

1. Conceptos Básicos De Teoría De La Literatura. Una Introducción.

Retórica: Término griego que significa el arte del rhetor. Rhetor era el orador griego. Pasó a Roma con el nombre de Oratoria. Es el arte de convencer, propio del orator (orador). A partir del siglo XX distinguimos entre retórica y oratoria sabiendo que en esencia significa lo mismo. Retórica para el estudio teórico de las técnicas que los seres humanos consciente o inconscientemente utilizamos para convencer (en ámbito privado, negociación, político, publicidad...).

Oratoria: Se usa para la actividad práctica de dar un discurso, especialmente en los parlamentos de sistemas democráticos (oratoria parlamentaria: cómo los políticos hablan en un parlamento).

Public Speaking: Término inglés que significa hablar en público, se designa así a una enseñanza práctica de un hablar en público correctamente y de un convencer. En el siglo XX se enseña a ejecutivos, empresarios, personas con miedo a hablar en público. Generalmente esta enseñanza se asigna a expertos en recursos humanos, también en menor medida pueden ser filólogos (amplio dominio del idioma). Es sobre todo impartido por psicólogos que intentan enseñar una habilidad social, comunicativa. La lofobia: miedo a hablar en público. Según la Organización Mundial de la Salud, la lofobia es la tercera enfermedad psicológica después del miedo a la muerte y el miedo a volar. Por esto, esta disciplina se imparte por psicólogos.

Quintiliano observa que la inseguridad y el nerviosismo se transmite principalmente por la voz. En el mundo latino no existe referencia alguna (excepto la voz) del miedo a hablar en público.

2. El Patrón Clásico: Retórica Y Poética.

Son las dos grandes ciencias clásicas antiguas destinadas al estudio del discurso. La retórica estudia el uso especial del idioma para persuadir, mientras que la poética se usó para conmover, para deleitar. El único punto que las une es ese uso extremo del idioma, por lo demás las dos ciencias son totalmente diferentes.

a) La Retórica: fue muchísimo más importante porque era práctica, se enseñaba desde la escuela, de aplicación rápida. Se enseñaba a personas formadas para dirigir (políticos, jueces, abogados, etc.). En realidad la retórica nunca fue una teoría, un saber teórico. Era un conjunto de técnicas observadas por los expertos en oradores con especial capacidad para convencer al auditorio.

Tenemos la tendencia de bajar una escala el tono de la voz, esta observación se encuentra en un manual de retórica. La retórica se mantuvo en la enseñanza universitaria hasta prácticamente el siglo XIX como asignatura. Además, han llegado bastantes manuales de retórica (10%) de la producción total. Hemos tenido la fortuna de que nos llegaron las obras de Aristóteles, Cicerón y Quintiliano. Los tres representan tres formas diferentes de entender la retórica.

Aristóteles (siglo IV a. C.) era filósofo preocupado por la ética y los límites de la retórica. Se ve en la necesidad de ponerle un tope (en un juicio, el abogado debía basarse en las pruebas y no tratar de convencer con retórica).

Cicerón (siglo I a. C. – siglo I d. C.) pertenece al mundo latino y vivió en época de Augusto. No es filósofo sino un profesional de la retórica, por lo que tiene un enfoque más práctico, sin límites éticos.

Quintiliano (siglo I d. C.) no llega a conocer a Cicerón. Es profesor de retórica. Su gran obra es Institución de la Retórica en Once Libros. Como profesor intenta hacer una historia de la retórica. Vive en el sistema de los primeros dictadores latinos. La retórica se ha ido amoldando a las necesidades sociales.

El saber retórico florece, es más práctico en un sistema democrático porque no solo se trata de convencer a otros sino de hacerlo libremente, libertad de expresión. En momentos de dictadura la retórica decae. En la Edad Media el orador sabía que el límite era la religión. Conclusión: lo fundamental es la retórica como arte práctico legado por Aristóteles, Cicerón y Quintiliano.

b)La Poética: Tiene un desarrollo completamente distinto, no es práctico. Desde el principio fue una reflexión teórica más cercana a la filosofía que al estudio concreto de textos. Quedan dos tratados del mundo clásico, son de dos hombres con gran agudeza. A pesar de ser muy breves han sugerido miles de posibilidades a los teóricos posteriores; es tan profundo que provocó en el siglo XVI una verdadera revolución en la teoría literaria:

–**POÉTICA (Aristóteles)**: hay un don de reflexión sobre qué es la literatura mediante la observación directa y evitando cualquier tema político, social o religioso. Quiere ver si la literatura está tan dentro de nosotros que nos sirva para aprender.

