

4.1. Introducción

En esta parte de nuestro trabajo intentaremos dar respuesta a la siguiente cuestión: **¿Qué se podría hacer para lograr una instrucción comunicativa del directivo empresarial que sea favorable?** Se tratará, por lo tanto, de un espacio dedicado a la presentación de las teorías que, desde nuestro punto de vista, habrían de fundamentar una propuesta del tipo que pretendemos.

En primer lugar, consideramos pertinente fijar las relaciones de divergencia y convergencia existentes entre las dos disciplinas que consideramos efectivas para la formulación de una propuesta formativa como la que nos proponemos realizar, esto es la Retórica y la Pragmática. Asimismo, y al tiempo que intentamos poner de manifiesto el tipo de vinculación existente entre estas dos ciencias empleadas en la actualización o realización comunicativa, justificaremos nuestra preferencia por una de ellas, la Retórica, sin obviar, no obstante, la importante contribución que la Pragmática puede aportar al respecto. Ésta será, como veremos, una aportación que asumiremos como complementación enriquecedora en tanto en cuanto surge de planteamientos más cercanos a nosotros, cronológicamente, y desde perspectivas, si cabe, más generales y variadas que la Retórica.

Así, con el objetivo de poner de manifiesto tales relaciones entre Retórica y Pragmática, vamos a comenzar por tener en cuenta las divergencias que entre ellas existen. El hecho de que hayamos considerado pertinente comenzar por este tipo de relación quedará justificado más adelante cuando sea puesto de manifiesto que, desde nuestro punto de vista, es en el planteamiento de las divergencias existentes entre ambas disciplinas donde localizamos una “zona común” de donde se derivan una serie de cuestiones parciales, tal y como veremos a continuación.

Hemos de advertir además que, al tratar de la contribución de la Pragmática, repetiremos ciertas teorías que ya fueron, al menos, mencionadas en la segunda parte de nuestro estudio, en concreto, en la parte dedicada a la Perspectiva Lingüística y, más concretamente, al enfoque pragmático de la cuestión. No obstante, será diferente el tratamiento que se les dé en este apartado de nuestro estudio si tenemos en cuenta que, si bien en la segunda parte sólo procuramos la presentación del modo como ha sido tratada la formación comunicativa del profesional de la empresa por ciertos autores que han recurrido a los planteamientos pragmáticos que se consideraban en consonancia con la situación

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

comunicativa estudiada, en esta parte cuarta de lo que se trata es de justificar nuestro modo de asumir esta cuestión, y, en consecuencia, exponer la metodología y el enfoque que describen la teoría pragmática, con la finalidad de mostrar su nivel de vinculación con la Retórica y, en consecuencia, todo esto pondrá de manifiesto nuestra recurrencia a ambas disciplinas cuando de lo que se trate sea de elaborar una propuesta de formación comunicativa orientada a un determinado sector profesional de la empresa.

Reconocemos que el tipo de relaciones que aquí aparecen expuestas responden a una selección interesada dado que no descartamos, incluso admitimos, la existencia de otros muchos motivos que ponen en evidencia las diversas relaciones que mantienen estas disciplinas, pero, en estos momentos, y teniendo en cuenta nuestros intereses, nos parece conveniente destacar determinados puntos de convergencia y divergencia tales como los que analizaremos a continuación.

4.2. Divergencias existentes entre la Retórica y la Pragmática

4.2.1. Fines y objetivos de la Retórica y la Pragmática

Para abordar esta cuestión partimos de supuestos muy generales sobre los cuales iremos concretando de forma gradual. Con este propósito iniciaremos nuestra teoría planteando cuestiones sobre la Retórica y la Pragmática sin tener en cuenta contribuciones, al respecto, de carácter particular ni concreto, sino que, antes bien, partiremos de una indefinida y abstracta concepción de ambas.

Así, habiendo expuesto esta advertencia inicial, consideramos que, en un primer momento, se habría de distinguir la Retórica y la Pragmática, según los fines y objetivos que se derivan de sus propios planteamientos teóricos, tal y como hemos indicado en el epígrafe que encabeza este subapartado.

De esta forma, consideramos que la Pragmática basa la mayoría de sus principios teóricos en el estricto ejercicio de la abstracción, la regularización y la sistematización de la actividad o realización comunicativa²⁵⁰. Es decir, desde

²⁵⁰ Una de las manifestaciones de este ejercicio de abstracción y normalización que lleva a cabo la Pragmática, a partir de la realidad comunicativa existente, es el hecho de que en muchas de sus teorías, se expongan las diferencias culturales existentes con respecto a la actualización de una determinada pauta comunicativa. Éste es el caso de la cortesía que, como sabemos, en muchos tratados de Pragmática aparece expuesta haciendo ver las diferencias culturales existentes entre los distintos países, continentes, culturas, etc. No obstante, y concretamente en el caso de la cortesía, hemos de admitir que existe una intención instructivo-práctica, complementaria de la anterior, que

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

nuestro punto de vista, muchos de los estudios que se hacen corresponder con planteamientos pragmáticos surgen asociados a una pretensión inicial muy concreta, a saber, el análisis de **qué hacemos cuando hablamos**, así como **por qué hacemos lo que hacemos cuando hablamos**. Tan sólo un somero análisis sobre algunas de las principales teorías que adquieren forma dentro de los dominios de la Pragmática pueden atestiguar esta idea. Téngase en cuenta, por ejemplo, la Teoría de los Actos de Habla de Austin (1990) -así como la complementaria contribución que, al respecto, llevaría a cabo Searle (1980)-, los estudios sobre la deixis (espacial, temporal, social, etc.) o la teoría desarrollada por Sperber y Wilson (1995, 2004) y orientada, fundamentalmente, a darle una explicación a la interpretación comunicativa.

Por otro lado, y en lo concerniente a la Retórica, consideramos que, si bien también procede a la abstracción, sistematización y regularización de ciertos aspectos que forman parte de la realización o actualización comunicativa, tal y como indicábamos más arriba, ésta es sólo una vertiente o parte de su totalidad teórica. Con esto lo que queremos decir es que la Retórica no sólo cuenta con una vertiente de análisis o descripción, común a la Pragmática, sino que, antes bien, junto a esta contribución, estrictamente teórica, la mayoría de los planteamientos retóricos surgen con una finalidad muy concreta, a saber, la pedagógica, empleando aquí este adjetivo para referirnos a un tipo de planteamiento teórico que tiene como finalidad más próxima la de capacitar al individuo al que se dirige a partir de unos principios cuya actualización le podrán servir para su, futura, práctica comunicativa. De esta forma, al menos implícitamente, todos los tratados de Retórica, tal y como hemos visto en la primera parte de este estudio, tienen esa finalidad que formulan a modo de consejos o sugerencias.

Es importante que nos detengamos en esta cuestión sobre la vertiente pedagógica de la Retórica si tenemos en cuenta que, de ella, se derivará buena parte de su contenido el cual depende del planteamiento del siguiente interrogante, a saber, **¿Cómo hacer que hablar en una situación concreta sea eficaz, esto es, propicio y óptimo para satisfacer los propósitos e intenciones comunicativas, en concreto, la persuasión?** Como podemos comprobar, con la introducción de

lleva a sus teorizadores a exponer una formulación sobre cómo obtener el éxito comunicativo en cada una de esas realizaciones comunicativas, aspecto éste que, tal y como veremos, muestra ciertas convergencias con las finalidades que persigue la Retórica.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

este adverbio interrogativo (cómo) a lo que apuntamos, estrictamente, es a planteamientos de tipo instructivo-formadores.

Vemos, por lo tanto, que la Retórica se forma de las dos vertientes teóricas posibles, a saber, la analítica (correspondiente a los interrogantes **qué** y **por qué**) y la pedagógica (que surge como respuesta al interrogante **cómo**²⁵¹). En realidad, desde nuestro punto de vista, la primera de las vertientes planteadas se habría de considerar, dentro de la teoría retórica, el paso previo para concluir en la finalidad pedagógica que la sustenta y justifica. Así, Desbordes hace ver que es, precisamente, el ejercicio de abstracción que lleva a cabo la Retórica, convirtiendo a esta disciplina, consecuentemente en una *tekné*, lo que hace que ésta pueda enseñarse. Esto lo deja ver esta autora de la siguiente manera:

L'affirmation que la rhétorique est une techné implique en outre qu'on est désormais en mesure d'exposer ce qu'il faut faire (et ne pas faire) pour persuader, qu'on peut énoncer des règles, qu'on dispose d'une méthode qui produira un "bon" discours. Cela veut dire, aussi et surtout, que la rhétorique peut s'enseigner (Desbordes, 1996: 12).

Así, si por ejemplo la *Institutio Oratoria* de Quintiliano la podemos considerar de tipo pedagógico, puesto que establece una serie de principios en los que se habrá de basar el orador interesado en su actividad oratoria y elocutoria futura, no podemos obviar que, de forma previa o en paralelo a estos planteamientos, se procede a un implícito análisis de todo aquello que hacían los oradores por él conocidos y de gran fama por sus habilidades oratorias, (él mismo lo admite mediante la siguiente afirmación: "(...) no pasaré en silencio qué veo han practicado los más famosos oradores (Quintiliano, 1997, V, 13, 60) -, así como aquello que le comporta su propia experiencia como orador en el ámbito judicial, ("Verdad es que –en mi práctica de abogado- vine a dar con personas y también, lo

²⁵¹ Esta doble dimensión de la Retórica queda puesta en evidencia en la obra de Desbordes, cuando esta autora destaca el modo como abordaría esta cuestión Aristóteles. Así, si bien hace ver que el estagirita pasaría a explicar el por qué del funcionamiento de la Retórica (perspectiva ésta que se adhiere, como hemos visto, a la Pragmática), no nos consta que se omita de su teoría una explicación sobre el cómo del proceder retórico. "Par rapport à ces débuts indéniables, l'originalité d'Aristote n'est pas d'avoir été le premier à faire la théorie des moyens de persuasion, mais bien le premier à faire passer la réflexion du «comment» on persuade au «pourquoi» on persuade" (Desbordes, 1996: 78).

◆◆ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

que es más raro, con algún litigio, que no pude ganar si no es por medio de este recurso artístico de las figuras”, dirá el propio Quintiliano- (1997, IX, 2, 73).²⁵².

Se trata por lo tanto de una conjugación, dentro de una misma teoría retórica, de dos tiempos: presente (que justifica la vertiente analítica: qué se hace, fundamentalmente), así como futuro (que justifica la vertiente pedagógica: cómo se puede hacer²⁵³). La materialización de esta metodología correspondiente a las dos mencionadas perspectivas (analítica y normativa), y reconocida al tiempo sobre los dominios de la Pragmática y la Retórica, es la propuesta realizada por van Eemeren y Groontendorst mediante la constitución de su “pragma-dialectic model”. En la teoría desarrollada por estos autores, a los que seguiremos de cerca en nuestros planteamientos, la argumentación aparece concebida desde un punto de vista interlocutivo, considerando la implicación de dos o más, intervinientes que parten de la perspectiva de una “critical discussion” cuyo objetivo es “(...) resolving a difference of opinion” (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 57). Para abordar esta actualización comunicativa de la argumentación, se procede a la conjunción de las dos perspectivas citadas por nosotros, a saber, “(...) insight derived from normative idealizations with insights emerging from empirical descriptions” (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 101), las cuales son asumidas en relación complementaria.

