



«EI PODER DE LA PALABRA: IMPRESIONAR, CONVENCER, PERSUADIR» (CURSO SUPERIOR DE ORATORIA)

Coordinador: José Antonio Baeza Betancort
Licenciado en Derecho y Filosofía y Letras
Periodista

Idea general del curso. Éste es un curso a distancia, de orientación práctica, intensivo, que pretende:

- Dotar a quienes lo sigan, de los recursos necesarios de entonación y estilo;
- ayudar a estudiar las emociones del público y organizar la argumentación convincente;
- y fortalecer la personalidad propia para superar el miedo y mejorar sustancialmente la capacidad de expresión y de persuasión ante un auditorio.

Duración. El curso tiene una duración de cuatro meses y se articula en 20 lecciones o temas, donde se proponen los conocimientos teóricos y también los ejercicios prácticos.

Participantes. Personas para las que la locución es importante como profesión habitual u ocasional: profesores, locutores, presentadores, abogados, graduados y trabajadores sociales, actores, políticos, dirigentes, directivos, profesionales del marketing, publicidad o periodismo, sacerdotes o religiosas, empresarios, sindicalistas. También cuantos tengan afición, interés, ocasión o necesidad de intervenir ante un auditorio por cualquier motivo; en este sentido, el curso ofrece las herramientas básicas para esa intervención. Especialmente es indicado para la mujer, profesional o no, que puede apreciar en el ejercicio de la oratoria un medio importante para la promoción personal y social.

PROGRAMA

Contenidos. El programa propone como introducción una inmersión en los orígenes de la formación oratoria para encontrar unos fundamentos que siguen vigentes hoy; luego, se estudia la locución y la interpretación y se analiza la arquitectura argumental del discurso, se reflexiona sobre las emociones y los públicos, así como el estilo y la composición del discurso. Además, se analizan las emociones del orador (el nerviosismo o el miedo escénico) para proponer una mejora de la comunicación no verbal y un instrumento para la superación del miedo.

Método. Aunque es un curso a distancia, la exposición teórica se combina con la propuesta de ejercicios prácticos, de forma que se conozcan las claves de la locución ante un auditorio y los participantes se ejerciten en ellas. Se trata de un curso donde la teoría necesaria, como veremos, se subordina a la práctica, ya que «la experiencia es la madre de esta ciencia».

MÓDULO I: «La inmersión retórica»

Tema 1. El origen (I). La Ética denuncia a la Oratoria (I).

En el siglo IV a.C. la formación oratoria, en forma de escuela, recibe el ataque frontal de la Academia de Platón. La filosofía ataca a los oradores y les disputa la formación de los dirigentes (políticos y abogados) de la sociedad ateniense. Es un choque de trenes donde se juega el destino de la polis y de la cultura occidental.

Tema 2. El origen (I). La Ética denuncia a la Oratoria (II).

Isócrates organizó la oratoria como el gran instrumento de formación superior de aquella sociedad. Se trataba de moralizar la política, pero también de impartir una formación práctica. El análisis de sus posiciones es una introducción a la oratoria como poder de persuasión y elocuencia.

Tema 3. La Filosofía acepta la Oratoria: cómo convencer con argumentos (I).

Cuando Aristóteles interviene en la polémica echa leña al fuego. Pero luego termina por aceptar la retórica y utilizarla como medio de comunicación. Para ello nos descubre sus principios. La Retórica de Aristóteles es el manual más antiguo que se conserva, pero curiosamente sus planteamientos siguen siendo totalmente actuales.

Tema 4. La Filosofía acepta la Oratoria: cómo convencer con argumentos (II).

Resaltamos dos cuestiones claves de la Retórica aristotélica: la búsqueda de los argumentos convincentes y su aplicación a los diferentes tipos de discurso. Se trata de argumentos fundados en premisas probables y de carácter práctico. Terminamos con una comparación entre las técnicas de la retórica clásica y los discursos de Obama.

MÓDULO II: «La locución y la interpretación»

Tema 5. La semejanza entre la oratoria y la actuación dramática: la pieza oratoria como espectáculo dramático.

Hoy día hay numerosas escuelas de actores que se dedican como Isócrates a la formación de dirigentes, El teatro nos ofrece unas técnicas de interpretación, que ayudan a comprender la actuación del orador con el público. Analizamos distintos discursos dramáticos y advertimos no sólo las claves de esa interacción del orador con el público, sino la aplicación de pautas sorprendentes. Laurencia (Fuenteovejuna), Bruto y Marco Antonio (Julio César) o Clearco (Anábasis) nos sirven de ejemplo.