–**EPISTOLA AD PISONES (Horacio)**: tratado monográfico sobre poética. Tendencia que la poderosa retórica había llegado a establecer tal sistema de análisis que ese material fue aprovechado para el análisis de obras literarias. Un ejemplo es el análisis por figuras retóricas. Obra de fundamento retórico aplicados a la literatura. Esto de una idea de desarrollo posterior de la retórica. El afán de Horacio era ser inmortal, creía que si conseguía hacer una obra perfecta, cualquier ser humano de cualquier época reconocería la perfección. Da una serie de instrucciones para crear una obra perfecta. Es una carta en verso (hexámetros) dirigida a los hermanos Pisones (jóvenes que debían tener 14 ó 15 años, hijos de un gran amigo de Horacio. Este le envía a sus hijos pidiéndole que les dé consejos para que ellos lleguen a ser escritores). Horacio les dice que para eso han de trabajar mucho, no vale la mediocridad sino la gloria. Carta nombrada por la posteridad como un Ars Poética. En esta obra plantea tres preguntas que van a ser los tres ejes de ese patrón clásico:

1. – Horacio se pregunta qué es más importante, el talento o el estudio. Una persona que no nace con el talento de convencer necesita estudio. El patrón clásico dice que lo más importante es conocer la técnica, conocer a los grandes e imitarlos (Virgilio, Homero). El Romanticismo dirá que lo más importante es el talento, la originalidad, no vale la imitación.

2. – También se pregunta cuál es el objetivo y fundamento de la literatura. ¿Es enseñar algo o es sencillamente entretener y deleitar?. Las obras pueden ser inmorales, muy bien escritas, pero si enseñan están prohibidas (no enseñan cosas útiles). Además, prácticamente hasta el Renacimiento, los libros que llegaban se tenían para estudiar. Una obra literaria debe enseñar y ser cierta. Se condena la ficción y la imaginación.

3. – Además se pregunta si es más importante la forma o lo es el fondo. Lo que dice la obra o la forma en que lo dice. Es preciso quitar cualquier artificio literario inútil, debe tener un lenguaje que evite excesos, ornamentos, figuras retóricas porque lo más importante es el fondo, el contenido. En la Edad Media llega a que la Biblia no necesita adornos, el lenguaje demasiado recargado es mentira.

Tópica Mayor Horatiana: 1)autor 2)obra 3)receptor. Tópico era un lugar cierto, válido, nadie lo dudaba, era un lugar perfecto. La respuesta de Horacio fue que el éxito está en el centro, sabía que en literatura fondo y forma están unidos, que una obra nos deleita y nos enseña, y que además de tener talento hay que estudiar.

Características del Patrón Clásico:

a) Aplicación ciega y mecánica de la retórica al estudio de la literatura.

b) En lugar de responder personalmente a preguntas tipo que es la literatura se responde a través de la autoridad, y en poética son Aristóteles y Horacio.

c) Esa poética se basa en el concepto de la perfección establecida por reglas, quien se ajuste a ellas será perfecto.

3. El Sistema Retórico

A) El Corpus Histórico: Aristóteles, Cicerón Y Quintiliano.

Estos tres autores son los puntales de la retórica clásica, no son los únicos pero sí los más importantes. Gracias a ellos tenemos una visión muy amplia e interesante de lo que fue la retórica porque cada uno de ellos hizo una contribución desde tres puntos de vista distintos. Aristóteles desde la ética, Cicerón desde el punto de vista profesional y Quintiliano desde la pedagogía.

Aristóteles Escribe un tratado llamado *Rhetorica* (siglo IV a. C.). La preocupación fundamental es poner un límite a un conocimiento que había alcanzado un gran desarrollo. La tesis fundamental es que la retórica no es un fin en sí mismo sino que es un medio al servicio de otras ciencias. Para él es una ciencia vacía, un conjunto de técnicas, si alguien quiere especializarse en retórica debe ser como un segundo paso, antes debe ser médico o jurista o historiador o político. Si alguien considera que solo por saber retórica convencerá al auditorio, entonces le estará engañando. El desarrollo de la retórica era de tal magnitud que había propiciado la aparición de sofistas que enseñaban cualquier cosa. Establece desde el principio que existen tres elementos fundamentales en la retórica:

- el que dice: **ORATOR**
- lo que dice: **DISCURSO**
- a quien se lo dice: **RECEPTOR**

La *Rhetorica* de Aristóteles analiza cada una de las partes; cómo convence el orador, qué ideas del discurso son las más persuasivas y las pasiones de un público que pueden ser utilizadas para convencer mejor. El estudio de Aristóteles se centra en el *ETHOS* (ética del orador) y en el *PATHOS* (el receptor). El discurso es del terreno de la *TOPICA* (argumentos, ideas, etc.). Desde el primer momento no solo queda fijada la esencia de la retórica como ciencia vacía sino que centra su estudio en estos tres cauces fundamentales.