²⁵² Otro ejemplo importante que ilustra esa doble vertiente de la Retórica que obedece a, por un lado, criterios teórico-analíticos, que proceden de un examen sobre lo que se hace, y, por otro lado, aquellos otros de tipo práctico, que toman forma de consejos instructivo-formadores, es la que se corresponde con Cicerón en tanto en cuanto, en una misma persona se conjugan estas dos dimensiones. Esta cuestión ha sido estudiada por muchos autores, de entre los cuales, destaca Meyer quien destaca lo siguiente: “On leur reproche d’abord l’orgueil de leur auteur. Le *Brutus*, comme le *De Oratore*, s’achève par un portrait de l’orateur idéal. Et il se trouve toujours un interlocuteur pour suggérer de façon plus ou moins transparente que ce parfait personnage n’est autre que Cicéron. Celui-ci, bien sûr, fait aussitôt acte de modestia. Mais cela sonne faux” (Meyer, 2003: 148). Y es que Cicerón en su obra *De Oratore* pone de manifiesto que la Retórica ha de atender a la reflexión y la experiencia, tal y como lo explica el autor citado: “Sur la nature même de l’art oratoire, Antoine et Crassus semblent d’accord: il s’agit d’une *facultas* fondée sur la réflexion et sur l’expérience. Mais alors que Crassus insiste sur la réflexion et présente, comme nous le verrons, une admirable synthèse philosophique des différents genres de causes, Antoine lui, s’attache surtout à l’expérience. Il montre avec beaucoup de finesse combien celle-ci est difficile d’exploiter lorsqu’il s’agit de critique littéraire. Les règles ne sont jamais générales. Les observations sont toujours douteuses, ce qu’il y a de plus fécond dans la nature échappe continuellement aux prises des chercheurs” (Meyer, 2003: 136).

²⁵³ Este diálogo continuo entre teoría y práctica al que remite la Retórica se puede advertir en la siguiente cita de Pernot, de la siguiente manera: “Précisons que nous prenons le mot «rhétorique» dans son sens plein. Dans la langue contemporaine, ce mot a, schématiquement, deux emplois: un emploi restreint, qui désigne la seule théorie du discours (en ce cas «rhétorique» s’oppose à «éloquence», comme la théorie s’oppose à la pratique), et un emploi plus large, qui couvre théorie et pratique ensemble (...). Couper la théorie de la pratique oratoire, c’est instaurer une séparation entre deux aspects qui étaient en dialogue constant et qui influaient l’un sur l’autre” (Pernot, 2000: 7-8).

◆◆ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Como podemos intuir, y del modo como nosotros adelantábamos con anterioridad, este planteamiento se considera de dominio tanto de la Retórica (dado que trata sobre la argumentación) como de la Pragmática, quedando justificada la implicación de la última disciplina citada de la siguiente manera:

The pragmatic dimension is not only dialectical, but also pragmatic. The pragmatic dimension of our approach manifests itself primarily in the fact that the moves that can be made in a discussion aimed at resolving a difference of opinion are conceived as verbal activities (“speech acts”), carried out within the framework of a specific form of oral or written language use (“speech event”), in a context of interaction that takes place against a specific cultural-historical background (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 52).

Tal y como veremos más adelante, esta dimensión interaccional que aparece adherida a la dimensión pragmática es, precisamente, la que la caracteriza y define.

Así, la perspectiva empírico-descriptiva (¿qué se hace?) y la propiamente normativa (¿cómo se puede hacer?), adquieren en este modelo plena vigencia; de manera que, si bien la primera de las perspectivas mencionadas lleva a los autores a hacer una propuesta de análisis-reconstrucción (analytic-overview), concebida como “(...) a way of analyzing those parts of a discourse or text whose argumentative status is not clear, taking the distribution of speech acts in the ideal model of a critical discussion as the theoretical starting point” (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 115), adquiriendo, en consecuencia, como finalidad más inminente “(...) the evaluation of an argumentative discourse or text” (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 119), en el caso de la perspectiva normativa se constata la necesidad de regularizar el proceso de argumentación mediante “(...) a regulation of the interaction that is in accordance with certain rules of critical discussion. It is the task of dialectical argumentation theorists to formulate these rules of critical discussion in such a way that together they constitute a problem-valid as well as a conventionally valid discussion procedure” (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 134). La necesidad de abastecerse de esta tendencia reguladora queda confirmada mediante citas como la que sigue:

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

A procedure that promotes the resolution of differences of opinion cannot be exclusively confined to the logical relations by which conclusions are inferred from premises. It must consist of a system of regulations that cover all speech acts that need to be carried out in a critical discussion to resolve a difference of opinion (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 134).

Además, y al hilo de esta concepción normativa que se asume adherida al tratamiento del proceso argumentativo, los autores mencionados advierten sobre la necesidad de, no sólo acogerse a un “(...) theoretical model for examining argumentative discourse and text” (van Eemeren y Groontendorst, 2004: 190), sino que, incluso, llevan a cabo a propuesta de crear “(...) a simple code of conduct for reasonable discussants who wants to resolve their differences of opinion by means of argumentation that is based on the critical insights expressed in the pragma-dialectical discussion procedure” (van Eemeren y Groontendorst: 2004: 190), orientado este último “for practical purposes” (van Eemeren y Groontendorst: 2004: 190).

A modo de conclusión recopilatoria de todo lo desarrollado hasta el momento con respecto a las diferencias establecidas entre los principios teóricos correspondientes a cada una de las disciplinas objeto de nuestro estudio, en este lugar de nuestra investigación, habríamos de tener en cuenta el siguiente esquema sintetizador de la materia tratada en este punto:

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

<u>Principios descriptivos</u>	RETÓRICA	PRAGMÁTICA
<u>Interrogante al que obedecen</u> ²⁵⁴ (descripción de su teoría)	¿Cómo hacer cuando hablamos con una finalidad concreta (persuasiva)? (a este interrogante se supedita: Qué y Por qué).	¿Qué hacemos cuando hablamos? ¿Por qué hacemos lo que hacemos cuando hablamos?
<u>Tiempo sobre el que se proyectan</u>	Futuro (al que se supedita el presente).	Presente
<u>Finalidad a la que sirve su teoría</u>	Pedagógico-Práctica (a la que se supedita la analítico-teórica).	Descriptiva (analítico)-teórica.

Bien es verdad que se podría argumentar en contra de las diferencias que acabamos de presentar, el hecho de que, dentro de los propios planteamientos pragmáticos, existan, además de los citados a modo de ejemplo y que hacíamos corresponder con las teorías de Austin, Searle o Sperber y Wilson, otros que tienen cierta correspondencia con la finalidad pedagógica normativa que vinculamos estrictamente a la Retórica²⁵⁵. Nos referimos aquí a ciertas aportaciones como, por ejemplo, la teoría sobre la Cooperación conversacional y, por lo tanto, la teoría de las Máximas conversacionales de Grice (1995) o las aportaciones orientadas al

²⁵⁴ Una de las principales diferencias que se hace notar entre estas dos disciplinas, y que surge a raíz de la distinción conveniente a los fines y objetivos de cada una de ellas, y, en consecuencia, adheridas al interrogante al que se adscriben, es el hecho de que, si aceptamos que la Pragmática, de alguna forma, se puede considerar como “metalingüística”, en tanto que centrada en el estudio de la realización comunicativa desde parámetros estrictamente lingüísticos, tendremos que admitir que se trata de una disciplina cuya teoría está orientada a un público muy seleccionado, precisamente aquél que cuenta con ciertos conocimientos de la materia. Por el contrario, la Retórica, en tanto que se trata de una ciencia que se ocupa de la dimensión práctica (tratada desde parámetros pedagógicos) de la cuestión, y por lo tanto, social, no cabe duda de que extiende su recepción a un público especializado y no especializado que, de alguna forma, comprenderá los conceptos empleados y desarrollados teniendo en cuenta que éstos pertenecen a la práctica cotidiana y que, por ende, forman parte de su propia experiencia personal y vital. Como prueba de esta diferenciación podemos tener en cuenta la distinta recepción que tienen los tratados relativos a cuestiones de Pragmática y Retórica, respectivamente.

²⁵⁵ No obstante, el hecho de que las teorías pragmáticas, relativas a la perspectiva analítica de la actualización comunicativa, y, por otra parte, las teorías, también pragmáticas, pero correspondientes a esta otra vertiente de tipo más pedagógica no sean tratadas por un mismo autor o en un mismo manual de Pragmática, (a menos que éste vaya orientado a la recopilación de todas las investigaciones pragmáticas realizadas hasta el momento, como por ejemplo el de Escandell), consideramos que resulta sintomático de la distinción que existe entre la Retórica y la Pragmática, sobre todo en lo que concierne a las finalidades perseguidas por ambas disciplinas.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

empleo de la Cortesía como son las contribuciones teóricas de Lakoff (1998), Leech (1998), así como Brown y Levinson (1987), teniendo en cuenta que, de alguna forma, todas ellas también son planteadas a modo de principios que se aconsejan al emisor o hablante a la hora de llevar a cabo su contribución. De hecho, muchas de estas teorías aparecen formuladas empleando el modo verbal correspondiente al imperativo. No obstante, y tal y como veremos, al tratar de las convergencias existentes entre los planteamientos retóricos y pragmáticos, se hará patente que dichas contribuciones, al menos, las podemos considerar con antecedente más inmediato en la Retórica²⁵⁶. Asimismo, y dado el carácter pedagógico-práctico de este tipo de principios, hoy día enriquecidos por la Pragmática, nosotros los acogeremos como material de primera mano para la elaboración de nuestra propuesta formativa, tal y como veremos.

4.2.2. Extensión teórica de la Retórica y la Pragmática

Vemos, según todo lo que acabamos de apuntar, que la Retórica, con su siempre vigente tradición teórica, en cierto modo, abarca un terreno, si cabe, superior o más extenso que el correspondiente a la Pragmática.

Asimismo, y en relación a esta última idea que acabamos de ilustrar, a saber, la extensión teórico-práctica de la Retórica en comparación con la Pragmática, vamos a abordar otra cuestión donde se hacen palpables los encuentros y desencuentros entre ambas disciplinas. Con tal finalidad nos remitimos a una parte de la doctrina retórica, en concreto, a la cuestión de las llamadas *partes artis*. Tal y como vimos más arriba, se ha adoptado el planteamiento tradicional que las concreta en seis, a saber, la *intellectio*, la *inuentio*, la *dispositio*, la *elocutio*, la *memoria* y la *actio* o *pronuntiatio*.

A partir de esta exposición, consideramos que, siguiendo criterios de tipo “cronológico-funcional” y receptivo²⁵⁷, podríamos agrupar estas cinco etapas u

²⁵⁶ En consonancia con esta idea de que el soporte teórico que, hoy día, se desarrolla en términos pragmáticos tiene una procedencia más o menos clara en la Retórica, encontramos aportaciones de algunos autores como, por ejemplo, Meyer quien, ante la controversia de si la negación de una proposición es de tipo pragmática o retórica, hace ver lo siguiente: “Tout ceci ne devrait en rien perturber les théoriciens, car ce que l’on appelle pragmatique aujourd’hui fait partie de ce que l’on appellerait rhétorique hier, de telle sorte qu’englober celle-ci dans celle-là ou l’inverse, ne change pas vraiment la portée factuelle de l’analyse” (Meyer, 1993: 67).

²⁵⁷ Hablamos de criterio “receptivo” en tanto en cuanto, no sólo tenemos en cuenta la ordenación a la que obedecen las llamadas *partes artis* según la labor del orador, sino que también tenemos en cuenta el orden de recepción en el que queda implicado el auditorio, por lo que éste sólo percibirá

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

operaciones de producción discursiva o textual, según se correspondan con, por un lado, la que hemos denominado, “Fase pre-comunicativa” o la “Fase propiamente comunicativa”. Así, esta distribución quedaría concretada de la siguiente manera²⁵⁸:

FASE PRE-COMUNICATIVA	Zona de tránsito²⁵⁹	FASE PROPIAMENTE COMUNICATIVA
<i>Intellectio</i> . Examinar la causa y el conjunto del hecho retórico en el que está situado.		<i>Dispositio</i> . Ordenar los argumentos encontrados. Realizar el plan del discurso.
<i>Inuentio</i> . Encontrar los argumentos.		<i>Elocutio</i> . Expresarse por medio de palabras y de frases. Estilo.
<i>Memoria</i> ²⁶⁰ . Memorización del discurso elaborado.		<i>Actio</i> . Pronunciar el discurso.

