Este breve texto podría ser muy útil para incentivar la creatividad de los alumnos. Puede memorizarse sin problemas y dramatizarse después muy libremente. Por ejemplo, alguien podría decirlo reclinado, como si estuviera a solas. O decírselo a un compañero, como si se tratara de una conversación informal. O decírselo casi al oído, como una confesión de la que se avergonzara. O utilizarlo como si se tratara del comienzo de una conferencia o de una intervención pública. O gritarlo, como si se tratara de una manera de liberarse de esta presión. O leerlo en voz alta como un texto literario ajeno que se mira con alguna extrañeza.

Cuando entro en un lugar público rodeada de gente, me imagino una catástrofe colectiva, un incendio, accidente, alarma, lo imagino todo hasta sentir físicamente el miedo.

(Elena Córdoba: *El cuerpo en la palabra*)

TEXTO 12

El texto nos sirve para explorar la disociación entre la literalidad de lo que se dice y el estado de ánimo de quien lo dice y, previsiblemente, de quien lo escucha. Y la desproporción entre el discurso normativo, oficial y correcto, y la situación real a que hace referencia. La entonación, la actitud física o la expresión del rostro deberían mostrar estos desajustes.

Puede dramatizarse o leerse en voz alta y discutirse después el resultado. Es perceptible que se trata de un texto irónico y con un grado de ingenua perversión literaria, pero son precisamente esos rasgos los que debieran propiciar un juego dramático que explore las posibilidades de la entonación y la gesticulación en el discurso.

(Una azafata de vuelo, en el pasillo de un avión con problemas, trata de calmar a los pasajeros (...)) La joven, siempre sonriente, lleva en las manos un chaleco salvavidas.)

No... No, señora, no... Está usted muy equivocada. La responsabilidad de la compañía por muerte, lesiones o cualquier otro daño corporal sufrido por el viajero... está limitada por la

Ley de Navegación Aérea, en su artículo 117. El artículo que usted dice, el 118, sólo se refiere a la destrucción, pérdida, avería o retraso... de los equipajes facturados o de mano... Los equipajes, ¿comprende? De modo que las prótesis y trasplantes de miembros corren por cuenta del viajero... Lea, lea bien el dorso del billete. Ahí lo explica todo muy clarito...

(Sacudida del avión. La azafata, sin dejar de sonreír, se agarra a los asientos)

Pero no tiene de qué preocuparse... Y volvamos al chaleco salvavidas... Creo que no me expliqué bien... Yo no he dicho que no sirva para nada... Claro que sirve... ¿Cómo no va a servir? Flotar, van a flotar como los ángeles... el problema son los... O sea: yo me refería sólo a los tiburones. Quiero decir que, cuando llegan los tiburones, estos chalecos se ven a tres kilómetros. Con este colorcito, ¿verdad?

(Sacudida. Misma reacción.)

¿Llevan bien apretado el cinturón de seguridad? No se vayan a dar un coscorrón con el portaequipajes... Pues les hablaba del color... Claro: los aviones de salvamento también los ven de lejos. El problema es quién llega primero: los aviones o los tiburones. Por eso, lo principal es conservar la calma. Con chaleco o sin chaleco, conservar la calma. Eso a los tiburones los desconcierta mucho y, a lo mejor, ni atacan. Pero claro, si ven a alguien pataleando como un loco, se excitan y...

(Sacudida. Misma reacción)

¿Llevan todos bolsas para el mareo? No vayamos a dejar el avión hecho una porquería...

(José Sanchis Sinisterra: Turbulencias)

TEMA 5. LA EXPRESIÓN ORAL. EL DIÁLOGO

1. Señalar los rasgos característicos de la formas de expresión oral no planificada en este diálogo; indicar, además, las incorrecciones propias de la expresión oral que hay que evitar:

Situación: Paco y Enrique son amigos y compañeros de trabajo; Paco, recién llegado de vacaciones, desconoce una serie de informaciones que le proporciona Enrique en el transcurso del intercambio comunicativo que mantienen: su jefe, Carlos, les ha enviado un nuevo correo “amenazante”, la reunión que se había cancelado ha vuelto a ser convocada, el proyecto se les está escapando de las manos, la jefa europea no es consciente de la gravedad del problema debido a que Carlos no está siendo demasiado sincero con ella, etcétera.

A.- (1) ¡Hola, Enrique! ¿Qué tal va todo?

B.- (2) ¡Paco, tío! ¿Qué pasa? Pero ¿ya has vuelto de vacaciones? Yo te hacía por la playa.

A.- (3) Pues ya ves, la verdad es que andé por allí los primeros días y... bueno, son cosas que no quiero entrar... pero tú ya sabes que me va más la ciudad.

B.- (4) Sí, sí, tú... me parece que... el caso es que no puedes negar ese alma de “urbanitas”... Pues, como ya estás aquí, te pongo rápidamente al día, no te me asustes, ¿eh? Carlos nos ha enviado un correo de esos de los suyos a todos los del grupo, que si no llegamos a los objetivos “ni de coña”, que no nos ponemos las pilas, que nuestra filial está a punto de perder el proyecto...

A.- (5) Ya, lo de siempre: “Tú preparas este informe para ayer”; “Vosotros, terminar los documentos de la primera parte para el lunes pasado”, “Ya os dije que, si no cumplíais los plazos, que nos quedábamos sin el negocio...”.

B.- (6) Bueno, y eso no es todo, ¿tú te acuerdas que había cancelado la reunión con el tío de la factoría alemana?, ese que su equipo ganó el proyecto de diseño del nuevo prototipo, el de que “delante mío no se pone nadie”.

A.- (7) ¿Quién, tú? ¿Quién había cancelado la reunión?