El estudio que hace del *ethos* se basa en que lo único que convence realmente al público es que el público sienta en todo momento que el orador no le está engañando, lo que es demostrado por el lenguaje verbal. Otro elemento es que puede estar intentando convencer de cosas que pueden perjudicar al orador. En el pensamiento contemporáneo se hace más hincapié en la imagen, cosa de la que no habla Aristóteles, pero sí habla de que una persona con experiencia y dominio del idioma puede convencer mejor al público. Si un orador comete errores gramaticales, el público sospechará su falta de conocimientos. La trayectoria de un político es importantísima para convencer a un auditorio.

Sobre el *pathos* hace un análisis de cuáles son las pasiones del ser humano, en especial por las que puede ser débil porque puede ser convencido más fácilmente. Analiza los celos, la avaricia, los miedos, etc. de forma que la retórica emocional que puede arrastrar a un auditorio a que haga lo que el orador quiere. Otra pasión además del miedo (incendio de clase) es la envidia, es uno de los sentimientos más poderoso y más irracional. La utiliza como principal argumento para enfrentarle a otro grupo, la identidad de un grupo se caracteriza por la envidia y el odio al otro grupo. También la envidia puede estimular el sentimiento de culpa, se puede convencer a un auditorio haciéndoles sentirse culpables por lo que no han conseguido. En la publicidad del siglo XX hay un claro ejemplo. Además de los anteriores sentimientos también está la vergüenza, sobre todo la vergüenza ajena; los que más vergüenza tienen son los que se crean más complejos. Hay que acomplejar al auditorio para debilitarlo.

Cicerón No se preocupa de los límites éticos de la retórica. En todo caso es un profesional de la retórica y en sus tratados aborda la retórica desde un punto de vista práctico. Pertenece al mundo latino (siglo I a. C. – siglo I d. C.), su obra fundamental es ORATOR, en ella Cicerón realiza su testamento oratorio, se abre con una propuesta ciceróniana que va a ser apreciada por la posteridad. En el prefacio al orator existe la idea de elocuencia perfecta, un ideal de elocuencia. Explica que no hay límite y que el objetivo final debe ser más que convencer al público, hipnotizarle. Provocar en el público un estado tal de entusiasmo hacia el orador que se diga lo que se diga el público sea convencido.

Cuenta sus trucos y técnicas, nos revela como la retórica ante todo es una técnica no una ciencia. Por ejemplo, pantes que una de las técnicas más efectivas es la de lanzar al público una pregunta de la que no se espera respuesta (pregunta retórica), no busca obtener información, sino que en el planteamiento y tono de la pregunta va implícita la respuesta. Se usa tanto porque es la propia audiencia la que responde interiormente, se autonconvence o, al menos mentalmente, dice sí o no y esta predispuesto para ser convencido. Otra técnica que ha probado es la importancias del silencio para dar gravedad o una mayor importancia a lo que se está diciendo, se ha hablado de una retórica del silencio. El orador de repente se queda sin palabras (está consternado por la gravedad de lo que se está diciendo). Además el silencio o las pausas bien utilizadas pueden convencer a un público porque se crea una situación tensa ya que hablar en público es una situación social y lo único que salva la incomodidad de estar entre desconocidos es la palabra (si en este momento la profesora se calla, ¿qué pasaría? Los alumnos nos sentimos incómodos). Una tercera técnica que le sirvió a Cicerón es expresar vivamente las emociones sin caer en el exceso porque sino resulta demasiado patético (demasiado intenso, pasional). Depente a su vez de la capacidad del orador para dar salida a las emociones (sintonía).

Quintiliano escribe en el I d. C., vive en el mismo siglo que Cicerón pero no se llegan a conocer aporta un punto de vista docente, es profesor de retórica. Escribe la INSTITUCIÓN DE LA ORATORIA EN 11 LIBROS, aunque académicamente se la denomina la INSTITUTIO. Pretende resumir en esta obra todo lo que se había escrito y hablado sobre retórica. Construye todo un edificio en el que recoge las aportaciones más y menos valiosas. Cuando escribe estos libros dice que es un anacronismo (Murphy lo plantea así). Quintiliano vive bajo la dictadura de los primeros tiranos (Nerón). La retórica se adapta siempre a las condiciones políticas, sociales e históricas de la sociedad en la que está. No es lo mismo democracia que dictadura. Lo que cuenta no es lo que está viviendo; lo fundamental de su obra es que nos sirve para roconstruir fielmente el sistema retórico. En ella se concentra todo el saber y el material que ha ido acumulando a lo largo de su vida.