Si bien coincidimos con algunos teóricos en constatar la simultaneidad de las citadas *partes artis*²⁶¹, sin embargo, consideramos que es obvio el hecho de que procedimiento que supone, por un lado, determinar la causa a tratar y los elementos

las operaciones que nosotros haremos corresponder con la llamada “Fase propiamente comunicativa”.

²⁵⁸ Por su parte, Albaladejo Mayordomo hace otro tipo de distinción de las llamadas *partes artis*, la cual explica este autor de la siguiente manera: “Partiendo de la existencia de las seis operaciones retóricas que estamos considerando, hay que distinguir primeramente entre niveles que corresponden a las tres operaciones constituyentes de discurso y niveles relativos a las tres operaciones no constituyentes de discurso; los primeros son niveles del texto retórico y de su referente, relativos al ámbito cotextual y al ámbito contextual-referencial, respectivamente, del modelo retórico, y los segundos son niveles del ámbito contextual pragmático de dicho modelo” (Albaladejo Mayordomo, 1989: 63). Consideramos que la distinción y esta forma de asumir y explicar las *partes artis* se diferencia de la que nosotros presentamos en tanto que cada una de ellas se basa en criterios o principios de diversa índole.

²⁵⁹ Consideramos que en este espacio temporal se produciría un tránsito entre, por un lado, el término de la operación de búsqueda y hallazgo de temas o argumentos a desarrollar y, por otro lado, su exposición pública. En esta zona transitiva tendría cabida la elaboración de un esquema de la exposición o de un esbozo sobre el modo de proceder en lo que sigue. Se trata, en definitiva, de un paso que canaliza el qué decir con el cómo decir y en donde queda más patente la superposición de estas operaciones retóricas.

²⁶⁰ De esta operación retórica hemos de destacar que sería excluida en el caso de que se tratase de un discurso oral que se produce de forma improvisada. Además, como otro rasgo característico de la *Memoria* hay que destacar que si bien la hemos situado en la llamada “Fase pre-comunicativa”, puesto que es ella en la que sería ejecutada por el orador, no podemos dejar de advertir que el auditorio en cuestión la percibiría en la “Fase propiamente comunicativa”.

²⁶¹ En concreto, Albaladejo Mayordomo hace ver cómo la actualización de estas operaciones productivas del texto o discurso, no siguen, necesariamente, el orden estrictamente temporal al que se acoge la teoría retórica (Albaladejo Mayordomo, 1989: 61), tal y como hemos visto en la segunda parte de este estudio.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

condicionantes que determinan su desarrollo (*intellectio*), encontrar los argumentos que se dispone a desarrollar el orador en su discurso (*inuentio*) y memorizar el discurso es, en cualquier caso, previo al resto de operaciones discursivas del arte retórica. Por otra parte, y teniendo en cuenta que nos referimos a un tipo de intervención oral, más o menos improvisada por parte del orador, en el resto de fases que hemos agrupado bajo la denominación de “Propiamente comunicativas” sí consideramos que la simultaneidad y la superposición es patente.

Así, desde nuestro punto de vista, la Pragmática iría estrictamente orientada a aquellas fases de elaboración discursivo-textual que hemos hecho corresponder con la actualización comunicativa. Téngase en cuenta al respecto, por ejemplo, la teoría pragmática del orden de discurso en tema-remata o la teoría sobre la organización externa y la interpretación de las argumentaciones de Anscombe y Ducrot (1988) (en relación con la *dispositio*, más concretamente en relación con el encadenamiento de los enunciados en base al empleo de determinados conectores verbales con una determinada orientación argumentativa); las cuestiones relativas a la proxémica o la distancia comunicativa, desarrolladas por Hall (1968), e incluida por muchos autores al tratar de la teoría pragmática, (en relación con la *actio*), así como, por ejemplo, ciertos estudios sobre la metáfora o la ironía²⁶² (en relación con la *elocutio*²⁶³).

²⁶² De entre las contribuciones realizadas al respecto habría que destacar la de Grice (1995), en su interpretación pragmática de la metáfora, o las de Sperber y Wilson en lo concerniente a la ironía y los enunciados en eco (Sperber y Wilson, 1995), así como la aplicación de la teoría de la Relevancia al estudio de los tropos retóricos, en concreto la metáfora y la ironía, puestos éstos en relación con el proceso cognitivo y, en consecuencia, integrados en la práctica comunicativa, tal y como llevan a cabo estos autores en su artículo “Rhetorical and Relevance”. Para una exposición más amplia de los autores y las obras y artículos que, desde la perspectiva pragmática, han tratado sobre las figuras retóricas, vamos a traer a colación la relación de aportaciones que lleva a cabo Adam en “De la grammaticalisation de la rhétorique à la rhétorisation de la linguistique. Aide-mémoire”: “L’approche pragmatique va du chapitre d’Expression and Meaning de J. R. Searle consacré à la métaphore (Cambridge, U.P. 1979) au chapitre sur l’ironie des Éléments de pragmatique linguistique d’A. Berrendonner (Minuit, 1981) en passant par la synthèse de L. Perrin consacrée à l’ironie et à l’hyperbole (*L’ironie mise en trope*, Kimé 1996). L’approche générale des tropes va de “Les figures revisitées: Rhétorique et Pragmatique” de Kerbrat-Orecchioni (*Langue Française* n° 101, 1994) aux propositions de M. Bonhomme dans *Les figures clés du discours* (Seuil, coll. Mémo. 1998), “Les tropes revisités par la pragmatique” (in Balladriga éd. 1998: 333-335) et “Rhétorique modulaire et figures du discours” (in Adam et Nølke 1999: 163-186)” (Adam, 2002: 32).

²⁶³ Como podemos comprobar, el hecho de que la Pragmática se cña, teóricamente, a los aspectos derivados de la “Fase propiamente comunicativa”, refuerza nuestra teoría sobre los límites de esta disciplina, restringidos al “qué” y “por qué” del acto comunicativo, tal y como nosotros mostráramos más arriba. Además todas aquellas aportaciones teóricas que acabamos de traer a colación en correspondencia con la *dispositio*, la *elocutio* y la *actio*, si nos damos cuenta, no dejan de ser teorías de tipo descriptivo-analíticas.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

De nuevo, comprobamos que la Retórica abarca, con una mayor amplitud teórico-práctica, el proceso de comunicación teniendo en cuenta la realización comunicativa al completo y teorizando, pedagógicamente, sobre ella.

4.2.3. Planteamiento teórico del proceso comunicativo de la Retórica y la Pragmática

Otra de las diferencias que se dan entre la Retórica y la Pragmática, y que también pone de manifiesto la finalidad pedagógica que sigue la disciplina retórica así como la orientación de ambas hacia el proceso comunicativo, es el hecho de que la Retórica centre toda su teoría en la persona del orador²⁶⁴, mientras que la Pragmática parta del principio de la interacción comunicativa y, por lo tanto, tenga en cuenta tanto al emisor/hablante como al receptor/interlocutor²⁶⁵. Esta distinción estaría en consonancia con la que llevaría a cabo Kerbrat-Orecchioni con los términos “dialogue mais monologue” para la Retórica, y “dialogue et dialogue” en relación con la Pragmática interaccionista²⁶⁶. Así, la dimensión dialogal que

²⁶⁴ De hecho, en la evolución histórica de la Retórica nos encontramos con numerosas obras cuya finalidad más inmediata, según admiten sus propios autores, es la formación, en habilidades retórico-comunicativas, de un futuro orador. Éste es el caso de la obra *De Oratore* de Cicerón o la *Institutio Oratoria* de Quintiliano, por citar algunos de los ejemplos más representativos.

²⁶⁵ Resulta muy interesante la diferencia denominativa que se da entre la Retórica y la Pragmática a la hora de referirse a los, directamente, implicados en el proceso comunicativo. Así, frente a las denominaciones de “orador” y “auditorio”, respectivamente, generalmente vinculadas a la Retórica, tenemos las de “emisor/hablante” y “receptor/interlocutor”, de uso generalizado por parte de toda la teoría pragmática. Quizás en ellas pueda verse esa diferencia que nosotros hacemos notar entre, por un lado, el proceso de intercambio comunicativo al que se refiere la Pragmática y, por otro lado, el proceso básicamente monológico al que se dirige la Retórica. Además, desde nuestro punto de vista, entre el término empleado por la Retórica para designar al productor de su discurso y los que emplea la Pragmática con el mismo cometido, se podría considerar que existe una diferencia de grado con respecto a los parámetros de tipo +/- humano, o +/- abstracto, de forma que, en el caso de la Retórica encontramos una mayor humanización y menor abstracción del productor discursivo. En relación con este modo de asumir a este interviniente en el proceso comunicativo que tiene la Pragmática, Eggs muestra cómo esta disciplina omite cualquier referencia directa a su *ethos*. De alguna forma esto confirma nuestra teoría sobre la despersonalización que lleva a cabo la Pragmática: “Effectivement, on a affaire ici [dans Grice] comme dans Searle, à un locuteur abstrait et non plus à un orateur social avec un *ethos* unique qui se manifeste dans ses choix, ses dispositions, ses passions et sa corporalité [...] Cette absence de l'*ethos* de l'orateur est même un trait caractéristique de toute la recherche moderne” (Eggs, 1999: 50).

²⁶⁶ La emergencia de estudios derivados de la Pragmática, que han tratado sobre la interacción verbal la trae a colación Kerbrat-Orecchioni al hilo de esta distinción suya que hemos mencionado. En lo que sigue vamos a reproducir esta aportación de la autora citada con el fin de que quede constatada nuestra conclusión sobre el modo como se trata el intercambio comunicativo desde la perspectiva pragmática: “Nombreuses sont les études qui se sont ces toutes dernières années consacrées à ce problème de la «logique conversationnelle» tantôt elles tentent de dégager les règles très générales qui définissent un bon usage de l'échange verbal, une sorte de code déontologique auquel on est censé se conformer si l'on veut honnêtement jouer le jeu dialogique (...) tantôt elles s'efforcent de formuler, voire de formaliser, les règles qui déterminent plus précisément la

◆◆ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Kerbrat-Orecchioni encuentra en la Retórica y que aquí aparece mencionada junto a la monologal, la justifica la autora en su artículo “Rhétorique et interaction” trayendo a colación los siguientes hechos de dominio retórico:

1. La rhétorique figurale, en ce qu'elle admet par exemple les “figure de pensée” (Prosopopée Apostrophe, Occupation, Concession, Communication, etc.), qui constituent autant de lieux d'inscription dans le discours d'une voix “autre”; 2. La rhétorique argumentative, car l'argumentation implique par définition plusieurs positions énonciatives (pas d'argumentation sans désaccord potentiel) –elle est en ce sens foncièrement “dialectique” (...). La forme dialoguée n'est que l'habillage d'un discours monologué, et la question débattue est d'ordre purement technique, consistant simplement à savoir si le philosophe a ou non intérêt à utiliser le procédé du dialogue pour présenter le plus efficacement possible les vérités qu'il cherche à transmettre (Kerbrat-Orecchioni, 2002: 191).

