



THE CONVERSATION

Rigor académico, oficio periodístico

[Ciencia + Tecnología](#) [Cultura](#) [Economía](#) [Educación](#) [Medicina + Salud](#) [Medioambiente + Energía](#) [Política + Sociedad](#)

Persuadir con la palabra: oratoria y neurociencia

6 junio 2019 22:03 CEST

Martin Luther King, Jr. pronunció alguno de los grandes discursos de la segunda mitad del siglo XX. PatersonGreatFalls / Flickr, CC BY-ND

- Correo
- Twitter
- Facebook
- LinkedIn
- Imprimir

Actualmente, no existe en nuestra enseñanza una asignatura relacionada con la Oratoria, que enseñe a construir discursos persuasivos y a pronunciarlos en público. Esa labor correspondió durante siglos a la [Retórica](#).

Una enseñanza tradicional

La Retórica formó parte de la enseñanza europea desde la Antigüedad hasta la consolidación del Romanticismo.

En sus orígenes, se ocupaba de todos los aspectos relacionados con el arte de hablar en público. Con el tiempo, se fue limitando a un simple tratado de las figuras retóricas, lo que condujo a su desprestigio.

Y en el Romanticismo se produjo un rechazo de la Retórica, que llevó a su desaparición de la enseñanza. Desde entonces, el término retórica se emplea despectivamente para referirse a un lenguaje vacío y falto de contenido.

Sin embargo, es mucho más que un simple tratado de figuras retóricas. Y en la actualidad se está tratando de recuperarla en su sentido original, pues sus normas siguen siendo muy útiles para hablar bien en público.

Las operaciones retóricas

La Retórica contempla cinco operaciones. Las tres primeras (la *invención*, la *disposición* y la *elocución*) enseñan a construir el discurso.

1. La *invención* consiste en el hallazgo de las pruebas racionales y de los recursos

Autor

**Alfonso Martín Jiménez**

Catedrático de Teoría de la Literatura y Literatura Comparada, Universidad de Valladolid

Cláusula de Divulgación

Alfonso Martín Jiménez no recibe salario, ni ejerce labores de consultoría, ni posee acciones, ni recibe financiación de ninguna compañía u organización que pueda obtener beneficio de este artículo, y ha declarado carecer de vínculos relevantes más allá del cargo académico citado.

Nuestros socios



Universidad de Valladolid aporta financiación como institución colaboradora de The Conversation ES.

[Ver todos los asociados](#)

emocionales.

2. La *disposición* distribuye esos hallazgos en las distintas partes del discurso.
3. Y la *elocución* adorna el discurso por medio de recursos estilísticos, de figuras retóricas y de tropos, haciéndolo más atractivo.

La activación de esas tres operaciones permite escribir un discurso perfectamente argumentado, estructurado y adornado.

Una vez que el discurso está escrito, se activan las dos restantes operaciones retóricas: la *memoria* y la *acción o pronunciación*:

4. La *memoria* da consejos que ayudan a memorizar el discurso, para pronunciarlo como si se estuviera improvisando.
5. Y la *acción/pronunciación* facilita normas para su exposición ante el auditorio. La *acción* se relaciona con la vestimenta, la postura del cuerpo y el empleo de los gestos y de la mirada por parte del orador, y la *pronunciación* con el uso de su voz. Los gestos deben adecuarse siempre a la voz y al contenido del discurso, reforzando su significado.

Las partes del discurso

La Retórica establecía también las partes del discurso: el *exordio*, la *narración*, la *argumentación* y la *peroración*.

- El *exordio*, o inicio del discurso, intenta provocar la atención y la curiosidad de los oyentes, incluye un breve resumen del tema del discurso e intenta influir emocionalmente en el auditorio.
- La *narración* es un relato breve de los hechos que se juzgan o comentan.
- La *argumentación* es la parte más racional del discurso, en la que el orador expone los argumentos favorables a su causa y trata de refutar los de la parte contraria.
- Y la *peroración* o epílogo resume lo expuesto y hace uso nuevamente de recursos emocionales, para ganarse afectivamente al auditorio. Así pues, los recursos emocionales se situaban en el inicio y en el final del discurso, y la parte racional en su parte central.