Lo más importante es que cubre todos los aspectos de la retórica incluso dedica un apartado al lenguaje no verbal. Él sabía que también se podía convencer por la imagen, por el uso de la voz, pero entendió que los gestos podían ser muy convincentes, no podían imaginar que una imagen llegaría a todo el planeta. Hace todo un estudio de lenguaje no verbal, entendemos que es la traducción del inconsciente(en el siglo XX), pero para la retórica clásica que no parte del inconsciente, los gestos son una forma de subrayar el lenguaje, se utilizan para dar una mayor gravedad, para que el público no se distraiga. Nos permite averiguar hasta que punto de sofisticación llegó la retórica. Para dar viveza se puso de moda dar una patada en el suelo, aunque Quintiliano dice que hay que evitarlo para no distraer al auditorio.

B) Los Géneros Retóricos.

La retórica no es sólo la contribución de tres autores, lo que ocurre es que estos tres autores son muy importantes, pero los tres son conscientes en todo momento de que participan en un gran sistema que tiene sus propios principios y apartados que se van repitiendo. El primero que se repite es el de los géneros retóricos, el segundo es el de las partes artis (para componer un discurso) y el tercero es el partes orationis (partes del discurso, estructura necesaria para un discurso).

Por género retórico entendemos aquella circunstancia general en la que se puede dar un tipo de discurso determinado. La mayor contribución es de Aristóteles en su Rhetorica, de tal manera que lo que dejó

establecido en el IV a. C. Será aceptado por todos los autores posteriores. Intenta poner un límite al exceso oratorius. La retórica no es un fin en sí mismo sino una ciencia auxiliar, debe haber un conocimiento previo (medicina, jurisdicencia...). Al ser una ciencia vacía intenta definir en qué circunstancias debe utilizarse ese conjunto de técnicas. Deja muy claro que en el discurso hay tres elementos (orador, discurso y receptor). Establece que el receptor puede ser de dos tipos: un juez (alguien que debe tomar una decisión) o un simple espectador.

Si el que debe tomar una decisión es un juez, existen dos géneros retóricos, dos clases generales de discurso:

***Género FORENSE:** aquella clase de discursos que son utilizados en un tribunal de justicia.

***Género DELIBERATIVO:** aquellos discursos que pueden ser oídos en una asamblea donde se trata de convencer al otro para que tome una decisión. El juez debe juzgar al tomar esa decisión si es correcta.

Si el que decide es un espectador (alguien que en principio no va a tomar ninguna decisión):

***Género DEMOSTRATIVO o EPIDÍCTICO:** aquellos discursos por lo general puramente ornamentales que pueden darse en determinadas situaciones sociales(para inaugurar un tramo de carretera, un discurso fúnebre, etc...)

Sobre estos géneros se pueden hacer tres precisiones:

a) Pueden existir intercalados, es decir, un demostrativo puede dar pie a un político para que lance mensajes a la población; entra en juego el género Deliberativo. Puede haber abogados con un discurso Forense y puede haber algún momento en que para despistar haga una incisión del género Deliberativo. Es difícil encontrar los tres aislados.

b) Desde muy temprano se entendió que la literatura perteneció al género demostrativo. El lector debía ser conmovido y no convencido.

c) Aristóteles plantea que el uso de la retórica como conjunto de técnicas debe ser distinto para cada uno de los géneros. Para el Forense debe haber un uso bajo de las técnicas retóricas, se debe utilizar lo menos posible para manejar al auditorio y se debe centrar en esclarecer la verdad, lo que convence no deben ser las palabras sino las pruebas, los hechos. También plantea que por este uso bajo de la retórica lo que domina es el pasado, lo que ha ocurrido ya antes y no se puede cambiar. En el Deliberativo y Demostrativo, sí es lícito un uso alto de la retórica. En el Deliberativo, cuando queremos convencer a alguien, nosotros estamos convencidos de lo que decimos. Todos tenemos razón porque existen muy pocas verdades absolutas. El género Deliberativo se proyecta hacia el futuro, por unas decisiones que afectan a los hechos que vayan sucediendo. La mayoría de argumentos que se utilizan son llamados de tiempo u orden. Intentamos prever las consecuencias de la decisión que vamos a tener. Otro argumento del Deliberativo es el pragmático: el fin justifica los medios. En el género Demostrativo se hace un uso alto de las técnicas retóricas porque se intenta admirar o distraer al receptor. Está orientado hacia el presente. Por ejemplo, se puede dar un discurso sobre la historia de Madrid, no hay que juzgar, no tiene ninguna repercusión.