Bien es verdad que, a lo largo de toda la tradición retórica, muchos rétores²⁶⁷, desde Aristóteles, han hecho referencia a la necesidad, por parte del

cohérence dialogique, tantôt elles s'excèdent par les limites du couple question-réponse, tantôt elles prétendent rendre compte de la mise en séquence de la totalité d'une conversation. Tantôt elles procèdent à une analyse purement interne de la séquence dialoguée, en intégrant éventuellement les fait paraverbaux (contact oculaire, gestes d'assentiment ou de contestation, etc.) qui jouent en cette matière un rôle fondamental, tantôt elles s'intéressent également aux relations qui existent entre certaines propriétés de cette séquence et l'organisation proxémique de l'espace communicationnel, et plus généralement le type de situation qui lui sert de cadre; l'oreiller est, on le sait, propice à la confiance” (Kerbrat-Orecchioni, 1980: 184).

²⁶⁷ Desde nuestro punto de vista, la distinción entre rétor y orador se da en paralelo con la diferencia entre, por un lado, la labor de maestro o instructor en los principios teóricos que describen la Retórica y, por otro lado, la práctica propiamente dicha de esta teoría que nosotros la vinculamos al orador. Esta es la diferencia que, de hecho, deja ver, entre otros, Pernot con los siguientes términos: “(...) *rhétor* (calque du grec *rhêtôr*), qui s'applique au maître de rhétorique et qui est souvent péjoratif; *orador*, le terme le plus noble, qui s'appliquait initialement à celui qui parle pour quelqu'un (ambassadeur, porte-parole) et qui s'élargit pour s'appliquer à tout individu capable de bien parler, tout en conservant souvent la nuance de personnage public, de chef de groupe ou de représentant d'une collectivité” (Pernot, 2000: 139). Nosotros no concebimos un sentido peyorativo asociado a la descripción del rétor sino que, antes bien, consideramos que su labor depende de su función pedagógica, sin más. Estamos, por lo tanto, de acuerdo con las palabras de Laborda al respecto: “Sabemos del aprecio grande de muchos pueblos por las palabras. De entre ellos sobresale el griego, cuna en que se halla el orador, *argoretés*, criatura de la plaza pública, y el rétor o maestro en el arte retórico de «descubrir los medios de persuadir que hay para cada cosa particular» escribe

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

orador, de tener en cuenta al auditorio al que se dirige, así como la necesidad de llevar a cabo una adaptación de su discurso a él.

En los tiempos actuales ha de reconocerse a Perelman como el autor de Retórica que más ha tenido en cuenta al auditorio en su propuesta teórica. Amossy constata esta idea de la siguiente manera: “A ses yeux [de Perelman], la règle première de l’argumentation est en effet l’adaptation à l’auditoire. C’est l’auditoire visé par l’orateur qui modèle le discours et détermine le choix des stratégies verbales” (Amossy, 2002: 159). No obstante, más adelante, y en referencia al modo de asumir el papel del auditorio en la doctrina retórica de Perelman, Amossy señala la importante incidencia del orador a este respecto:

En effet, affirmer que le discours s’adapte à l’auditoire, c’est-à-dire qu’il s’élabore en conformité avec l’image que l’orateur s’en fait, c’est-à-dire, avec l’idée qu’il se fait de ses opinions et croyances. Perelman y insiste bien: l’auditoire est toujours une construction de l’orateur (Amossy, 2002: 159) (subrayado nuestro).

Así, nos parece que los planteamientos retóricos, sobre todo en lo referente a la teoría clásica, lejos de teorizar sobre el propio auditorio, surgen con una finalidad prioritaria, a saber, enseñar al orador a controlar y asumir como elementos integrantes y delimitadores del propio discurso todos aquellos aspectos constituyentes e influyentes en el proceso comunicativo, y en concreto el auditorio, con una finalidad muy concreta: lograr su persuasión.

Por su parte, la Pragmática sí que tiene en cuenta la participación, estrictamente comunicativa del receptor/oyente, por ejemplo, en teorías como las concernientes a la interpretación comunicativa, a las presuposiciones, las implicaturas conversacionales, así como la teoría desarrollada por Sperber y Wilson con respecto a la Relevancia. El común denominador de todas estas aportaciones que se recogen en el seno de la disciplina Pragmática es que, en todas ellas, se teoriza sobre cómo se realiza una contribución lingüística atendiendo, precisamente, al tipo de recepción que se derivará de ella y, por lo tanto, al proceso de recepción, al de interpretación y, en su caso, a las consecuencias que la

Aristóteles. El orador persuade, el rétor enseña retórica y la retórica trata de los medios de argumentación y persuasión” (Laborda, 1996: 31).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

participación del emisor tendrá en el receptor en cuestión, incluso las consecuencias que esto tendrá en el propio emisor, en base al funcionamiento del intercambio comunicativo y, por lo tanto, el proceso de *feedback* o retroalimentación.

Podríamos concretar, por lo tanto, esta última diferencia que acabamos de hacer notar entre la Retórica y la Pragmática, teniendo en cuenta que si bien para la teoría Retórica el auditorio al que se dirige el discurso del orador participa de una actitud “pasiva” (es, tan sólo, el objetivo que se marca el orador con la intención de persuadirlo o de, al menos, hacerle cambiar de opinión o actitud sobre alguna cuestión concreta, no proveyéndose su intervención desde sus planteamientos teóricos iniciales), en el caso de la Pragmática, el receptor/oyente desempeña un papel activo y, en cuanto tal, está incluido en las propias teorizaciones pragmáticas. Se considera, por lo tanto, que el receptor/oyente participa en la interacción como colaborador²⁶⁸. Recordemos a este respecto las teorías que veíamos en la segunda parte de nuestro estudio orientado, como sabemos, a hacer patente el tratamiento que ha recibido la comunicación empresarial. En concreto nos referimos a las obras y la teoría que hemos analizado en la parte correspondiente a la perspectiva pragmática. Junto a las citadas aportaciones, no podemos olvidar la contribución realizada por van Eemeren y Grootendorst, también mostrando la vinculación de la teoría pragmática con la actualización interlocutiva de la comunicación, tal y como exponíamos con anterioridad.

Nos adherimos, por lo tanto, a la conclusión a la que llega Kerbrat-Orecchioni y que nosotros reproducimos a continuación,

²⁶⁸ Quizás, de entre las versiones más “interlocutivas” de la Retórica que nos podemos encontrar, teniendo en cuenta las teorías y los planteamientos pragmáticos, cronológicamente, más próximos a nosotros, es la que lleva a cabo Leech en su obra *Principios de Pragmática*, si tenemos en cuenta que el autor habla de una *Retórica interpersonal*, así como, aunque en menor medida, de una *Retórica textual*. De esta forma, la concepción que tiene Leech de la Retórica, según hace ver en su obra, es la siguiente: “Pero, mientras que la retórica se ha entendido, en determinadas tradiciones históricas, como el arte de usar hábilmente el lenguaje para conseguir la persuasión, o para la expresión literaria, o para hablar en público, lo que aquí me ocupa es el uso efectivo del lenguaje en su sentido más general, aplicado fundamentalmente a la conversación cotidiana y sólo de manera secundaria, a los usos más elaborados y públicos del lenguaje” (Leech, 1998: 61). Partiendo de esta concepción de la Retórica, Leech asume el proceso comunicativo que describe en relación con la Retórica interpersonal, como activador de las Máximas conversacionales de Grice, así como de las Máximas correspondientes a la cortesía. No obstante, y del modo como lo hemos puesto de manifiesto más arriba, desde los planteamientos que describen a la teoría retórica clásica, el proceso comunicativo se concibe como algo externo a la actualización comunicativa interlocutiva, centrándose, consecuentemente, en la persona y el rol del orador.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Surtout la rhétorique se situe dans la perspective exclusive de l'émetteur du message, agissant unilatéralement sur son destinataire: que celui-ci soit simplement imaginé par l'orateur, ou qu'il soit présent physiquement dans l'espace de la communication, il est de toute façon réduit à un rôle purement passif (Kerbrat-Orecchioni, 1998: 20).

Como conclusión a la teoría desarrollada en relación con las divergencias que podemos hacer notar entre la Retórica y la Pragmática, hemos de decir que, pese a las diferencias de finalidad y, en consecuencia, de extensión teórica, que existen entre la Retórica y la Pragmática, ambas disciplinas se refieren o están orientadas a la realización comunicativa²⁶⁹. Esta “zona de común dominio” que comparten nos delata, como veremos a continuación, la coincidencia en ciertas aportaciones teóricas que, dada la anterioridad en el tiempo de la Retórica, nos llevan a pensar en esta disciplina en términos de una “pragmática de los antiguos” o, mejor aún, de una pragmática *ante litteram* o *avant la lettre*. En consonancia con esta afirmación hace ver lo siguiente Compagnon: “C’est dans la direction de la pragmatique qu’on trouve les plus nombreux développements de la rhétorique hors du champ littéraire” (Compagnon, 1999: 1278).

4.3. Convergencias existentes entre la Retórica y la Pragmática

4.3.1. Planteamientos instructivos

Una somera y rápida atención sobre las posibles relaciones que se dan entre estas dos disciplinas pone al descubierto que, en realidad, la afinidad que existe

²⁶⁹ Si tenemos en cuenta que ambas disciplinas orientan sus teorías hacia la realización comunicativa, cabe pensar que dichos principios teóricos podrán fácilmente enriquecerse con aportaciones derivadas de otras disciplinas, más o menos alejadas de ellas. En efecto, tanto la Pragmática como la Retórica encuentran un aporte teórico sobre la base de ciencias como la Sociología, la Antropología o la Psicología. No obstante, desde nuestro punto de vista, si bien la Pragmática se sirve de dicho complemento interdisciplinar para explicar el proceso comunicativo (y dar respuesta, por lo tanto, a los interrogantes qué y por qué), por su parte, la Retórica se ayuda de todas estas contribuciones que le aportan otras disciplinas, con un fin muy concreto, a saber, poder reforzar su teoría sobre cómo conseguir la finalidad que se propone: la persuasión. Asimismo, consideramos que la Retórica también fomenta su contenido interdisciplinar en tanto que disciplina práctica y, por ende, aplicada. De esta forma, y del modo como lo dejamos ver más arriba, sobre todo en nuestra época, no nos puede sorprender que los principios retóricos aparezcan conjugados con principios teóricos de tipo empresarial, eclesiástico, pedagógico, judicial, político, publicitario, propagandístico, etc.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

entre ellas surge, sobre todo, a partir de aquellos planteamientos que se conciben con un fin normativo-instructivo, tal y como adelantábamos con anterioridad. De esta forma, examinando de manera más detenida este tipo de aproximaciones, llegamos a la conclusión que nosotros anunciábamos más arriba, a saber, en muchos de sus contenidos teóricos se podría intuir que la Pragmática hunde sus raíces en la teoría desarrollada por la Retórica, quizás de forma inconsciente, pero en la mayoría de los casos enriqueciéndola y haciéndoles adquirir a dichos principios teóricos (y pedagógicos) una mayor concreción y, si cabe, una mayor modernidad.

Así, comenzaremos, (según un criterio cronológico que nos llevará a romperlo cuando establezcamos otro tipo de relaciones), con la teoría de Grice y sus Máximas conversacionales²⁷⁰, como sabemos derivadas de su Principio Cooperativo: “Haga usted su contribución a la conversación tal y como lo exige, en el estadio en que tenga lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted convenga” (Grice 1995: 516), siendo ésta una de las teorías iniciales de la Pragmática en donde nos encontramos con una serie de recomendaciones orientadas a la instrucción del hablante para su cooperación conversacional y, por ende, para optimizar su desarrollo interlocutivo²⁷¹. Según este autor son,

²⁷⁰ Como muestra de la vigencia y permanencia de las Máximas Conversacionales véase el artículo del profesor Hernández Terrés “Particularidades lingüísticas del acto del juicio oral: La función dialógica del juez”, donde se pone en evidencia la práctica de estos principios en una situación comunicativa concreta como es la correspondiente al juicio oral.

