

Material Imprimible

Curso de Oratoria

Módulo 5

**Contenidos:**

- Estrategias para enriquecer el discurso
- Silencios, matices y transiciones
- Figuras retóricas
- Recursos argumentativos

### Estrategias para enriquecer el discurso

A esta altura, es probable que se pregunten de qué manera se puede enriquecer nuestro discurso para que resulte atractivo y cautivante para la audiencia. En eso nos vamos a detener ahora. El uso de figuras retóricas como metáforas y analogías, o incluso las reiteraciones de palabras, sirven para que a la audiencia retenga el mensaje y hacen que el discurso sea más atractivo e interesante, porque estos recursos ayudan a reforzar el vínculo entre el orador y el oyente.

Sin embargo, estas no son las únicas opciones posibles. De hecho, podemos decir que existe una inmensidad de recursos diferentes, y es tarea de quien genera el discurso discernir cual será la más adecuada para cada situación. Y, para tomar la mejor decisión, será necesario tener en cuenta las tipologías antes descritas sobre diferentes formas de discurso.

Comencemos, entonces, con una de los primeros recursos a los que podemos acudir. Nos referimos a las figuras retóricas, que dan la posibilidad de conquistar y mantener atento un auditorio. Pero surge la pregunta de qué son las figuras retóricas... Llamamos así a ciertas licencias poéticas que dan mayor energía y estilo a un pensamiento o idea. Son recursos que permiten hacer énfasis en elementos puntuales y relacionarlos "a piacere" de quien emplee ese lenguaje literario.

Analicemos algunas figuras retóricas de uso común. La primera que mencionaremos se llama pleonasma, e implica la repetición de una idea ya expresada con palabras diferentes, para darle mayor fuerza y vigor al discurso. Pero hay que tener cuidado con este recurso, porque contiene en sí mismo una redundancia, entonces no es conveniente abusar de él porque puede generar el efecto contrario al buscado.

Un ejemplo de este recurso puede ser la oración "lo vi yo mismo", donde se reafirma que es uno el que observó un objeto o una situación. Pensemos que simplemente diciendo "lo ví" queda claro quién fue, pero al agregar el "yo mismo", el mensaje cobra más fuerza.

La siguiente figura retórica a la que haremos referencia es la llamada hipérbole, que es un sinónimo de exageración. Por lo tanto, su objetivo es el de aumentar o disminuir la verdad de lo que se dice, para causar mayor impresión en los oyentes. Un ejemplo común de esta situación es decir "esto lo ve hasta un ciego". Se sobreentiende la inexactitud de la afirmación, sin embargo, usar este recurso logrará generar la imagen buscada para reforzar la idea.

Pasemos, ahora, a la perífrasis. Se trata de una forma de expresión que se caracteriza por dar rodeos, o usar más palabras de las que son necesarias, para que se comprenda mejor lo que se busca comunicar. Es decir, es una manera de “dar vueltas” para decir algo simple. Cuando alguien dice, por ejemplo, “muy de vez en cuando vamos al cine”, estaríamos haciendo uso de este recurso, porque en lugar de decir “ocasionalmente vamos al cine”, usamos muchas más palabras para decir eso mismo.

Ahora bien, en esos casos la perífrasis es considerada como un vicio del lenguaje. Pero, otra posibilidad es que se use de manera intencional, usando otras palabras para representar lo que queremos decir. Un ejemplo de esta situación podría ser el uso de la frase “la primavera de la vida”, representando la idea de juventud en una forma estética y figurativa.

Otra figura retórica, ampliamente utilizada, es la metáfora, que no es más que el desplazamiento estético que se da entre dos objetos. Lo que produce es una re significación de lo que se dice y requiere de una interpretación por parte del receptor. Veamos un ejemplo en la siguiente oración: “el tiempo vuela”. Como pueden ver, hay una comparación implícita entre el paso del mismo y la forma en que un objeto puede perderse fugazmente por nuestros ojos.

