

Tipologías discursivas de la comunicación oral

3.1. EL MONÓLOGO

3.2. EL DIÁLOGO

3.3. EL DISCURSO: SUS PARTES Y FUNCIONALIDAD

3.4. LA CAPACIDAD ORAL DE ARGUMENTAR

María Teresa Caro Valverde

María Teresa Valverde González

3.1. EL MONÓLOGO

Un monólogo (del griego *mono* uno y *logo* palabra, ελληνιστί μονόλογος), también denominado “soliloquio”, es el discurso de una sola persona en voz alta para sí misma o para un auditorio. El monólogo permite expresar y argumentar reflexiones personales y también mostrar estados psicológicos y sentimentales del locutor.

En el mundo de la expresión imaginativa hay varios tipos de monólogo:

- *Monólogo dramático.*- Una persona reflexiona en voz alta haciendo ver sus pensamientos, ideas y emociones al público. Ej. El monólogo de Hamlet (“Ser o no ser...”).

- *Monólogo cómico.*- Una persona expone un tema o situación de la que va haciendo diversas observaciones con la intención humorística de crear un gag (breve planteamiento que provoca la risa del auditorio). Ej. El monólogo de El club de la Comedia.
- *Monólogo interior.*- Un escritor da flujo continuado a la voz de la mente de un personaje de su obra narrativa. Ej. *Tiempo de Silencio* de Martín Santos.

3.2. EL DIÁLOGO

Un diálogo es un discurso donde se comunican dos o más personas para intercambiar ideas. Su producción suele ser espontánea, aunque también se puede planificar, tal y como ocurre, por ejemplo, en los debates televisivos de políticos relevantes. Puede constituir una conversación o una discusión entre los interlocutores. El diálogo mejora si medita sobre lo dicho por nuestro interlocutor y se admite la opinión ajena.

Es deseable tener buena tonalidad en la voz (en intensidad y entonación) y usar gestos adecuados a la intención comunicativa. Y es necesario respetar el turno de palabra y saber escuchar antes de responder. No debemos olvidar que el acto conversacional del diálogo es inferencial (Gumperz, 1983), y que por tanto permite al participante evaluar las intenciones del interlocutor, y en consecuencia formular preguntas, dudas, disensiones o asentimientos hacia lo explicado por el otro.

Promover la educación desde el principio del diálogo implica la voluntad y necesidad de encuentro por afán de identificación y reconocimiento con los otros. La educación a través del diálogo, más que un espacio para la transmisión del conocimiento es un **espacio para el reconocimiento del sentido de la información**, una forma de construir el saber **desde el entendimiento y comprensión con los otros**. El diálogo - siempre nos recordarán Paulo Freire y Mijail Bajtín- es una condición existencial.

El diálogo se puede dar como debate e imprecación acusatoria o defensiva, pero también como acto solidario de comprensión y perdón mutuo.

3.3. EL DISCURSO: SUS PARTES Y FUNCIONALIDAD

Las partes retóricas del discurso son:

1-Introducción o *exordio*

Persigue dos fines:

- 1) Despertar la simpatía inicial del auditorio desde la modestia personal y atraer su atención.
- 2) Establecer el tema, objetivo y tesis del discurso.

2-Narración

Muestra la exposición del discurso con los hechos necesarios para demostrar después la conclusión. Si el tema presenta subdivisiones, es preciso adoptar un orden conveniente por medio de la *partitio*, que consiste en despojar al asunto de los elementos superfluos y amplificar aquellos convenientes. Sus características son:

- Brevedad (no aburrir al auditorio)
- Claridad (convencer al auditorio a partir de su entendimiento del tema)
- Verosimilitud (convencer al auditorio de la veracidad de los hechos haciéndolos creíbles por las circunstancias expuestas, a saber: quién, qué, cuándo, cómo, dónde, por qué y con qué medios.
- Interés (si se interrumpe la exposición con breves digresiones, se evita la monotonía, se alivia la tensión del auditorio, y se le da información complementaria).

3-Argumentación o demostración

Mientras que la “narración” intenta “mostrar”, la “argumentación” intenta “demostrar”, convencer y cambiar ideas. La dialéctica judicial, define la argumentación como la parte del discurso que muestra las pruebas que confirman la propia posición revelada en la tesis de la exposición (*confirmatio* o *probatio*) y se refutan las de la tesis que sostiene la parte contraria (*refutatio* o *reprehensio*). La *confirmatio* usa argumentos lógicos y figuras retóricas de énfasis. La *refutatio* usa argumentos lógicos y figuras de contradicción.

También se pueden formular *postulados* (enunciados sin prueba) que sean plausibles (con *hipótesis* que no dañen nuestra credibilidad). Con ellos se desorienta al contrario y se avanza hacia la finalidad de convencer al auditorio. De hecho, la argumentación dialéctica se funda más en lo verosímil que en lo verdadero, de ahí su vinculación con la demagogia.

En general, los discursos gradúan su estructura de modo ascendente (lo más importante se indica al final), pero en el caso del discurso periodístico se hace al revés: se coloca lo más importante al principio.

4-Peroración

En esta parte del discurso se persigue suscitar el afecto y la piedad del oyente provocando su compasión (*conquestio* o *conmiseratio*) y su indignación (*indignatio*). Utiliza recursos retóricos patéticos e incluye casos desafortunados (enfermedad, mala suerte, desgracias, etc.).