²⁷¹ Discrepamos, en cierto modo, con la aclaración que, con el fin de calificar la finalidad que persigue la teoría de Grice, hace Escandell. De esta forma, teniendo en cuenta el Principio de Cooperación de este autor, que aparece sintetizado con los siguientes términos en esta obra: “Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado”, Escandell hace la siguiente observación: “A pesar de lo que su formulación en forma de imperativo pudiera sugerir, no se trata de un principio prescriptivo, en el sentido habitual del término, sino de un principio descriptivo: es simplemente una consideración de racionalidad que resulta básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. De hecho, el Principio de Cooperación de Grice es, en el fondo, un cierto tipo de «condición preparatoria» que se espera que los participantes observen. Cuando los participantes no se ajustan a él, la conversación es inconexa y absurda” (Escandell, 1993: 78 de Escandell, subrayado nuestro). Desde nuestro punto de vista, y a pesar de que este tipo de contribuciones derivadas de la Pragmática puedan seguir la orientación propia de esta disciplina que nosotros dejábamos ver más arriba, esto es su tendencia analítico-descriptiva, bien es verdad que en los casos que estamos trayendo a colación en esta parte de nuestro estudio se atisba cierta finalidad instructiva con la intención de mostrar al hablante cómo ha de ser su contribución, según un fin determinado, en este caso, la adecuada interpretación del receptor o interlocutor. De hecho, más adelante Escandell expone las consecuencias que puede acarrear la desobediencia a este tipo de instrucción o recomendación, desde nuestro punto de vista, dirigida a la participación conversacional de la siguiente manera: “Ahora bien, que tal principio no sea prescriptivo no implica que su incumplimiento no pueda merecer algún tipo de sanción social: si uno de los interlocutores deliberada y malintencionadamente trata, de alguna manera, de «boicotear» la conversación por medio de violaciones ocasionales o constantes de dicho principio, se expone a las protestas y

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

concretamente, cuatro las Máximas que regulan y sistematizan esta buena marcha de la conversación. Éstas son:

1. **Máxima de Cantidad.** Se relaciona obviamente con la cantidad de información que debe darse. Comprende los siguientes puntos:
 - a) “Haga usted que su contribución sea tan informativa como sea necesario” (teniendo en cuenta los objetivos de la conversación).
 - b) “No haga usted que su contribución resulta más informativa de lo necesario”.
2. **Máxima de Calidad.** Esta categoría comprende una supermáxima: “Trate usted de que su contribución sea verdadera”. Además, se especifica de la siguiente manera:
 - a) “No diga usted lo que crea que es falso”.
 - b) “No diga usted aquello de lo cual carezca de pruebas adecuadas²⁷²”.
3. **Máxima de Relación.** Contiene una única Máxima: “Vaya usted al grano”. Efectivamente, se espera de los participantes en la conversación que sus intervenciones se relacionen con aquello de lo que se está hablando.
4. **Máxima de Modo.** Se relaciona con el modo de decir las cosas, más que con el tipo de cosas que hay que decir. Comprende una supermáxima: “Sea usted perspicuo”. Y se complementa con estas otras:
 - a) “Evite usted ser oscuro al expresarse”.
 - b) “Evite usted ser ambiguo al expresarse”.
 - c) “Sea usted escueto (y evite ser innecesariamente prolijo)”.
 - d) “Proceda usted con orden” (Grice, 1995: 516-517).

advertencias de los otros participantes, e incluso a ser excluido del diálogo por ellos” (Escandell, 1993: 78).

²⁷² Tal y como adelantábamos más arriba, Grice explica algunas de las conocidas figuras retóricas en relación con la violación de alguna de estas Máximas. En concreto, como ejemplo de situaciones “(...) en los que uno pasa conspicuamente por alto la Máxima de Calidad”, Grice explica el proceso correspondiente a la expresión irónica, la metafórica, así como los correspondientes a la meiosis y la hipérbole (Grice, 1995: 524).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Este modo de reglamentar el discurso nos lleva a tener en cuenta las tres *virtutes narrationis* (brevedad, claridad y credibilidad o verosimilitud) que ha mantenido toda la tradición retórica, según atestigua Lausberg, desde Cicerón, pasando por Quintiliano, Sulpicio Victor, Severiano, etc.²⁷³ (Lausberg, 1975, vol. 1. §§ 294). Dicha correspondencia se podría sintetizar de la siguiente manera:

PRINCIPIO DE COOPERACIÓN DE GRICE: MÁXIMAS.	VIRTUTES DE LA NARRATIO RETÓRICA
Cantidad. “Dé la cantidad correcta de información”.	Brevedad (<i>Narratio brevis</i>).
Cualidad: “Que su contribución sea verdadera”.	Veracidad (<i>Narratio probabilis</i>).
Relación ²⁷⁴ : “Sea pertinente”.	
Manera: “Sea perspicuo”.	Claridad (<i>Narratio aperta</i>).

No obstante, el propio Grice se da cuenta de los límites a los que se restringe su teoría si ésta se limita a estas cuatro Máximas conversacionales, por lo que él mismo añade otras como es la de la cortesía.

Hay, naturalmente, todo tipo de Máximas (estéticas o morales), tal como “sea usted educado”, que los sujetos de una conversación observan normalmente, y también éstas puedan generar implicaturas no-convencionales (Grice, 1995: 517).

²⁷³ Por su parte, Aristóteles, en su libro tercero, hace ver que las virtudes que ha de tener el discurso son: la expresión clara, la esterilidad, la corrección en el uso del lenguaje y la expresión adecuada, a las cuales añade Teofrasto la correspondiente al *ornatus* u ornamentación. Pernot explica de la siguiente manera esta contribución de Teofrasto: “Si l’on examine la nature de ces conditions, on constate qu’il s’agissait avant tout de prôner un usage raisonnable et modéré des moyens stylistiques: l’ornementation était admise et même requise, mais à condition qu’elle ne nuise pas aux autres qualités (correction, clarté, convenance) qui lui servaient de garde-fous” (Pernot, 2000: 84).

²⁷⁴ A pesar de que, a primera vista, la Máxima de Relación pudiera quedar sin correspondencia con las *virtutes* señaladas, bien es verdad que ésta mantiene una gran vinculación con la Máxima de Cualidad y, por lo tanto, ambas se pueden hacer corresponder con la virtud correspondiente a la veracidad. La relación establecida entre ambas Máximas, la pone en evidencia Leech de la siguiente manera: “Si decimos algo sobre lo que no tenemos las pruebas necesarias [Máxima de Relación], no sabemos si lo que decimos es verdadero o falso. Por ello la Máxima 2 [Máxima de Relación] establece sencillamente que: «no se ponga Ud en una situación en la que pueda correr el riesgo de incumplir la Máxima 1 [Máxima de Cualidad]»; ambas Máximas pueden ser resumidas en el precepto: «evite decir lo que no sea verdad»” (Leech, 1998: 62).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Esta Máxima apuntada por Grice, formulada en modo imperativo como las anteriores y, en consecuencia, acogiendo un carácter prescriptivo, se complementa con otras aportaciones que, en consonancia con la cortesía, han llevado a cabo otros autores como son las de Lakoff (1998) y Leech (1998)²⁷⁵, que las integramos en este apartado, en este caso, para mostrar las afinidades existentes entre la Retórica y la Pragmática. El hecho de que nos detengamos, inicialmente, en estas dos contribuciones pragmáticas encuentra su justificación en el hecho de que, tanto una como la otra, se formulan a modo de reglas básicas para el desarrollo del proceso de intercambio comunicativo y, más aún, adquieren la forma de imperativos por lo que, al igual que ocurría con la teoría de las Máximas Conversacionales de Grice, con ellas se constata el carácter formativo y de recomendación que tienen este tipo de aportaciones de procedencia pragmática el cual, en cierto modo, recuerda la forma adoptada por la Retórica.

LAKOFF	LEECH
Sea claro. (Máxima de competencia pragmática) (Lakoff, 1998: 265).	Máxima de Tacto: a) Reduzca al mínimo el coste para el «otro», b) Aumente al máximo el beneficio para el «otro».
Sea cortés. (Máxima de cortesía) a) No importune. b) Ofrezca alternativas. c) Haga que O se sienta bien.	Máxima de Generosidad: a) Reduzca al mínimo el beneficio para el «yo», b) Aumente al máximo el coste para el «yo».

²⁷⁵ Si bien nosotros traemos a colación, en este punto que trata sobre las convergencias existentes entre los planteamientos pragmáticos y los retóricos, la teoría pragmática de la cortesía en tanto que obedece a un planteamiento práctico-pedagógico propio de la Retórica, Kerbrat-Orecchioni advierte otro tipo de relación entre las citadas disciplinas, en base a la teoría de la cortesía. En concreto, esta relación se fundamenta, según la citada autora, en las semejanzas existentes entre los planteamientos que, sobre la cortesía, proceden de Brown y Levinson y, por otro lado, las figuras retóricas: “Il y a d’évidentes affinités entre la rhétorique figurale et la théorie de la politesse. Outre le fait qu’elles exploitent en commun un certain nombre de procédés, rappelons par exemple les relations tendues qu’elles entretiennent l’une et l’autre avec la vérité et la sincérité de même que la rhétorique s’est vue accuser de maquiller la réalité (et les figures de la défigurer) en la parant d’oripeaux trompeurs, de même la politesse se voit couramment ravaler au rang d’«un voile uniforme et perfide» (pour reprendre le mot de Rousseau), et réduire à une sorte d’art de la feinte. Rappelons aussi la proximité de leurs fonctions: si les figures de la rhétorique classique permettent d’abord à l’énoncé d’avoir belle figure, les procédés de la politesse permettent surtout aux interlocuteurs de faire bonne figure; mais en même temps, le souci du beau style est une sorte de politesse manifestée envers autrui et à l’inverse, la politesse a bien quelque chose à voir avec l’esthétique” (Kerbrat-Orecchioni, 2002: 182).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Compórtese amigablemente. (Lakoff, 1998: 268-278).	
	Máxima de Aprobación: a) Reduzca al mínimo las críticas para el «otro», b) Aumente al máximo las alabanzas para el «otro».
	Máxima de Modestia: a) Reduzca al mínimo las alabanzas para el «yo», b) Aumente al máximo las críticas para el «yo».
	Máxima de Acuerdo: a) Reduzca al mínimo el desacuerdo entre el «yo» y el «otro» b) Aumente al máximo el acuerdo entre el «yo» y el «otro».
	Máxima de Simpatía: a) Reduzca al mínimo la falta de simpatía entre el «yo» y el «otro», b) Aumente al máximo la simpatía entre «yo» y el «otro» (Leech, 1998: 208-219).

4.3.2. Relación entre el concepto de *imagen* y de *ethos*

Al hilo de la teoría de la cortesía desarrollada por Brown y Levinson, nos parece que, tal vez, se podría establecer algún tipo de relación entre, por un lado, el concepto de “imagen pública²⁷⁶” (*face*, en inglés) que pertenece a esta teoría pragmática, y, por otro lado, el concepto de *ethos* que se encuadra en la tradición teórica de la Retórica, y en tanto que asociado al carácter que el orador pone de manifiesto en su discurso²⁷⁷.

²⁷⁶ Así definen este concepto sus autores: “Central to our model is a highly abstract notion of «face» which consists of two specific kinds of desires («face wants») attributed by interact to one another: the desire to be unimpeded in one’s actions (negative face), and the desire (in some respects) to be approved of (positive face). This is the bare bones of a notion of face which (we argue) is universal, but which in any particular society we would expect to be the subject of much cultural elaboration” (Brown y Levinson, 1987: 13).