La retórica posterior, cuando ya no le importe el límite ético, entenderá que bajo se refiere a temas humildes y alto a elevados. Si se va a hablar de pastores deberán usarse palabras humildes; si se habla de reyes o soldados se utilizarán palabras altas, elegantes. A esta división se la ha llamado DIVISIÓN DUAL PERIPATÉTICA (distinción entre bajo y alto en retórica), se llama así porque todo lo que pertenece a Aristóteles y a su escuela se denomina peripatético. En griego peripathos significa patio; cuando Aristóteles construye su escuela hace un patio donde da sus clases andando con sus alumnos. La idea de Aristóteles es que la mejor forma de estudiar es la natural, sin encerrarse en aulas. La teoría de Aristóteles de los géneros procede de la observación directa, y a partir de la figura del receptor hemos ido construyendo toda la teoría.

En el siglo XX se busca un fin cuando una persona intenta convencer o hablar con otra. Existen cuatro finalidades:

– **Informar:** Se transmite de la forma más objetiva posible.

– **Convencer:** Vencer con otro; convencerle racionalmente sobre el tema que sea.

– **Persuadir:** Convencer a alguien para que haga algo.

– **Manipular:** Manejar a alguien, persuadirle de que haga algo ocultándole en todo momento cual es la intención que tenemos, porque si se enterara automáticamente dejaría de estar persuadido y dejará de hacerlo.

C) Las Partes Artis.

Es el otro gran fundamento del sistema retórico. Se organiza en el estudio de cada una de las partes que son operaciones para construir y exponer un discurso a la audiencia. Ya están establecidas las partes desde antes de Aristóteles, es más, Aristóteles se queja de que algunas reciben demasiado tratamiento.

Las partes artis se han mantenido en todos los manuales de retórica como cita obligada, de ahí que sean tan interesantes. Podemos ver a través del tiempo como se considera cada una de ellas. Exponiéndolas brevemente, la primera es el paso para construir un discurso: hallar las ideas, temas, argumentos que deberán conformar el discurso: **INVENTIO** (invención); recoge el espíritu de inventar como hallar invenciones.

La segunda consiste en crear una estructura para esas ideas que hemos encontrado. En principio es un esquema mental que nos permite memorizar el discurso y por otro mantener la atención de la audiencia ya que la vamos guiando. A esta se la llamó **DISPOSITIO** (estructura); es la disposición de las ideas.

La tercera consiste en dar una expresión lingüística a las ideas halladas por la inventio y estructuradas por la dispositio; consiste en elegir las palabras adecuadas para cada registro teniendo en cuenta al público, en ser conscientes de que en la comunicación oral es necesaria la sencillez sintáctica. Consiste en cuidar gramaticalmente la norma para evitar errores o vulgarismos, además, hay que conocer los recursos del idioma. Se conoce como **ELOCUTIO**.

El cuarto paso es memorizar el discurso que ya está elaborado. Se trata de comentar técnicas que nos ayuden a transmitir a un público todo el trabajo que hemos hecho. Se le llamó **MEMORIA**.

El quinto paso es el de exponer nuestro discurso ante una audiencia. Se trata de elaborar estrategias para que el discurso sea más convincente, estrategias como dominio y aprovechamiento de voz; dominio expresivo; cuidado de gestos y vestimenta. La retórica clásica planteó que un discurso no llega sólo a la mente sino también a los oídos y a los ojos. Esta fue la llamada **ACTIO**.

En el siglo II d. C., Sulpicio Victor incorporó una sexta parte que no es considerada clásica porque algunos autores después la incluyeron, pero otros no. Esta sexta operación consiste en reflexionar sobre el grado de defendibilidad que tiene la causa, tesis o idea que vamos a defender ante un público, dependiendo de si es defendible o no elaboraremos un discurso de una forma u otra. Se denominó **INTELLECTIO** (intelección); es el paso previo a los cinco anteriores.

De las seis partes las tres más importantes son Inventio, Dispositio y Elocutio. Son tres partes fundamentales para construir un texto sea oral o escrito. En el escrito no se necesita ni la Memoria ni el Actio. Lo más importante son las ideas. Su forma y su estructura.

Sobre las partes artis hay que aclarar que pueden ser abordadas desde un punto de vista clásico. Pero existe

otra posibilidad, esto es, abordarlas desde el punto de vista teórico, de tal manera que cada parte estudia los fenómenos dispuestos a ellas.

