



CAPACITARTE

Es ser líder de tu vida



Curso de Oratoria

Módulo 5

Figuras retóricas

El uso de figuras retóricas como metáforas y analogías, o reiteraciones de palabras sirven para que a la audiencia retenga el mensaje y hacen, al discurso, más atractivo e interesante. Estos recursos ayudan a reforzar el vínculo entre orador y oyente. Existen una inmensidad de recursos diferentes y es tarea de quien genera el discurso discernir cual será la más adecuada para cada situación. Para tomar la mejor decisión deberá tener en cuenta las tipologías antes descritas sobre diferentes formas de discurso. Las figuras retóricas dan la posibilidad de conquistar y mantener atento un auditorio.

Pero surge la pregunta, ¿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

- **Pleonasma:** Es la repetición de una idea ya expresada con palabras diferentes. Le da mayor fuerza y vigor al discurso. Contiene en sí mismo una redundancia por eso no se debe abusar de este recurso, puesto que puede generar el efecto contrario al buscando. Ejemplo de este recurso puede ser la oración “lo vi yo mismo”, donde se reafirma la acción de observar un objeto.
- **Hipérbole:** Es un sinónimo de exageración. Aumenta o disminuye la verdad de lo que se dice para causar mayor impresión en los oyentes. Ejemplo común: Esto lo ve hasta un ciego. Se sobreentiende la inexactitud de la afirmación, sin embargo genera la imagen buscada.

- Perífrasis: Es un rodeo que se da para decir algo simple. Ejemplo de esto podría ser el uso de “La primavera de la vida” representando la idea de juventud en una estética y figurativa.
- Metáfora: Es el desplazamiento estético que se da entre dos objetos. Produce una resignificación y requiere de interpretación por parte del receptor. Ejemplo en la oración, “el tiempo vuela” hay una comparación implícita entre el paso del tiempo y la forma en que un objeto puede perderse fugazmente por nuestros ojos.
- Epíteto: Es una adjetivación que se adjunta al sustantivo y le da mayor valor resaltando sus características. “La dura piedra” Y “La oscura noche” son epítetos que recurren a lugares comunes para acompañar su descripción

Por último tenemos, -La analogía o semejanza. Su uso remite a la semejanza entre términos, o rasgos comunes. Es un fenómeno lingüístico que enmarca una comparación entre dos cosas o hechos. Se trata de la similitud de relaciones. Mediante este tipo de argumento se pasa de un caso específico a otro caso semejante.

Ejemplo: “La paloma es a la paz, como el arma es a la guerra” Se trata de una comparación explícita entre 2 objetos en relación con 2 conceptos abstractos. Al igual que la metáfora incita a la interpretación.

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

Recursos argumentativos.

Dentro de ellos podemos diferenciar vario tipos:

- Por un lado están los recursos de autoridad. Se basan en el prestigio de una persona, grupo o institución para fundamentar o favorecer una tesis. A mayor representatividad de la autoridad, más indiscutible será el argumento. Las autoridades citadas deberán ser siempre especialistas del campo que el orador está tocando.
- Asimismo existen los de causa-consecuencia. Parten del principio de que todo hecho tiene una causa y que todo acontecimiento provoca ciertas consecuencias. Explica la correlación de que A causa B o B es consecuencia de A, y además explica el por qué. Presenta las causas que determinan o explican un hecho, o bien el efecto que resulta de un suceso.
- Cabe mencionar que existen argumentos que parten de ejemplificaciones. El orador puede explicitar que un hecho es presentado como ejemplo, o no. Este tipo de argumento podrá, a partir de varios ejemplos, apoyar una generalización. Se habla de generalización cuando los ejemplos presentados se agrupan dentro de una misma regla o bien la fundamentan.
- A veces se relacionan diversos elementos ya sea por oposición o, por semejanza que ayudan a fundamentar una posición. A esta tipología se la denomina recursos comparativos.
- Continuando con la tipología de los recursos que hacen de soporte para distintas argumentaciones tenemos aquello en donde el orador, puede incluir 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.
- 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 semeja 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.

- El uso de preguntas retóricas no debe ser dejado de lado. Plantea preguntas no para que el oyente responda a ellas, sino para que este se mantenga atrapado a la ponencia debido a que el orador conoce aquello que él ignora.
- 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 afirma ciertas premisas opuesta pero, nunca desenfocándose del mensaje que tiene planeado transmitir. Es decir que eso que se acepta como válido no afecta al contenido real de la idea del discurso.

Estas estrategias argumentativas sirven como como elemento persuasivo. Si se combina su uso con las figuras antes vistas se genera un discurso sólido atractivo y convincente.

La pausa

Una pausa es un momento de silencio y, el silencio rompe la monotonía, da énfasis, atrae la atención y es agradable al oído. A veces, un silencio expresa más que mil palabras, esta paráfrasis refleja la relevancia de los silencios en la oratoria. Hay silencios que se llaman pausas en oratoria, silencios positivos que deberíamos aprender a crear en la comunicación oral.

Vamos a ver las diferentes pausas que puede haber.

- Por un lado existe la denominada, pausa de expectativa: es el silencio que se hace antes de destacar una idea y crear expectativa en el auditorio.
- 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.
- Finalmente, la pausa de cambio es el silencio que se hace para cambiar de idea, párrafo o comentario.
- Pausas exigidas por las circunstancias. A veces, aparecen interrupciones imprevistas como el ruido en la obra de al lado, un accidente de tránsito, una sirena policial o ambulancia. Si el ruido no es demasiado fuerte, el disertante puede alzar por momentos la voz, pero si perturba la atención de la gente 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.
- Pausas que piden respuestas. Hay presentaciones donde se incita a los participantes a responder o a cuestionar si no entienden algún concepto. En este caso, obviamente se hacen preguntas y pausas para obtener respuestas. Si bien, hay discursos en que no está programada la participación de la gente, aun así cuando el orador hace preguntas retóricas (aquellas que no esperan respuesta), debe dejar una pausa para que el oyente se conteste mentalmente esas preguntas. De lo contrario, las preguntas y sus reflexiones no tendrían cabida.