²⁷⁷ La relación de este concepto retórico, el *ethos*, y el correspondiente a la imagen, sería puesto de manifiesto, entre otros, por Meyer de la siguiente manera: “L’*ethos* est une excellence qui n’a pas d’objet propre, mais qui s’attache à la personne, à l’image que l’orateur donne de lui-même, et qui le rend exemplaire aux yeux de l’auditoire, lequel est alors prêt à l’écouter et à le suivre. Les vertus morales, la bonne conduite, la confiance qu’elles suscitent les unes et les autres, confèrent à

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Esta concepción del *ethos*, recuperado por las nuevas teorías que tratan sobre el proceso comunicativo, sería puesta de manifiesto por autores como Eggs quien, además de comprobar la continuidad de este concepto en teorías pragmáticas como la correspondiente a la cortesía, entre las que se encuentran la ya citada de Leech, lo extiende a otras teorías también próximas a nosotros.

J'entends l'éthos en tant que problématique et champ de recherche spécifique. Car les traces de l'éthos, on le verra plus loin, sont bel et bien présentes dans la recherche moderne, souvent cachées, voire refoulées derrière d'autres problématiques, soit comme condition de sincérité dans la théorie des actes de langage de Searle, soit comme principe de coopération ou sous la forme de maximes de conversation chez Grice, soit comme maximes de politesse ou de générosité chez Leech et d'autres auteurs (Eggs, 1999: 33).

No obstante, asumimos que, para llevar a cabo esta aproximación entre el concepto de imagen (teniendo en cuenta su modalidad de “imagen positiva”) y el de *ethos*, tendríamos que hacer, previamente, una aclaración sobre el modo de asumir este último.

Para ello, desde nuestro punto de vista, sería necesario escindir dos perspectivas del concepto de *ethos*, a saber, la correspondiente a la vertiente social (y, por lo tanto, en relación con la imagen externa del orador, independiente de la integridad moral de éste²⁷⁸) y la correspondiente a la dimensión moral (y, por ende,

l'orateur une «autorité» (Meyer, 2004: 21). También Danblon explica esta relación en términos muy parecidos: “L'éthos de la rhétorique contemporaine est donc le mélange complexe de la personne réelle, de l'image qu'elle offre au public, de sa réputation, de son charisme, du rôle qu'elle occupe au sein de l'institution et de la palette infinie des mises en scène qu'elle peut produire en jouant avec les règles et les normes sous-jacents à toute situation rhétorique” (Danblon, 2005: 132).

²⁷⁸ Calificamos de “social” esta acepción del *ethos*, asumiendo este concepto retórico muy próximo a como entendería Laborda las necesidades sociales del orador: “Hablando en términos más específicos, el sujeto construye su identidad merced al reconocimiento de sí en los demás. Esto lleva aparejado conseguir parcelas de inclusión grupal, de control y de afectividad. El trasiego que la persona establece con los demás, y aún consigo mismo, puede ser una actividad placentera porque satisface una necesidad primordial: la adaptación al medio social, en sus cambiantes situaciones, para participar cooperativamente con los otros en las tareas simbólicas. De ahí que se proclame que la comunicación es un ámbito retórico de los seres simbólicos, coimplicados en procesos de socialización” (Laborda, 1996: 19-20).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

en consonancia con la integridad moral del orador. Ésta la concebimos de dominio interno²⁷⁹).

Desde nuestro punto de vista, donde mejor se puede ver la diferencia, y complementación que existe entre estas dos perspectivas del *ethos*, que se podrían hacer corresponder con el binomio ser/parecer²⁸⁰, es en el hecho de que una persona puede no tener unos fundamentados principios éticos y, sin embargo, mostrarse, por ejemplo, cortés en un momento de realización comunicativa o intercambio conversacional. En este momento, por lo tanto, la imagen pública del hablante u orador en cuestión, sería la adecuada, a pesar de que su integridad moral padeciese ciertas carencias. Asimismo, también podríamos traer a colación la relación de estas dos dimensiones que hemos asociado al *ethos*, si tenemos en cuenta que, en ciertas situaciones puede darse el caso de que, precisamente, sea la integridad moral del orador, (*ethos* interno) lo que provoque una determinada imagen externa de éste y, en consecuencia, sea esto lo que produzca la persuasión, objetivo fundamental del discurso o texto retórico.

Estamos, pues, de acuerdo con explicación que lleva a cabo Kerbrat-Orecchioni, basada en la obra de Goffman *La mise en scène de la vie quotidienne. La présentation de soi. Les relations en public* (1984), sobre el *ethos*, la cual está en consonancia con las dos vertientes que, de este concepto, establecíamos más arriba. A pesar de la extensión de la cita en donde se pone de manifiesto esta cuestión, nos parece oportuna su reproducción en tanto que consideramos que sintetiza de una manera muy acertada esta cuestión que estamos tratando.

²⁷⁹ También Eggs entrevé en este concepto del *ethos* una doble dimensión, a pesar de que él lo explica de un modo diferente a como nosotros lo hemos hecho. Desde su punto de vista, existe una dimensión “moral” del *ethos* (en la que coincidiría con nosotros), así como una dimensión “objetiva o estratégica” vinculada a los hábitos o costumbres de las personas. Estas dos dimensiones, según este autor, se complementan de la siguiente manera: “Nous trouvons donc, dans la *Rhétorique* d’Aristote, devant deux champs sémantiques «opposés» liés au terme *ethos*: l’un, au sens moral et basé sur l’*epiēkeia*, englobe des attitudes et des vertus comme honnêteté, bienséance ou équité; l’autre, au sens neutre ou «objectif» de *héxis*, rassemble des termes comme «habitudes», «mœurs», et «coutumes» ou «caractère» (...). Je vais montrer que ces deux conceptions ne s’excluent pas, mais constituent tout au contraire les deux faces nécessaires de toute activité argumentaire” (Eggs, 1999: 32).

²⁸⁰ De esta forma sintetiza Adam la distinción de estos dos tipos de *ethos*, al mismo tiempo diferentes y complementarios: “La rhétorique est nécessaire pour compenser, corriger ou simplement confirmer des positions socio et psycho-discursives préalables. La conséquence est un découplage du sujet dans le monde et du sujet parlant, des mœurs réelles (être) et de l’éthos discursif (paraître)” (Adam, 2002: 47).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Cette appareillage symbolique [ethos social], Goffman le désigne aussi sous le nom de “façade”: s’inscrivant dans le cadre d’un modèle “dramaturgique” de l’interaction, le terme suggère que ce qui est impliqué dans cette affaire, c’est le “paraître” et non point l’“être” que l’acteur peut être “cynique” aussi bien que “sincère”, et que l’identité est “jouée” (elle peut même parfois être “frauduleuse”, 1973 -1: 61 sv). Autre point commun avec la problématique rhétorique: les “mœurs oratoires” ne sont pas censées refléter forcément les “mœurs réelles”, ainsi que le rappelle Le Guern (1978), ce point étant à l’âge classique l’objet de vifs débats. L’ethos de l’orateur aristotélicien, pas plus que l’identité de l’acteur goffmanien, n’a à être “vrai”, tout au plus doit-il-être “vraisemblable” d’où cette exigence de “cohérence” de l’image projetée, sur laquelle insiste Goffman. Car si d’aventure l’effet-de-sincérité ne peut plus fonctionner, si tombe le masque de l’acteur, laissant à découvert son vrai visage, c’est “la structure dramaturgique tout entière de l’interaction sociale qui se trouve soudain mise à nul (Kerbrat-Orecchioni, 2002: 185).

En concreto, consideramos que este tipo de *ethos* puesto de manifiesto en la interacción o actividad social, y que podríamos denominar como “*ethos* externo” estaría próximo a lo que en Retórica se reconocería como *auctoritas*, conceptos éstos que González Bedoya relaciona de la siguiente manera:

En el concepto de ethos del orador, que juega un papel tan básico como factor persuasivo en la retórica aristotélica, destacan dos cualidades que pueden confundirse, el prestigio y la autoridad (...). El más clásico argumento de prestigio es el argumento de autoridad²⁸¹ (González Bedoya, 1990: 56, vol. 2).

²⁸¹ Ya con anterioridad, el propio González Bedoya habría puesto de manifiesto la importancia que tiene, en la persuasión, la repercusión del prestigio del orador: “Los americanos han estudiado el influjo del prestigio en la audiencia midiendo, primero, el valor dado a los juicios sin conocer al orador, y, luego, el valor que se le da después de conocerle. La conclusión es que el prestigio del orador produce una reinterpretación de los juicios. Por tanto, la sugestión del prestigio es menos irracional y simplista de lo que se cree” (González Bedoya, 1990: 55, vol. 2).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

Hernández Guerrero explica tal y como sigue:

*Hemos de ser conscientes de que un discurso convence y persuade, más que por la coherencia de sus argumentos o por la fuerza de las comparaciones, por la autoridad que inspira la persona del orador (...). La auctoritas se inspira mediante una imagen que proyecte, más que integridad, coherencia; más que verdad, sinceridad. La auctoritas no se genera proclamado la propia honradez, santidad, virtud o vergüenza. La auctoritas no se demuestra, no se exhibe ni se impone, sino que, como ocurre con los valores más auténticos, se muestra*²⁸² (Hernández Guerrero, 1998: 418).

No obstante, habría que mostrar la diferencia que se da entre, por un lado, el concepto pragmático de la “imagen” del emisor o hablante y, por otro lado, ese concepto retórico que hemos puesto en relación con él, este es, el de *ethos*, en este caso externo o *ethos* que procura una determinada representación social ante su auditorio. Así, si bien Brown y Levinson teorizan sobre la imagen como un elemento que participa en el intercambio comunicativo y cuya atención se deriva de su dependencia del proceso de cooperación conversacional²⁸³, en el caso de la Retórica, se concibe la imagen (*ethos* externo o social) como un elemento de importante implicación para la finalidad que pretende uno de los intervinientes en este proceso, el orador, y que no es otra que la persuasión. La Retórica, por lo tanto, no se detiene tanto en el estudio analítico del procedimiento (¿qué se hace?) ni hace explícitas recomendaciones sobre las realizaciones lingüísticas correspondientes, del modo como lo hace la Pragmática, sino que, antes bien, desde

²⁸² Coincidimos con Tejedor de Felipe al constatar que, la imagen del orador no sólo puede ponerse de manifiesto mediante recursos propiamente verbales, sino que, antes bien, también hay que tener en cuenta lo que este autor denomina como “*ethos* extralinguistique” y que explica de la siguiente manera: “Tout en étant conscients que le locuteur projette une image de lui-même, entre autres, à travers ses actes, la manière de se mouvoir dans l’espace, la manière de s’habiller ou son statut social, nous ne nous attarderons pas sur ces paramètres (...). Cet *ethos* qui n’est pas projeté à travers le discours, nous l’appelons *ethos* extralinguistique” (Tejedor de Felipe, 2007: 396).

²⁸³ De esta forma, Brown y Levinson, del modo como ya lo hiciese en su momento Grice, plantean una serie de sugerencias que adquieren la finalidad de ser más directos en sus recomendaciones prácticas con respecto al emisor o hablante. Sirvan como ejemplo: “Claim common ground” (103); “Seek agreement” (112); “Avoid disagreement” (113); “Presuppose/raise/assert common ground” (117); “Be direct”(129); “Don’t presume/assume” (144); “Don’t coerce H” (172); “Apologize” (187); “Impersonalize Sand H” (172) o “Nominalize” (207) (Brown y Levinson, 1987). Asimismo, estos autores, en muchas ocasiones, muestran las formulaciones lingüísticas que, en cada caso, pueden satisfacer mejor cada una de las citadas sugerencias.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

el punto de vista de esta disciplina, el orador ha de procurar que el carácter o *ethos* que se ponga de manifiesto en su discurso pueda ser suficiente para mover al auditorio hacia la causa que él mismo pretende²⁸⁴.