A)Intellectio es la incorporación más tardía. El siglo XX la ha llamado preparación previa. La diferencia con el siglo clásico es que el siglo XX aborda la preparación inicial desde un punto de vista externo, se recomienda al orador que analice previamente las situaciones externas (que pregunte la edad del auditoria, quién habla, a que hora va a hablar, de que materiales precisa) el enfoque clásico plantea la preparación desde un punto de vista interno. Se intenta enseñar al orador a prever la respuesta del público y se le anima a que prevea la posible reacción. El sistema clásico establece una clasificación de las ideas o causas según sean más o menos defendibles. A esta clasificación se la llamó la **Teoría De Los Géneros De La Causa**:

- **Género Honesto**: en el sentido de que a lo que se va a exponer va a ser fácilmente aceptado por la audiencia, lo conveniente. Una causa honesta es por ejemplo un discurso que en nuestra sociedad hable de la Constitución y su defensa. Estas causas dependen de cada sociedad, de las normas. Tesis honestas: abolición de la esclavitud, derechos de las mujeres (igualdad), etc.
 - **Género Admirable**: se llamó así porque el grado de defendibilidad es tan bajo que el orador debía hacer un enorme esfuerzo para convencer al auditorio (subida de impuestos, subida de gasolinas, dar clases en días de fiesta, etc.). Puede perjudicar a los intereses de la audiencia, en términos judiciales convencer de que una persona es inocente cuando todos creen que es culpable.
 - **Género Dudoso**: se trata de una duda racional, convincente, sobre una cuestión a la que se da un sí o un no pero a la que a fin de cuentas se da una solución (es difícil porque están en juego valores y creencias personales y no interviene la razón, es muy difícil usar argumentos lógicos). Tesis Dudosas: aborto, pena de muerte, existencia de Dios, etc. Una forma de salvar la dificultad es que los valores están organizados en jerarquías.
 - **Género Humilde**: el orador al hacer la previsión de cómo iba a reaccionar el público sabía que el asunto podía ser de poca importancia para ese público. El orador debía elaborar toda una estrategia para llamar la atención del público. Existían varios consejos; por ejemplo: se recomendaba al orador que hiciera ver al público la importancia para él de la idea que defendía o que hiciera algo espectacular, que sorprendiera al público) en el siglo XX se ha dicho que la publicidad pertenece a este género. Se da sobre todo en aquellos productos que por sí mismos no llaman la atención del público (como por ejemplo un chicle). En principio son cosas accesorias a las que podemos no dar importancia, hacer ver que el producto es indispensable para el que ve el anuncio.
 - **Género Oscuro**: la idea, la causa podía ser de difícil comprensión para el público, podía tratarse del informe de un perito, o de un delito en el que había que hacer una interpretación muy compleja de la ley. En el siglo XX se incluyen todas las intervenciones ante un público en las que es preciso hacer una labor de divulgación. Para nosotros pueden valer varios consejos de la retórica clásica: **1.** – En un discurso de divulgación es desaconsejable el uso de tecnicismos que el público a lo mejor no entiende pudiéndose crear una pantalla mental que haga que el receptor se obceque pensando que no entiende lo que le dicen; si no pueden evitarse los tecnicismos conviene primero explicar lo que significan y luego darle un nombre a lo que se ha explicado.
- 2.** – En un discurso que se prevé oscuro se ha de establecer claramente una estructura para que el receptor se sienta confiado, que sepa donde está, es otra forma de evitar la posible desorientación.
- 3.** – Usar una modalidad clara de la lengua, una sintaxis sencilla con frases simples evitando la subordinación.
- 4.** – Utilizar lo más posible verbos frente a sustantivos porque los verbos dan mayor agilidad al discurso y se contagia al receptor, es preferible decir declaró tal cosa a hizo tal declaración; quiero explicar tal cosa a tengo la voluntad de explicar tal cosa.
- 5.** – Evitar la negación o doble negación porque son más difíciles de entender: no me dijiste que no viniera. Se intenta evitar la confusión en el lenguaje.

6. – Cuadrar las cifras, es más fácil entender 1.500.000 que 1.497.000. También es bueno dar imágenes aproximadas.

B) Inventio Se trata de hallar las ideas, pruebas y argumentos para defender una postura, por eso el centro estaba en las pruebas, estas pruebas podían ser de tres tipos:

b.1) Pruebas De Hecho: SIGNOS (señalan) son pruebas evidentes.

b.2) Ejemplos ilustraciones a partir de un hecho parecido ocurrido en el pasado.

b.3) Argumentos procede del latín argento (plata), significa brillo de plata. En principio esto se aplicó lógicamente al género forense, pero muy pronto se aplicó a la construcción de todo tipo de discurso donde se quisiera convencer a alguien. Lo más importante es que la retórica clásica clasificó (o lo intentó) todos los argumentos posibles en clases a parte. A estas clases se las denominó **LUGARES** (porque el orador hallaba en cada lugar el argumento que le convenía). Esta terminología ha quedado en nuestro idioma (lugar común = idea desgastada, demasiado general). Un lugar latino es lo mismo que un Tópico griego. En el siglo IV a. C. Estaban muy lejos de ser algo repetido, de hecho esta lista de argumentos sirvió para la literatura (el amor todo lo vence; carpe diem; es difícil que la amistad permanezca hasta la muerte; etc.) La clasificación de lugares o tópicos en la retórica clásica partía de la estrategia primera que tenía que desarrollar el orador para saber cómo defender o acusar al reo. Más tarde pasó a la descripción de personajes (literario) pero en principio el orador se preguntaba lo siguiente:

¿Quién ha cometido el delito?