Tema 6. La puesta en escena. La locución: claridad y expresividad (I)

La voz transmite la personalidad y las emociones del orador. La base de una adecuada locución es la respiración. La vocalización, modulación y ritmo es lo que da expresividad a la locución y permite los matices tanto del explícito como del énfasis. Proponemos ejemplos prácticos de poesías y discursos.

Tema 7. La puesta en escena. La locución: claridad y expresividad (II)

Ahora nos proponemos corregir los defectos de la vocalización y entonación: comerse las sílabas, la monotonía, locución enfática, el final de inflexión ascendente, el llenar los vacíos (ehhh). También tratamos de las tácticas físicas y el lenguaje corporal. Proponemos finalmente un conjunto de ejercicios de lectura, vocalización, modulación, entonación, de repentización, respiratorios y de relajación..

MÓDULO III: «Las razones y las emociones»

Tema 8. Las dos columnas del discurso: el ejemplo y el razonamiento (I)

El uso sistemático del razonamiento en el discurso es la aportación que Aristóteles hace a la oratoria. Se trata en todo caso de argumentos fundados en la probabilidad, en lo conveniente, no en la certeza científica. Y esos tipos de argumentos se forman por inducción y entonces usamos los ejemplos de casos semejantes o por deducción y entonces partimos de reglas de carácter general. Las preguntas del abogado Lisias, el discurso de Luther King o Nixon nos permiten comprender estas reglas en discursos antiguos o actuales.

Tema 9. Las dos columnas del discurso: el ejemplo y el razonamiento (II)

Continuamos con la estructura argumental del discurso deductivo y nos detenemos en los juicios de valor y su carácter problemático, así como en la falacia retórica: desviaciones no concluyentes, las exageraciones de los hechos o la demagogia. Proponemos ya un ejercicio de improvisación, si bien pautado.

Tema 10. Los otros medios persuasivos: la impresión de credibilidad y la impresión emocional (I)

Tratamos de argumentos o recursos de carácter más intuitivos y emocionales, y no racionales. La impresión de credibilidad trata de la excelencia o la indignidad, que dan lugar a todo un género de discursos: la celebración o alabanza de las personas y la diatriba personal, que es el argumento *ad hominem*. Ensalzan o destruyen la credibilidad. Y con los ejemplos de una *laudatio* de Hannah Arendt y un ataque-defensa de Nariño advertimos que guardan una estructura común, muy práctica para discursos corrientes o complicados.

Tema 11. Los otros medios persuasivos: la impresión de credibilidad y la impresión emocional (II)

Cómo afrontar y resolver las emociones de los oyentes o cómo influir en ellas es desde luego un tema arduo. La amplitud del tema nos tienta con la psicología diferencial (los sentimientos y el discurso de la mujer) o la psicología de de masas, pero sólo tocamos esto de pasada, para concentrarnos en los casos de los auditorios hostiles, buscar ejemplos y recurrir a las soluciones de la oratoria. Los sentimientos y las emociones del público están también en los discursos radiotelevisados. Vuelven Antonio (Shakespeare) y Clearco (Anábasis) y junto con Disraeli y Kennedy nos sirven de ejemplos.

MÓDULO IV: «El orador y el estilo»

Tema 12. El orador y el estilo (I). El estilo como forma de expresión. Frases y períodos en la ordenación del discurso. El estilo como forma, ornato y juego del lenguaje nace con la oratoria y se perfecciona con ella. Luego la literatura se apropia de estos recursos, pero su origen está en las escuelas de retórica. La impresión que el orador

causa en el auditorio tiene relación con la finalidad estética del discurso y está ligada al arte la interpretación. En concreto estudiamos aquí la periodificación del lenguaje y traemos a colación a Adolfo Suárez o comparamos a Cicerón y Obama, que cuando menos resulta sorprendente.

Tema 13. El orador y el estilo (II). La plasticidad del estilo y la formulación apropiada.

Son como las dos caras de una misma moneda. La plasticidad se refiere a la imagen, a darles corporeidad a las ideas. En cambio, la formulación nos lleva a la precisión del concepto y la palabra. Las imágenes nos aparecen en comparaciones, ejemplos, personificación y otros recursos. La claridad de la formulación supone el dominio del idioma, pero también se concreta en alusiones, definiciones, sentencias... Los ejemplos aquí son de hoy y de ayer: Ortega, Zubiri, Unamuno, Disraeli, Sarkozy, los clásicos, la Biblia, Obama...

Tema 14. El orador y el estilo (III). La metáfora y otras figuras translaticias.