Esta distinción es la que deja ver Kerbrat-Orecchioni poniendo de manifiesto que el *ethos* en Pragmática está vinculado con el proceso interlocutivo, mientras que, en el caso de la Retórica, éste se adhiere al proceso monologal.

A la perspective fondamentalement “monologue” de l’approche rhétorique (l’autre n’existe que dans la représentation que s’en fait le locuteur), s’oppose la perspective “interactive” de la pragmatique contemporaine, pour qui l’identité de chacun est “négociée” tout au long de l’échange discursif, le destinataire (ou plutôt l’interlocuteur) infléchissant en permanence le programme discursif du “locuteur en place”, et venant à l’occasion contrecarrer ses prétentions identitaires. C’est dans l’interaction qu’est “profilée” l’identité de chacun, interaction que Goffman va jusqu’à définir comme le lieu d’une incessante “confrontation de définitions de soi revendiquées et attribuées”. Pour les interactionnistes, l’identité n’est rien d’autre qu’une “construction interactive”, que chacun se compose en “composant” avec autrui. La notion de négociation, centrale en analyse des interactions, est étrangère à l’approche rhétorique (Kerbrat-Orecchioni, 2002: 187-188).

Frente a esta concepción, si se quiere, moderna, del *ethos*, hay que tener en cuenta otra de carácter más tradicional y que nosotros apuntábamos más arriba. Se trata de una perspectiva de este concepto que lo vincula a la integridad moral y ética del orador y, por ende, a sus propias cualidades internas. De hecho, la ética, incluso en su etimología, muestra relación con ese argumento persuasivo²⁸⁵.

²⁸⁴ Quien, modernamente, más esfuerzo ha mostrado para conciliar los reconocidos *ethos* discursivo y el *ethos* extradiscursivo y prediscursivo ha sido Amossy, lo cual puede apreciarse, sobre todo, en la obra que él mismo dirige y que lleva por título *Images de soi dans le discours. La construction de l’ethos*.

²⁸⁵ Meyer hace ver esta relación entre Ética y *Ethos* de la siguiente manera: “L’*ethos* est ce qui, de l’orateur, fait qu’on le croit, qu’on se fie à son jugement, qu’on accepte ce qu’il dit et qu’on ne remet pas en cause les réponses. De là vient sans doute la dérivation du concept éthique; ce sont le

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

No obstante, esta exigencia sobre la implicación ética del orador o emisor, según los casos, tiene correspondencia tanto con la Retórica como con la Pragmática. Tengamos en cuenta que los filósofos han sido siempre los que, tanto en uno como en el otro de los ámbitos citados, han intentado que, teóricamente, se atiende a la inclusión de la ética en sus respectivas teorías acerca de la práctica comunicativa. Esto es lo que, precisamente, llevaría a cabo Platón al tratar sobre el ideal del orador, así como otros teóricos de la Retórica que, al igual que Platón, la habrían concebido en combinación con la Filosofía, como Cicerón, Quintiliano (éste último, según Meyer, consideraría, siguiendo a Cicerón, que “(...) la rhétorique doit s’inspirer de la philosophie”) o, más actuales, como Perelman (Meyer, 1999: 29).

Del mismo modo, y en el caso de la Pragmática, tal y como veremos, caben destacar las aportaciones de filósofos como Habermas que han tratado la ética como parte integrante de su teoría sobre la comunicación. Sería interesante estudiar el contexto histórico-social en el que se produce esta intervención de los filósofos reclamando la integración de ciertos resquicios éticos en las teorías relativas a la comunicación.

Así, centrándonos en esta otra concepción del *ethos* que tiene la Retórica, y a diferencia de la anterior, vemos que no se sitúa en una relación orador-auditorio presente (aunque no con papel activo, tal y como hemos visto que es concebida la presencia del auditorio en el caso de la Retórica) por medio del discurso, sino que, antes bien, se trata, como veremos, de una relación interlocutiva orador-discurso, puesto que será el discurso el que pondrá de manifiesto las cualidades y actitudes de su productor. Así lo pone en evidencia Quintiliano:

El ethos, que nosotros entendemos y que exigimos de los oradores, es ese sentimiento que será valorable por su pura bondad, no sólo, ante todo, suave y complaciente, sino por lo general tierno y humano, y digno de ser amable a los oyentes, y cuya suma virtud, que expresar cabe, consiste en que todo parezca fluir del modo de

caractère et les qualités de l’orateur qui font qu’on a confiance en lui, l’éthique exprimant le fondement de cette confiance, sa valeur, la valeur exemplaire de l’individu fait en sorte qu’on lui reconnaît des vertus et qu’on ne le remet pas en question en raison même de ces vertus: il sait ce qu’il dit et comme ici l’expertise ne relève pas forcément d’une matière spécialisée, sa vertu est précisément d’avoir de la vertu, d’exceller dans l’humain. La confiance est synonyme de proximité et d’empathie. D’où l’idée que l’*ethos* est généralisable en «éthique»” (Meyer, 1999: 304).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

ser de las cosas y de los hombres, y en que la actitud moral del orador resplandezca en su discurso y en cierta manera se haga conocer (Quintiliano, 1997, VI, 2, 13).

A este respecto, nosotros matizaríamos que, tanto el *ethos* externo como éste al que nos estamos refiriendo ahora mismo, se ponen de manifiesto mediante el discurso, así como por medio de otros recursos de tipo no verbal, admitiendo no obstante que existe la diferencia entre la imagen social que pone en evidencia el orador de manera intencionada (el orador quiere ser reconocido por su auditorio), y, por otro lado, el *ethos* interno, correspondiente a la integridad moral del mismo que, en este caso, no encuentra en la intención del orador la razón primera para hacerse perceptible puesto que se trata de algo implícito, aunque el auditorio lo aprecie por medio de su discurso.

No obstante, y pese a todo, la finalidad persuasiva que persigue toda aportación teórica que procede de la Retórica también se deja ver en la actualización de este *ethos* del modo como lo explica López Eire:

Es más atractivo el Bien que el Mal y, por lo tanto, también el “discurso retórico” ético posee mayor fuerza de persuasión (es más racionalmente psicagógico) que el discurso retórico inmoral. El “discurso retórico” ético, al igual que la conducta ética, es más coherente que el “discurso retórico” inmoral, y el discurso retórico, para que arrastre las almas y las voluntades de los oyentes y, por tanto resulte oportuno, acertado y eficaz, debe ser en máximo grado coherente (López Eire, 1995: 28).

Esta dimensión ética de la realización comunicativa tendría su expresión pragmática, tal y como adelantábamos con anterioridad, en autores como Habermas cuya contribución al respecto, con aspiraciones universalistas, le llevaría a considerarla actualizada por medio de la interacción o el diálogo. Según lo anunciado, este filósofo haría ver que las pretensiones de validez que se insertan en un acto de habla son las cuatro siguientes: la inteligibilidad, la verdad, la sinceridad y la corrección normativa. A partir de esto, la teoría de la acción comunicativa de Habermas (2002; 2003), explicándola de forma sintética, pone de manifiesto que,

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

en el diálogo, se produce un compromiso con determinadas exigencias que incorporan ya una ética, de carácter básica, pero insobornable.

De nuevo, nos damos cuenta de que la principal diferencia que se establece en el tratamiento de determinadas cuestiones comunes para la Retórica y la Pragmática, como es, en este caso, de la dimensión ética de las realizaciones comunicativas, surge a partir del modo de asumir el acto comunicativo en cuestión, a saber, si bien la Pragmática teoriza concibiendo su actualización en el seno del intercambio comunicativo, la Retórica lo hace teniendo en cuenta la contribución de un orador (productor discursivo y/o textual), que con su discurso persigue una única finalidad, a saber, la persuasión de su auditorio.

4.3.3. La necesidad de verosimilitud y la influencia del contexto

Con la solicitud de integración de los principios éticos en la actualización comunicativa que acabamos de comentar, también es preciso apuntar la necesidad de atender a la verdad, cuestión ésta reclamada por teóricos y filósofos que la han reflejado en sus teorías, tanto retóricas como pragmáticas. Con esta introducción, y en el caso de la Retórica, no podemos olvidar la aportación de toda una tradición de filósofos que han solicitado la puesta en práctica de este arte haciendo uso de la verdad, siendo ésta una petición que se remite a la aportación de Platón y que encontramos más adelante, en consonancia con la historia y evolución de la Retórica, en los llamados filósofos de la Revolución científica tales como son Bacon, Descartes, Locke o Kant²⁸⁶.

En el caso de la Pragmática, también el filósofo Habermas se convierte en un ejemplo de autor que reclama la integración de la verdad en la actualización comunicativa, tal y como vimos. Asimismo, y al hilo de esta cuestión de la verdad, hemos de recordar que, cuando traíamos a colación las Máximas conversacionales de Grice –y, en consecuencia, teníamos en cuenta la proximidad que éstas mostraban con respecto a las *virtutes narrationis* que han mantenido toda la tradición retórica-, hemos podido deducir que a lo que apuntaban es a la necesidad de hacer una contribución, por parte del orador o interlocutor, que resultase, al

²⁸⁶ Hallyn hace ver el punto de vista de estos filósofos del siglo XVII (Bacon, Descartes, Locke) ante los excesos que caracterizarían a la Retórica durante este siglo, empleando los siguientes términos: “Elle n’est plus au service du bien ni du vrai. Elle détourne l’homme de la raison, le soumet à l’empire de l’imagination et des passions, si bien qu’elle devrait désormais être bannie de la société” (Hallyn, 1999: 618).

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

menos, verosímil, si bien esto apunta al mantenimiento de una verdad en cierto modo relativa en el sentido de que depende de la situación, ya sea con la finalidad de persuadir, como se corresponde con la actualización retórica, ya sea con el objetivo de progresar interlocutivamente, según las pretensiones que persigue toda teoría pragmática.

En cualquier caso, con el concepto de verosímil no se alude a una verdad absoluta, tal y como admite el propios Aristóteles: “Lo verosímil es lo que ocurre general, mas no absolutamente, como algunos definen, sino que versa sobre lo que cabe sea de otra manera y se relaciona con aquello respecto de lo cual es verosímil” (Aristóteles, 1990, 1357b, 35). La verdad, admitida en este sentido último, se hace corresponder con la definición de Nicolas en su obra *La force de la doxa. Rhétorique de la décision et de la délibération*:

La “vérité” c’est donc d’abord et avant tout ce que l’on “tient pour vrai” relativement à son époque, sa “polis”, son histoire, son “sens commun” et conformément à un système de croyances partagées qui disposent à apprécier et à valider le discours tenu –à lui attribuer une valeur, à lui faire “crédit” au sens (quasi) économique du terme (Nicolas, 2007: 129).

Así, es precisamente en relación a este segundo modo de tratar el concepto de verdad y la consecuente necesidad de recurrir a ella en el momento de la realización comunicativa, en donde nos parece pertinente aludir a la importancia e influencia del contexto²⁸⁷, también denominado entorno o situación comunicativa, tanto para la teoría pragmática como para la retórica.

Como sabemos, la influencia del “contexto” en el seno de la teoría pragmática puede resultar decisiva, ya sea para las elecciones gramaticales que

²⁸⁷ Aludimos al concepto de contexto, en general, teniendo en cuenta todas las variedades que, al respecto, distinguiría Coseriu. La tipología de contextos señalada por este autor es la siguiente:

- I.Contexto físico: las cosas que están a la vista o las que un signo se adhiere.
- II.Contexto empírico: los estados de cosas objetivos que se conocen por quienes hablan en un lugar y en un momento determinados, aunque no estén a la vista.
- III.Contexto natural: la totalidad de contextos empíricos y posibles.
- IV.Contexto práctico u ocasional: la particular coyuntura objetiva o subjetiva en que ocurre el discurso.
- V.Contexto histórico: las circunstancias históricas conocidas por los hablantes.
- VI.Contexto cultural: la tradición cultural de una comunidad (Coseriu, 1967: 313 ss).

