

Saber hablar

Un equipo del Instituto Cervantes explica cómo se argumenta y qué elementos hay que tener en cuenta en el momento de expresarse oralmente. Saber hablar, dicen, es saber pronunciar un discurso ante todo tipo de público.

por **Antonio Briz; Marta Albelda; María José Fernández; Antonio Hidalgo; Raquel Pinilla y Salvador Pons.**

En la Antigüedad clásica el arte de persuadir, esto es, de presentar los argumentos necesarios para debatir y convencer a otros de la validez de un hecho o de un punto de vista, así como el arte de embellecer el habla, del decir bien, mediante una serie de figuras creativas, eran los objetivos retóricos. Estos principios retóricos son una parte también de lo que hoy se entiende por saber hablar en público, la tarea de una persona que se presenta y utiliza el lenguaje ante otro u otros individuos con un fin determinado.

Los sofistas fueron acusados por Sócrates de enseñar a los jóvenes atenienses mañas, artes argumentativas para convencer y persuadir al otro, esto es, el arte del engaño, de hacer verdad lo que no lo es a través de procedimientos llamados retóricos. No entenderemos aquí la retórica o la oratoria de este modo peyorativo, o como si se tratara de un artilugio inventado para dañar al otro, ni tampoco en el sentido de densidad, adorno excesivo o rebuscamiento, males que también se le han atribuido. Los recursos retóricos son habilidades de argumentación que se manifiestan de modo más o menos consciente en cualquier acto de hablar, ya que todo discurso hablado o escrito tiene una intención, se dirige a alguien con un fin que ha de negociarse. No son pocos los políticos, en su intento de obtener de sus palabras siempre la mayor renta electoral, ni las empresas de publicidad, para lograr grandes ventas del producto que se ofrece, ni ciertas agrupaciones religiosas, como medio para



“Saber hablar es ser cada vez más conscientes de la existencia de los mecanismos y tácticas lingüísticas de persuasión, saber hablar bien es llegar a adquirir esas habilidades argumentativas y ponerlas en práctica.”

ganar adeptos, los que usan la retórica. La argumentación y la retórica, por tanto, están presentes en todo discurso, desde la interacción cotidiana, del joven que pide a sus padres dinero para comprarse un teléfono móvil, pasando por la interacción entre jefe y empleado, hasta otra más formal y académica, de un conferenciante que habla del genoma a un público especializado. En todos los casos la función persuasiva es motor fundamental de quien habla. Así pues, saber hablar es ser cada vez más consciente de la existencia de los mecanismos y tácticas lingüísticas de persuasión, saber hablar bien es llegar a adquirir esas habilidades argumentativas y ponerlas en práctica.

Saber hablar es ser capaz de enfrentarse verbal y extraverbalmente no sólo ante un público poco activo, como el que asiste a una conferencia o un mitin; es también y, sobre todo, saber preparar y saber ejecutar los discursos ante cualquier oyente o grupo de oyentes con los que se pretende interactuar.

El modo de hablar, el discurso —recuérdese que aquí discursos se entiende de modo amplio como expresión hablada o escrita— variará según las características del otro, de acuerdo con el grado de participación que tenga en la interacción y, por supuesto, según los fines y otros aspectos o circunstancias que iremos notan-

do más adelante. Todos los hablantes pertenecientes a una comunidad discursiva, entendida ésta como el conjunto de individuos que practican un género discursivo, por ejemplo, los docentes en el caso del discurso académico, los comerciales en el caso del mundo económico, etcétera, saben que existen conductas y estrategias comunes, pero también que éstas pueden variar según los alumnos y clientes, el tipo de clases o ventas, los temas o productos, el nivel de enseñanza y el nivel socioeconómico y cultural de los alumnos y clientes, su edad, el sexo, el lugar donde se desarrolla la enseñanza o la actividad comercial, incluida la zona, el barrio, además de las diferencias derivadas del estilo propio del docente y del vendedor.

Saber hablar no es sólo llegar a articular sonidos de modo más o menos coherente. Toda persona, sin problemas físicos, adquiere primero y aprende después el lenguaje. Adquiere un modo de comunicación primario gracias al contacto con otros individuos de una misma comunidad, llega a reproducirlo, a hacerse entender y a entender lo que otros miembros de esa comunidad lingüística expresan. (...)

De: “¿Qué es saber hablar?” de **Saber hablar**, coordinado por Antonio Briz y publicado por el Instituto Cervantes y Aguilar.