B.- (8) No, tío, yo, no, él, él había cancelado... Estás como muy espesito, ¿no? Pues ahora hay que ir todos, verás qué trago. ¿Y éstos? Ya verás, se crearán de que vamos listos y fíjate... A mí, desde luego, si encontrara otro curro, me iba ahora mismo, aquí iba a estar yo. Así que decirte que yo, si puedo, no pienso ir...

A.- (9) Oye, ¿y su jefa europea? ¿Está al corriente de todo esto?

B.- (10) [Le suena el móvil] [Hace un gesto de desagrado y lo apaga] Espera... ¿Qué decías?

A.- (11) Su jefa, que qué sabe de esto

B.- (12) ¿La Sophie Bauer? Pues nada, la ha contado que todo va bien, que salen los números y todo eso, y la tía tan tranquila. Por lo visto, da como cierta la explicación que la ha vendido Carlos, ya ves.

(A. Briz (coord.), *Saber hablar*, Madrid, Aguilar.)

2. Señalar los rasgos coloquiales y/o vulgares que aparecen en el siguiente diálogo incluido en un texto escrito:

– ((...)) ¿Qué te pasa? Estás raro.

– No estoy raro, estoy jodido.

- A ver, cuéntame, hijo mío.
- Pues nada, mi mujer, que dice que se ha ido de casa, que se quiere separar.
- Ya será menos.
- Que no. Que es en serio.
- ¿Y por qué?
- Yo qué sé por qué. Pues porque las tías sois la pera. Se estaba siempre quejando de que me paso todo el día y parte de la noche trabajando y no le hago caso, no la saco, y cuando estoy en casa, dice que soy un muermo y que no la hablo.
- Eso me suena. ¿Trabaja?
- Claro, es enfermera. Pero ella ya sabe como es el trabajo de fotógrafo, es un trabajo *full-time*.
- Pero podías arreglártelas para estar con ella y compaginar horarios, ¿no?
- Pues la verdad es que no lo sé. Desde hace unos meses salgo con una tía, tú la conoces porque trabaja en Radio Nacional, una chiquilla joven y eso.
- Pero tú lo que eres es un cabrón, y perdona.
- No, oye, que no es lo que imaginas.
- ¿No es lo que imagino? Pues ya me contarás.
- Pero si mi mujer no sabe nada de este asunto y, además, no es el primero.
- A lo mejor es que tu mujer está hasta el gorro de que le pongas los cuernos. Tú crees que ella no se entera, pero lo sabe perfectamente y lo que no quiere son escenas ni follones.
- Pero irse de casa, así...
- ¿Y como quieres que se vaya, tío? ¿Tirándote una olla de agua hirviendo encima o qué?
- No me entiendes. Una mujer no puede abandonar a su marido y largarse de casa así como así. Verás mi madre cómo se va a poner, me echará la culpa a mí. Y además me deja así, tirado; ahí te pudras.

(Carmen Rico Godoy, *Cómo ser mujer y no morir en el intento*, Madrid, pp. 75-76)

4. Intercambios comunicativos

4.1 Señalar los procedimientos para atenuar palabras o expresiones con connotación más fuerte:

- a) Su planteamiento es un poco equivocado.
- b) Solo le robaré unos minutitos para exponerle mi plan.
- c) No estoy plenamente satisfecho con su trabajo.
- d) A.- ¿Le interesa, entonces, contratar mis servicios? B.- Pues, mire, creo que en esta ocasión no lo necesitaré.
- e) A.- ¿Te parece bien la idea? B.- No del todo / no estoy del todo seguro / sí, pero...

4.2. Indique los mecanismos para atenuar peticiones, órdenes, ruegos:

- a) Veníamos a pedirle una mayor participación en las elecciones.
- b) Yo que usted me pasaría dentro de dos semanas.
- c) ¿No tendrá un cigarrillo? / Supongo que no tendrá un cigarrillo.
- d) ¿Sería muy difícil cambiar la hora de mi comunicación?
- e) Si no le importa, ¿puede bajar el volumen del altavoz?

4.3. Indique los mecanismos para atenuar aserciones, opiniones:

- a) Su situación en la empresa no es precisamente halagüeña, no sé cómo decirle, lleva un año presentando la baja cada dos semanas. Me parece que debería recapacitar sobre ello.
- b) Imagino que estarán esperando a que llegue el encargado de ventas, ¿es así?
- c) Seamos precavidos con la información que damos a la prensa.
- d) Se ha cumplido ya el tiempo de que disponía.
- e) Por lo visto, los clientes no están muy contentos con el producto.
- f) A.- Por lo que he podido apreciar en el anuncio, mi formación académica se ajusta perfectamente al perfil que buscan.
B.- Bueno, no es exactamente así, pero su currículum tiene muchos puntos interesantes.

4.4. Señale las formas utilizadas para reforzar la imagen del interlocutor:

- 1) A.- Hemos preparado un ejemplario a doble cara para no multiplicar los papeles.
B.- Muy buena idea, así ahorramos fotocopias.
- 2) A.- Se encuentra en un momento fundamental de su formación profesional. Es conveniente que busque cursos o programas que le permitan estar al día de las últimas investigaciones.
B.- Claro, ya lo creo.
- 3) A.- Avise al técnico.
B.- De acuerdo.
- 4) A.- Si falla tantas veces la alarma, habrá que buscar una solución. Quizá necesitemos un... no sé...
B.- Un sensor de movimientos.
A.- Algo así
- 5) A.- Nuestros productos se preparan por los mejores expertos del sector.
B.- Ajá.
A.- Y se someten, además, al juicio de auditores externos que garantizan su calidad.