¿Qué delito ha cometido?

¿Dónde ha sido cometido el delito?

¿Cuándo se ha cometido el delito?

¿De qué modo ha sido cometido el delito?

¿Con qué medios ha sido cometido el delito?

Cada una de estas preguntas era una gran clasificación. Este esquema del siglo IV a. C. Ha vuelto a reaparecer en el siglo XX sin conexión con la retórica clásica en forma de cinco preguntas que se denominan las cinco w del periodismo (Who?; What?; Where?; When? y Why?).

Estas preguntas articulan la clasificación de los lugares (dónde), de persona (quién) y de cosa (qué). tenemos argumentos basados en el tiempo (nocturnidad como agravante nosotros no sentimos la gravedad de la noche porque tenemos luz eléctrica)

Los argumentos basados en el lugar de persona recogen los argumentos en –ad– (hacia):

Argumento ad hominem (contra el hombre): Los que discuten se saltan el motivo de discusión y atacan al otro. Los argumentadores se meten en la argumentación y dan signos de debilidad. La forma de vencer es atacar al contrario, aludiendo a la inexperiencia del otro; sexo, educación, religión, etc.

Argumentos ad misericordium (por la misericordia): poner triste el corazón, busca la compasión del contrario. Se habla de sentimientos.

Argumentos ad baculum (por la fuerza): Esto es así porque sí. Se somete.

Con los argumentos en ad, la discusión se aleja de la razón.

El sistema retórico se basa en un sistema judicial y plantea que hay dos posibilidades: probar con argumentos lo que se dice o refutar lo que dice el otro. La retórica clásica coincide con la contemporánea en que aporta que es más efectivo refutar al otro que probar nuestra propia postura. Es más fácil atacar que defender. Este era un consejo que se daba cuando el orador debía defender una causa admirable. La INVENTIO plantea esto desde la retórica contemporánea. El autor que más lo ha trabajado es Perelman, que en 1.968 escribió El tratado de la nueva argumentación, en el que desde la retórica clásica intenta hacer una nueva teoría sobre cómo se razona en ciencias humanas. Los estudios sobre argumentación se aplicaron a estudios discursos políticos, anuncios, ocasiones sociales donde se intenta convencer a alguien...

Distingue entre dos tipos de pruebas:

a) basadas en las propias creencias (valores). No son racionales porque pertenecen a nuestra moral, ética, sentimientos. Interviene el género dudoso.

b) pruebas racionales que el ser humano busca: pruebas de hecho (hechos). En nuestra sociedad son datos, economía, cifras... También las verdades científicas y los indicios. A partir de un hecho interpretamos algo. Los ejemplos buscan casos o situaciones parecidas. La publicidad utiliza muchos ejemplos en sus anuncios.

Perelman habla de lugares que son grandes clasificaciones de argumentos. Ya no son lugares de persona o de cosa, sino que intenta averiguar los argumentos que más convencen teniendo en cuenta cómo percibimos la realidad:

- – **Lugar de Cantidad** cuanto más se habla de una cosa, mejor o más importante será. Puede apoyar nuestras ideas, pero también se puede rebatir. Dentro de cada lugar hay argumentos. Un argumento de cantidad es el llamado Nemótico (más de lo mismo). Parte de la base de que una persona puede creer que se consigna las cosas de una manera, y siempre seguirá gritando para conseguirlo (si no consigue algo, gritará más).
- – **Lugar de Calidad** algo es especial porque es único, irrepetible. Podemos valorar un autor porque es distinto al resto. En publicidad tenemos los anuncios dirigidos a jóvenes que buscan diferenciarse del resto. Es el argumento base del romanticismo (lo más importante es distinto), frente al clásico (lo más importante es imitar a muchos).
- – **Lugar de Esencia** si conocemos la esencia, el centro de algo, lo comprendemos todo sobre esto. Un detalle puede explicar una obra, un comportamiento. En una biografía se puede buscar algo importante y enfocar toda la vida desde ese punto. Perteneció al argumento psicoanalítico. Si se encuentra un trauma del pasado, se puede entender el carácter de la persona (el argumento estructuralista afirma que si conocemos la estructura lo entendemos todo).
- – **Lugar de Existencia** lo más importante es lo que existe, lo que está, lo que se puede medir. Se puede argumentar que lo más importante del autor son las que tenemos, no las que se puedan haber perdido.
- – **Lugar de Orden** se basa en la idea de que nosotros ordenamos la realidad. Los argumentos suelen aparecer en el género deliberativo, donde se decide la decisión que se va a tomar. Cuando la tomamos, tenemos en cuenta las consecuencias del futuro. El **argumento maquiavélico o pragmático** se resume en la idea de que el fin justifica los medios. se puede hacer cualquier cosa siempre pensando en el fin. Otro **argumento es el histórico**, se elabora una visión de la historia para justificar algo. Podemos pensar que como ocurrió en el pasado no se puede cambiar, pero sí interpretar. (las dictaduras utilizan este argumento). El **argumento del aprovechamiento** se basa en justificar una acción para aprovechar el trabajo anterior. El **argumento de dirección** se basa en que, si seguimos una dirección conseguimos algo. La dirección puede estar motivada por la prudencia. El **argumento catastrofista** es una variación del de dirección, según este argumento lo que guía es el miedo y la certeza de que todo acabará mal, todos los hechos van encadenados y en cualquier momento podemos romper la cadena. Por último tenemos el argumento de superación, que está guiado por el optimismo y la euforia.