Luego, el epíteto es una adjetivación que se adjunta al sustantivo y le da mayor valor, resaltando sus características. Cuando decimos “la dura piedra” y “la oscura noche” estamos haciendo uso de este recurso que recurre a lugares comunes para acompañar su descripción.

Y, por último, tenemos la analogía o semejanza, que analizamos anteriormente. Su uso remite a la semejanza entre términos, o rasgos comunes. Por lo tanto, se trata de un fenómeno lingüístico que enmarca una comparación entre dos cosas o hechos. Así, podemos decir que busca una similitud de relaciones y, mediante este tipo de argumento, se pasa de un caso específico a otro caso semejante.

Por ejemplo, si decimos “la paloma es a la paz, como el arma es a la guerra” estaremos haciendo una comparación explícita entre 2 objetos, en relación con 2 conceptos abstractos. Por eso, al igual que la metáfora, incita a la interpretación.

Como ya hemos explicado, el uso de todas estas figuras retóricas hace más entretenido al discurso y sirven para que el mensaje sea mejor entendido. De esta manera, cualquier discurso cuyo contenido figurativo sea escaso, se encontrará en evidente desventaja de aquel cuyo uso de licencias es debido.

## Recursos argumentativos

Habiendo analizado ya las diferentes posibilidades que nos dan las figuras retóricas, hablaremos ahora de algunos recursos sencillos que se pueden usar para reforzar el argumento del orador. Por economía de conceptos, los denominaremos, sencillamente, recursos argumentativos.

Dentro de ellos podemos diferenciar varios tipos: por un lado, están los recursos de autoridad, que se basan en el prestigio de una persona, grupo o institución para fundamentar o favorecer una tesis. Entonces, a mayor representatividad de la autoridad, más indiscutible será el argumento. Ahora bien, es importante tener en cuenta que las autoridades citadas deberán ser siempre especialistas del campo que el orador está tocando.

Asimismo, existen los recursos argumentativos de causa-consecuencia. Veamos de qué se tratan. En este caso, parten del principio de que todo hecho tiene una causa, y que todo acontecimiento provoca ciertas consecuencias. Es decir, explican la correlación de que A causa B, o de que B es consecuencia de A, y además explica el por qué. Por lo tanto, será necesario presentar las causas que determinan o explican un hecho, o bien el efecto que resulta de un suceso.

Luego, cabe mencionar que, también, existen argumentos que parten de ejemplificaciones. De hecho, es muy habitual encontrarnos con este recurso en las exposiciones orales. Cuando se utiliza, el orador puede explicitar que un hecho es presentado como ejemplo, o no. Por eso, este tipo de argumento podrá, a partir de varios ejemplos, apoyar una generalización. Eso sí, tengamos en cuenta que se habla de generalización cuando los ejemplos presentados se agrupan dentro de una misma regla, o bien la fundamentan.

Y, por último, a veces se relacionan diversos elementos, ya sea por oposición o por semejanza, que ayudan a fundamentar una posición. Por eso es que a esta tipología se la denomina “recursos comparativos”.

Continuando con la tipología de los recursos que hacen de soporte para distintas argumentaciones, pasemos a otra posibilidad, que se trata de que el orador incluya, dentro de su discurso, contraargumentos que se oponen a su tesis para analizarlas, contradecirlas y reforzar su propio mensaje. Esta herramienta es la de la refutación y es sumamente útil para quien quiere conformar un discurso sólido.

Luego, también se puede optar por hacer basamento argumentativo en la ironía. Se trata de un choque o contraste que se produce casualmente entre dos cosas y que se

asemeja a una broma. Es una forma de expresarse muy típica de la cultura argentina, en el que, mediante la entonación, los gestos, los tonos o burlas, se da a entender algo distinto de lo que se dice. Es decir, se realiza una afirmación de tal forma que nuestro lenguaje no verbal da a entender al público que en realidad estamos afirmando lo opuesto. Por ejemplo, cuando una persona llega tarde a un lugar y le decimos “qué temprano llegaste”, es una forma de utilizar este recurso.