La metáfora está ligada a nuestro modo de expresión de tal forma que muchas palabras de uso normal tienen su origen en el lenguaje metafórico. De ahí que la metáfora sirva a la propiedad y a la estética de la expresión. De su utilidad y fuerza en la oratoria nos ilustra un discurso D. Benito Pérez Galdós ("la fe nacional"). Y de su valor para estructurar el discurso, M.Luther King ("hoy tengo un sueño"). Es pariente cercana de la comparación y el ejemplo, como muestra Abraham Lincoln en "Gettysburg". Y es compatible con otras formas de lenguaje figurado.

Tema 15. El orador y el estilo (IV). La antítesis como figura del lenguaje o forma del argumento. La adaptación del estilo al auditorio.

La antítesis está en el núcleo de la oratoria misma: hay que convencer de algo frente a algo. Pero es también recurso de embellecimiento, como muestran numerosos discursos, antiguos y recientes. Kennedy, Adolfo Suárez, Nariño, Sarkozy, Obama, las sentencias bíblicas, Un discurso de D. Manuel Azaña nos muestra la utilidad de la antítesis en la estructura del discurso ("España ha dejado de ser católica").

MÓDULO V: «Liderazgo y éxito social»

Tema 16. Contribución de la oratoria al ejercicio del liderazgo y desarrollo profesional (I).

Tema 17. Contribución de la oratoria al éxito social y desarrollo profesional (II).

Estos dos temas resumen lo tratado hasta aquí y preparan el módulo siguiente. Se trata de un ejemplo de "composición", que consiste en un discurso que resume los datos del Curso en forma de "discurso persuasivo". El escenario es una escuela de formación directiva. Los argumentos del curso desfilan. El trabajo práctico consiste en identificar «la composición»: las partes del discurso, los procesos argumentales, el estilo, los elementos de apoyo, la argumentación convincente y la argumentación persuasiva. Al final, el resumen no está hecho: cada uno debe hacer su resumen.

MÓDULO VI: «La composición»

Tema 18. Partes y composición del discurso (I).

El cuerpo de un discurso, señala Aristóteles, se compone de dos partes centrales: la descripción de los hechos y la demostración. Estas partes se descomponen en unidades de lenguaje, que son el cuadro y la escena en la referencia de los hechos y en demostración, propiamente dicha, valoración y exhortación, en cuanto a la demostración. A veces la narración de los hechos es ya un argumento. Repasamos numerosos ejemplos de los clásicos a los recientes y nos detenemos brevemente en la demostración jurídica.

Tema 19. Partes y composición del discurso (II).

El cuerpo del discurso necesita un exordio y una conclusión. Son muy importantes, porque en el exordio se produce el arranque y el arrastre del auditorio y, con ello, lo tenemos a favor o en contra ya de entrada. Por su parte, el epílogo resume el discurso y concluye valorando los argumentos y persuadiendo de aquello que es necesario hacer. Titubear en el final es hundir el propio discurso. Llegamos, con eso, a la composición y ofrecemos diferentes soluciones con algunos consejos para la memoria.

MÓDULO VII: «Las emociones del orador»

Tema 20. «El orador ante el miedo escénico».

La intervención pública supone un exponerse a la crítica o al ridículo, lo que provoca tensión, ansiedad, bloqueo. La respiración y nuestras señales corporales (posición, brazos, mirada, rostro, etc) transmiten nuestras emociones (nuestra confianza o desconfianza) y hemos de tratar de controlar estas señales no verbales o, incluso, verbales. Pero normalmente el miedo hunde sus raíces en el pasado, de ahí que la relajación y el análisis interior de nuestro miedo pueda ser un remedio eficaz para superarlo. El *focusing* se propone como un método de análisis y superación emocional.

NB: Este Curso se completará en la plataforma del IVCH, en el enlace «Otras actividades», con discursos de diversos autores para formar una especie de «Antología de Textos de Oratoria». Así, este Curso va ofreciendo ejemplos de discursos famosos de la Antigüedad y de la actualidad, consolidando una visión teórica de la Oratoria, una capacidad de análisis de los discursos y unos modelos de imitación que iluminen nuestra actuación cuando tengamos que hablar en público.

PROFESORADO

Baeza Betancort, José Antonio: Licenciado en Filosofía y en Derecho. Periodista. Experiencia de muchos años como Director de Radio y profesor en diversas áreas. Ha impartido «Cursos (presenciales) de Oratoria» y de "Técnicas del estilo literario" en la Obra Social de la Caja de Ahorros de Canarias. Premio Nacional de Radio Antena de Oro. Finalista del VIII Premio Internacional de Humanidades Agustín Millares Carlo (UNED).