Retórica y neurociencia: razón y emoción

La moderna neurociencia ha refrendado la intuición de la Retórica sobre las partes del discurso.

Los neurocientíficos han mostrado cómo tomamos decisiones en la vida normal.

En un primer momento, y como ha explicado [Antonio Damasio](#), las emociones nos ayudan a descartar algunas posibilidades, reduciendo el número de opciones.

Posteriormente, entra en juego la razón, que sopesa la larga lista de pros y contras de las opciones seleccionadas. Esta lista suele ser larga y equilibrada, y por sí sola nunca nos llevaría a tomar una decisión.

Finalmente, vuelven a aparecer las emociones, haciendo que nos inclinemos por una postura determinada.

Si no fuera por las emociones, que aparecen al principio y al final del proceso, no podríamos tomar decisiones.



Esa distribución coincide con las partes del discurso retórico.

El discurso comienza con el *exordio*, que intenta influir emocionalmente en el auditorio. Le siguen después dos partes racionales, la *narración* y la *argumentación*, en la que se exponen los hechos y los argumentos. Y, finalmente, se recurre otra vez a las emociones en la *peroración*, para animar a los oyentes a que tomen su decisión.

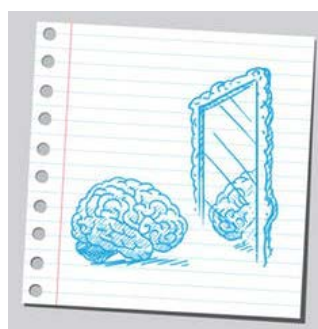
Por lo tanto, [las partes del discurso retórico se ajustan estrictamente a los procesos de toma de decisiones descritos por la neurociencia.](#)

Retórica y neuronas espejo

El reciente descubrimiento de las [neuronas espejo](#) confirma la importancia que la Retórica otorga a la *acción/pronunciación*.

Las neuronas espejo son unas neuronas motoras que no solo se activan cuando realizamos una acción, sino también cuando vemos a otras personas realizarla. Y eso nos permite comprender de forma sencilla e inconsciente las intenciones de los demás.

Al ver a otras personas realizar un movimiento, se activan en nuestro cerebro las neuronas espejo que se activarían si nosotros mismos realizáramos ese movimiento, pero sin llegar físicamente a realizarlo. Así entendemos la intención que nosotros mismos tendríamos si hiciéramos ese movimiento, comprendiendo las intenciones de los demás.



Las neuronas espejo nos permiten entender las emociones ajenas. Advent /Shutterstock

Las neuronas espejo también nos permiten entender las emociones ajenas.

Al ver a una persona triste o alegre, se activan en nuestro cerebro las neuronas espejo que se activarían si nosotros mismos estuviéramos tristes o alegres, y eso nos permite comprender el estado de ánimo de la otra persona.

En su libro [Las neuronas espejo](#), Marco Iacoboni explica cómo funcionan las neuronas espejo en relación con la oratoria.

Los gestos bien empleados ayudan al orador a expresar lo que quiere comunicar, y también ayudan a que su audiencia le entienda.

Cuando vemos los gestos de un orador, se activan en nuestro cerebro las neuronas espejo que se activarían si fuéramos nosotros mismos quienes los hiciéramos. Así comprendemos sin esfuerzo lo que el orador quiere decir con sus gestos.

El descubrimiento de las neuronas espejo ha demostrado la gran importancia que tienen los gestos para potenciar el contenido del discurso, [como ha defendido siempre la acción/pronunciación de la Retórica.](#)

La recuperación de la Retórica

Las normas de la Retórica tradicional siguen siendo perfectamente válidas en la sociedad actual. Hablar en público y persuadir es necesario en muchas actividades y profesiones (docencia, abogacía, política, relaciones públicas, publicidad, actividad empresarial...).

Sin embargo, el rechazo romántico de la Retórica supuso que se dejara de enseñar algo tan fundamental como es [hablar bien en público.](#)

La recuperación de la [Retórica](#), cuya validez ha sido refrendada por la neurociencia, solucionaría fácilmente esa carencia.

[neurociencia](#) [educación](#) [discurso político](#) [retórica](#) [cultura](#)

[Tuitear](#)

[Compartir](#)

[Boletín de noticias - Suscripción](#)