Por otro lado, el uso de preguntas retóricas no debe ser dejado de lado. Ya hemos mencionado lo útil que resulta esta estrategia para hacer partícipe al público. Entonces, la idea es plantear preguntas, no para que el oyente las responda, sino para que este se mantenga atrapado a la ponencia, debido a que el orador conoce aquello que él ignora. Y, finalmente, es importante para la credibilidad del orador que haga reconocimientos de ciertos puntos de vista del oyente como válidos. Esto se llama concesión, ya que se afirman ciertas premisas opuestas, pero nunca desenfocándose del mensaje que se tiene planeado transmitir. Es decir que eso que se acepta como válido no afecta al contenido real de la idea del discurso. Por eso es que es útil tener en consideración esta premisa cuando, por ejemplo, se le hacen preguntas abiertas al público, o cuando los asistentes realizan algún comentario.

Entonces, por todo lo que estuvimos analizando, estas estrategias argumentativas sirven como elemento persuasivo y, si se combina su uso con las figuras antes vistas, lograremos generar un discurso sólido atractivo y convincente.

### **Silencios**

Para continuar con las distintas estrategias que podemos utilizar para hacer más atrayente nuestro discurso, nos vamos a detener ahora en los silencios. El silencio es una excelente estrategia que contribuye a mejorar la calidad de nuestra presentación.

Por empezar, es importante destacar que, si bien la pausa es un momento de silencio que puede ser negativo si fuera el resultado de un lapsus o de no saber cómo continuar la exposición, si es planificada, puede resultar una poderosa estrategia en el discurso, porque el silencio rompe la monotonía, da énfasis, atrae la atención y es agradable al oído. Pensemos que, a veces, un silencio expresa más que mil palabras, y esta paráfrasis refleja la relevancia de los silencios en la oratoria.

Por eso, como dijimos, nos referiremos a estos momentos como pausas, porque, en oratoria, se llama así a aquellos silencios positivos que deberíamos aprender a crear en la comunicación oral. Veamos, entonces, las diferentes pausas que podemos utilizar:

- Por un lado, existe la denominada pausa de expectativa, que es el silencio que se hace antes de destacar una idea, buscando crear expectativa en el auditorio.
- Luego, la pausa de énfasis se hace, justamente, para enfatizar lo que se ha destacado. Por lo tanto, se produce inmediatamente después de haber destacado una idea.
- Y, finalmente, la pausa de cambio es el silencio que se hace para cambiar de idea, párrafo o comentario.

Sin embargo, pueden darse otras pausas diferentes a las anteriormente desarrolladas. Por ejemplo, mencionaremos a las pausas exigidas por las circunstancias. A veces, aparecen interrupciones imprevistas, como el ruido en una obra de al lado, un accidente de tránsito, una sirena policial o de ambulancia. En esos casos, si el ruido no es demasiado fuerte, el disertante puede alzar la voz por momentos. Pero si perturba la atención de la audiencia en un grado extremo, esta opción no dará resultado. Entonces, se puede hacer silencio y aprovechar para que el orador y los asistentes revisen notas o paren unos minutos hasta que el ruido se acabe.

Y, también, existen las pausas que piden respuestas. Pensemos que hay presentaciones donde se incita a los participantes a responder o a cuestionar si no entienden algún concepto. Por lo tanto, en estos casos obviamente se hacen preguntas y pausas para obtener respuestas.

Ahora, si bien hay discursos en los que no está programada la participación de la gente, aun así, cuando el orador hace preguntas retóricas, que como dijimos son aquellas en las que no se espera una respuesta por parte del auditorio, es necesario dejar una pausa luego de realizarlas para que el oyente se conteste mentalmente esas preguntas. De lo contrario, las preguntas y sus reflexiones no tendrían cabida.

Por todo esto es que no hablamos de aquellos silencios que se producen porque no sabemos qué decir, sino de aquellos que, de alguna manera, están planificados. Entonces, tengamos en cuenta que, para no quedarnos en blanco, será imprescindible llevar un hilo conductor que una el principio con el final de nuestro discurso y así evitaremos caer en aquel silencio incómodo de no saber cómo continuar con nuestra presentación.