◆◆ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

lleva a cabo el emisor y que quedan plasmadas en la forma adquirida por el enunciado, como, por otro lado, en lo que respecta a su interpretación, labor ésta que le procede realizarla al interlocutor. En un caso como en otro, desde la Pragmática, lo que se recomienda es la coherencia, una exigencia ésta que la Retórica ya habría atisbado en su tradición teórica, reclamándole y recomendándole al orador que tuviese en cuenta el principio de *Kairós* (oportunidad) y, en consecuencia, la conveniencia (*prepon* o *aptum*, éste último según la terminología latina²⁸⁸), tal y como expusimos en la segunda parte de este estudio, trayendo a colación una cita de Lausberg que ponía en evidencia la extensión referencial a la que apunta el *aptum* retórico, teniendo en cuenta, conjuntamente, su dimensión interna y externa, según la distinción que veremos en la quinta parte de este estudio, siguiendo siempre a Lausberg.

Esta necesidad de atender a lo conveniente y coherente, según el momento, y, de forma general, al contexto, con todo lo que este concepto implica, cuenta con una larga tradición, de hecho, tal y como algunos autores certifican, su aplicación a la Retórica se remontaría al sofista Gorgias de Leontinos (finales del siglo V a. J.C), quien, según López Eire, lo entendió de la siguiente manera “(...) el orador habrá de prestar la máxima atención al tiempo, lugar y circunstancias en las que ha de tratar del tema, cuestión o constitución de la causa²⁸⁹...” (López Eire, 1995: 137).

Por su parte Quintiliano hace notar la importancia de mantener este principio comunicativo de la siguiente manera:

Por último, no sólo hay en los casos procesales tantas formas de presentar las personas como son las que hay en las prosopopeyas, sino que en esta perspectiva forense son todavía más, porque en estos discursos aparentamos como nuestros los sentimientos de los

²⁸⁸ La convergencia entre estas dos disciplinas en el punto concreto que nosotros acabamos de tratar, aparece recogido, entre otros autores, por López Eire de la siguiente manera: “Pero en realidad en el nivel de la realización entera y verdadera del acto de habla, es la funcionalidad, la pragmaticidad del discurso la que genera un texto coherente y sintácticamente correcto. Dicho en otras palabras: un buen discurso retórico ha de tener una sintaxis bien controlada, ha de ser un texto coherente y funcional y por tanto pragmáticamente afortunado, pero para llegar a este resultado apetecido la primera dimensión que se impone es la pragmática” (López Eire, 2000: 159).

²⁸⁹ Según lo que vimos más arriba, y del modo como quedará destacado en la quinta parte de este estudio, esa “visualización” de la situación comunicativa a la que se insta al orador la hemos de asumir en tanto que parte integrante de la operación retórica que reconocemos como *intellectio*.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

muchachos, de las mujeres, de los pueblos, aun de las cosas mudas, a todos los cuales se debe la representación “conveniente”. Las mismas exigencias deben observarse en las personas, cuya causa queremos defender en los procesos; pues muchas veces debemos hablar a favor del cliente de una manera distinta a como lo hacemos sobre otro, según y conforme se tratare de un hombre honrado, ínfimo, malquisto, querido, añadiendo también la diferencia de intenciones y de la vida pasada (...). Y no sólo es importante quién habla y en defensa de quién habla; porque también establecen su diferencia la posición venturosa y el poder oficial, y no es un mismo el procedimiento ante el Príncipe (César), ante un magistrado, ante un senador, ante una persona privada o una que es sólo un hombre libre; ni se tratan en un mismo tono los procesos ante Tribunales Públicos y las disputas en tribunales de arbitraje²⁹⁰ (Quintiliano, 1997, XI, 1, 41-43).

De nuevo, la diferencia fundamental que estriba entre los planteamientos retóricos y pragmáticos, respectivamente, en lo concerniente al tratamiento del contexto, nos llevan a hacer notar que, si bien la Retórica sugiere al orador tener en cuenta el contexto y, por lo tanto, elaborar un discurso coherente, conveniente y adecuado a las circunstancias, con el fin más inmediato de la persuasión del auditorio correspondiente, en el caso de la Pragmática se llama la atención sobre la necesidad de atender al contexto y, por lo tanto, realizar un discurso adecuado²⁹¹,

²⁹⁰ Aristóteles pone en consonancia la necesidad de mantener esta propiedad con el estilo empleado por el orador. De esta manera queda formulada esta recomendación del estagirita: “Propiedad tendrá el estilo si expresa las pasiones y caracteres y tiene correspondencia con los asuntos de que se trata. Esta correspondencia existe si no se tratan improvisadamente asunto de importancia, ni con solemnidad los fútiles, ni a una palabra vulgar se le ponen adornos; pues si no, parece comedia, lo cual hace Cleofón, pues algunas cosas las expresa como si hubiera dicho: «augusta higuera»” (Aristóteles, 1990, 1408a, 10-15).

²⁹¹ Asimismo, Searle, en su intento de sistematización y regularización del proceso comunicativo, establece cuáles han de ser las principales condiciones que hacen adecuado un acto de habla. De esta forma, y frente a la tendencia natural de la Retórica (pedagógico-práctica), en la teoría de Searle nos encontramos con esa pretensión que sigue la Pragmática de tipo descriptivo-analítica. Así, este autor distingue entre:

Condiciones de contenido proposicional. Se refieren al contenido de la proposición empleada para llevar a cabo el acto el habla y del modo como se ha de presentar éste. Por ejemplo, en el caso de una petición, el contenido proposicional que le conviene es: “Acto futuro de A a O”.

Condiciones preparatorias. Se trata de todas aquellas condiciones que deben darse para que tenga sentido realizar el acto ilocutivo. Para la petición éstas serían: “1. O es capaz de hacer A” y 2. “No

◆◆ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

en este caso, con la finalidad de ayudar en la medida de lo posible en el proceso interpretativo al que está llamado el interlocutor en cuestión. Con esta última referencia advertimos, como procede a los planteamientos pragmáticos, que la actividad comunicativa se concibe en el seno del proceso interlocutivo²⁹².

4.4. Conclusiones

En consonancia con el estudio presentado en esta parte correspondiente a nuestra investigación, las conclusiones a las que llegamos son las siguientes,

es obvio ni para *H* ni para *O* que *H* va a hacer *A* de manera espontánea en el curso normal de los acontecimientos”.

Condiciones de sinceridad. Estas condiciones se centran en el estado psicológico del hablante, y expresan lo que el hablante siente o debe sentir, al realizar el acto ilocutivo, por ejemplo, en la petición éstas acogerían la forma: “*H* desea que *O* haga *A*”.

Condiciones esenciales. Son aquellas que caracterizan la emisión de cierto contenido proposicional en las condiciones adecuadas, tal y como aparecen expresadas por los otros tipos de reglas, como la realización del acto que se ha pretendido llevar a cabo. En el caso de la petición: “Cuenta como un intento de hacer que *O* haga *A*” (Searle, 1980: 65-69).

²⁹² Es posible añadir otras muchas convergencias entre la teoría retórica y la pragmática de entre las cuales nos vamos a detener en dos, pero, dado que no están estrictamente en consonancia con nuestras pretensiones y que, por otro lado, su tratamiento requeriría una mayor profundización y minuciosidad, solamente las esbozaremos en este lugar. Así, es necesario citar la interesante transposición de contenidos pragmáticos a la realización de un acto comunicativo retórico como la que representa la aplicación de la Teoría de los Actos de Habla de Austin. De este modo nos parece acertado apuntar que será, precisamente, la fuerza ilocucionaria de este tipo de actos de habla vinculados a la Retórica, esto es, la persuasión lo que los caracterice y los defina. De hecho, todos ellos se caracterizan por provocar la misma situación al ser realizados, a saber, la persuasión del otro, y tienen como consecuencia más inmediata el cambio del estado inicial de la persona. Precisamente por esta consecuencia modificadora de actitudes y pensamientos que tiene todo acto de habla persuasivo (acto perlocutivo), es por lo que los filósofos han reclamado la implicación de ciertos principios éticos y morales, así como la verdad, en la ejecución de tales actos, del modo como lo hemos visto más arriba. En consonancia con lo que acabamos de apuntar, podríamos tener en cuenta la siguiente aportación del profesor Laborda: “La afinidad que vincula a la retórica y a la pragmática es su interés y complementariedad en el análisis del discurso y sus efectos persuasivos. Por discurso se entiende la producción lingüística que se percibe como significativa, unitaria e intencional. Y los efectos persuasivos dimanar de la fuerza del decir o ilocución y de la perlocución u objeto global del acto de comunicación” (Laborda, 1996: 11). También podríamos hacer mención en esta nota al pie, y según lo establecido, la teoría del antropólogo Hall que encontramos en algunos libros de Pragmática vinculada al proceso de interacción. Así, esta teoría, que pretende dar una explicación sobre las relaciones existentes entre la distancia social y la distancia física a partir de los procesos de observación y análisis, se podría poner en relación con algunas de las recomendaciones que, al respecto, han sido desarrolladas por la Retórica, en concreto en el capítulo dedicado a la *actio*. No obstante, admitimos que esta teoría no se corresponde, estrictamente, con un autor ni con un estudio procedente del ámbito de la Pragmática, sino que, antes bien, sólo es incluida en ciertos libros que tratan sobre esta disciplina. Asimismo, hemos de subrayar que esta aportación de Hall ya fue traída a colación en nuestro estudio sobre las aportaciones bibliográficas que han tratado sobre la cuestión de la instrucción comunicativa del profesional de la empresa, desde una perspectiva psicológica. Tengamos en cuenta que las teorías que incluíamos en este punto también remitían a principios pragmáticos, concibiendo la comunicación ajustada a un tipo estratégico de interacción, tal y como vimos más arriba.

♦♦ Fundamentación teórica de una propuesta de instrucción en habilidades comunicativas dirigida al directivo empresarial (¿Qué se puede hacer?)

- Hemos podido comprobar que tanto la Retórica como la Pragmática se establecen como dos disciplinas cuyo objeto de estudio es la realización o actualización comunicativa, más allá de todas aquellas teorías que asumen el estudio de la lengua desde un punto de vista estático y, por lo tanto, alejado de la realidad.
- Con el estudio del tipo de relación que se da entre ambas disciplinas, podemos establecer que, precisamente, es el punto en donde convergen sus respectivas teorías, (esto es, todos aquellos planteamientos que se disponen a modo de instrucción del emisor u orador en cuestión), sobre el que habremos de volver con finalidad en la elaboración de una propuesta orientada a la formación en habilidades comunicativas como la que pretendemos, aun admitiendo las diferencias de enfoque con las que dichos principios instructivos aparecen planteados por la Retórica y la Pragmática, materializándose éstas, fundamentalmente, en la percepción de la realización comunicativa como un proceso interlocutivo, por parte de la teoría pragmática, o como un proceso monologal, del modo como lo asume la teoría retórica clásica.
- Concluimos, por lo tanto, admitiendo que sólo con la colaboración de ambas disciplinas se podrá realizar un plan de actuación formativa que adquirirá el carácter de Lingüística Aplicada, del modo como nos proponemos en este estudio y que pretende ir orientado al tratamiento de una realidad comunicativa actual como es la que desarrolla en el seno de la organización empresarial.