Además de resumir y sintetizar lo que fue desarrollado para facilitar el recuerdo de los puntos fuertes y lanzar la apelación a los afectos, la peroración puede lanzar un nuevo argumento inesperado e interesante que refuerce todos los demás y genere en el auditorio una impresión final positiva y favorable.

5-Final o epílogo

Contiene un resumen de lo expuesto (la tesis y los principales argumentos) y la reafirmación de la posición adoptada.

3.4. LA CAPACIDAD ORAL DE ARGUMENTAR

Desde la segunda mitad del siglo XX, la Neorretórica ha recuperado el estudio de la argumentación como discurso persuasivo a partir de las investigaciones pioneras de Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca (1958), S. Toulmin (1958), y J. C. Anscombe y O. Ducrot (1983). Estos autores entienden que todo enunciado tiene capacidad argumentativa y que, por tanto, favorece una serie de conclusiones y dificulta otras. Así que analizan los significados como argumentos que apoyan una determinada conclusión, la cual se infiere de aquellos.

Los neorretóricos siguen la idea aristotélica de que el razonamiento argumentativo utiliza *tópicos*, lugares comunes socialmente reconocibles que adecuan los enunciados con respecto a su contexto lingüístico. Y también prestan especial interés a los *marcadores del discurso* que anuncian argumentos de refuerzo de las propias ideas (ej. Por tanto, de hecho, incluso, etc.) y de contrariedad hacia otras ideas (Ej. En cambio, etc.). En la Didáctica de la Lengua, el estudio de la capacidad argumentativa es muy importante porque implica valorar pragmáticamente el modo en que se activan las inferencias para generar el sentido de los textos.

En efecto, la argumentación se utiliza en gran variedad de textos orales y escritos (científicos, filosóficos, ensayísticos, periodísticos, publicitarios, políticos, judiciales y conversacionales en debates y coloquios. Así, puede aparecer como monólogo (por ejemplo, una conferencia) o diálogo (ej. los debates de réplicas sucesivas).

Los razonamientos argumentativos pueden seguir una de estas dos estructuras: la analítica (deducción), que empieza con la tesis y acaba con la conclusión; y la sintética (inducción), que empieza con los argumentos y acaba con la tesis. Y sus argumentos pueden agruparse en varios tipos:

- Argumentos racionales: se basan en ideas aceptadas por la sociedad y en verdades evidentes de la experiencia.
- Argumentos de hecho: se basan en pruebas comprobables.
- Argumentos de ejemplificación: se basa en ejemplos concretos.
- Argumentos de autoridad: se basa en citas de personas prestigiosas
- Argumentos conmovedores: se basan en despertar sentimientos.
- Argumentos testimoniales: se basan en la propia experiencia.

Entre otras, algunas estrategias retóricas para construir un discurso argumentativo son la *definición* (para explicar conceptos), la *analogía* (para ilustrar lo explicado), las *citas* (para acreditar el contenido), las *enumeraciones* (para acumular e intensificar los argumentos), los *ejemplos* (para apoyar la tesis) y la *interrogación* (para dudar de otros argumentos o para comprobar conocimientos del auditorio). El lector hallará más estrategias para argumentar una opinión en Caro Valverde y González García, 2012, p. 43.

He aquí un ejemplo de argumentación redactada por Antonio Machado tras el personaje Juan de Mairena, profesor de Gimnasia que expone a sus alumnos su opinión sobre la educación física:

Siempre he sido -habla Mairena a sus alumnos de Retórica- enemigo de lo que hoy llamamos, con expresión tan ambiciosa como absurda, educación física. No hay que educar físicamente a nadie. Os lo dice un profesor de Gimnasia. Para crear hábitos saludables, que nos acompañen toda la vida, no hay peor

camino que el de la gimnasia y los deportes que son ejercicios mecanizados, en cierto sentido abstractos, desintegrados, tanto de la vida animal como de la ciudadana. Aun suponiendo que estos ejercicios sean saludables -y es mucho suponer-, nunca han de sernos de gran provecho, porque no es fácil que nos acompañen sino durante algunos años de nuestra efímera existencia. Si lográsemos, en cambio, despertar en el niño el amor a la naturaleza, que se deleita en contemplarla, o la curiosidad por ella, que se empeña en observarla y conocerla, tendríamos más tarde hombres maduros y ancianos venerables, capaces de atravesar la sierra de Guadarrama en los días más crudos de invierno, ya por deseo de recrearse en el espectáculo de los pinos y de los montes, ya movidos por el afán científico de estudiar la estructura y composición de las piedras o de encontrar una nueva especie de lagartijas.

Todo deporte, en cambio, es trabajo estéril, cuando no juego estúpido. Y esto se verá más claramente cuando una ola de ñoñez y de americanismo invada a nuestra vieja Europa.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Anscombe, J. C. y Ducrot, O. (1983). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos, 1994.

Caro Valverde, M^a T. y González García, M. (2012). *Comentario de texto fácil para Bachillerato y acceso a la Universidad*. Madrid: Espasa.

Gumperz, J. (1983). “Conversational inference and classroom learning”, en J. Green y C. Wallat. *Ethnography and Language in educational setting*. Norwood: Ablex, pp. 3-23.

Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1958). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 5.^a ed., 1989.

Toulmin, S. E. (1958). *The uses of Argument*. Cambridge: C.U.P.