Otra aportación de la Retórica del siglo XX es el estudio de la retórica emocional: cómo dos personas sin argumentos racionales pueden enfrentarse la una a la otra. Se estudian formas de manipulación o de cómo conseguir el poder manipulando al otro, por ejemplo intentar dominar al otro, dar opiniones como si estuviesen reconocidos por todos. Asimismo se utilizan: el buen sentido común (eso no es de buen sentido común); la teoría y la realidad como cosas opuestas; la utilización perversa de la lógica, en principio creemos que es cierto porque es lógico; la inocencia aparente (yo no quería decir eso); la propia conversión (yo creía lo mismo que tu hasta que...); la ignorancia afectada o fingida (no, no, perdona, no te he entendido....tu has querido decir...??); adelantarse a las objeciones (ya sé que puedes decir que no porque...), de esta forma se trata de quitar la palabra para así robarle el poder al otro. A la retórica emocional también se la llama **Retórica Perversa**. La trampa dialéctica es inventarse autores, libros o citas que no existen.

C) Dispositio Es la parte en la que se estructuran las ideas habladas por la Inventio. Fue la parte más elaborada, hasta el punto de que Aristóteles (siglo IV a. C.) nos dice en su libro Rhetorica que no la va a tratar porque ya ha sido tratada por otros autores. La estructura es fundamental para cualquier discurso. Permite una mayor organización para el orador y también para mejorar su memorización, manteniendo la atención de público. Está ligada a cuestiones de protocolo, en el sentido de que la estructura clásica estaba fijada por los tribunales. En la Edad Media triunfó en un módulo epistolar basado en estudios de la estructura. había cartas que servían para cada caso. Llevó a crear su propia teoría: Partes Orationis.

D) Elocutio Es la materialización lingüística de las ideas. Es la elección de las palabras. La Retórica hizo un estudio que hoy se llamaría sociolingüística, que estudia los registros que se utilizan al hablar, etc. No hace un estudio interno, sino que estudia el idioma en sociedad. Hubo una serie de recomendaciones a la hora de elegir las palabras se exige pureza, claridad, urbanidad y ornato:

- **-Pureza:** viene del latín puritas. Sería algo así como españolidad, elegir palabras del idioma no haciendo caso a préstamos de otros idiomas, de manera que la lengua mantenga su pureza y sea entendida por los hablantes. Esto fue grave en el caso del latín porque se quejaban de la invasión de términos griegos. Decían que estaba bien, pero denotaba que los griegos estaban más avanzados que ellos. Estos términos se referían a la tecnología y al arte. Lo mismo ocurrió con el español y el inglés.
- **-Claridad:** en función de la claridad del discurso pueden evitarse palabras del propio idioma si el uso de un extranjerismo está tan extendido que los hablantes no entenderían la palabra del propio idioma (zapping zapeo). Utilizar con propiedad el lenguaje para que el pensamiento que queremos expresar se entienda bien. Ambos son parte del léxico y se basan en la sintaxis. Cuando una frase está tomada de otro idioma puede ser difícil de entender (barbarismo).
- **-Urbanidad:** Del latín urbanitas (civilización). Consiste en elegir aquellas palabras que no van a resultar ofensivas a los ciudadanos (tacos, vulgarismos...). lo que ha aportado el siglo XX es que cada discurso exige un registro lingüístico distinto.
- **-Ornato:** es la más importante para la Literatura. Ahora lo entendemos como adorno, pero para la Retórica Clásica era la señal de que el discurso estaba enriquecido. El adorno aumentaba la belleza de lo que se estaba diciendo. El orador era adiestrado para un dominio perfecto de su idioma y así poder aprovechar todos los recursos.

La Retórica crea una clasificación de esos recursos: FIGURAS RETÓRICAS (latín figura; griego tropos). El nombre de figuras tiene un solo parecido: son un elemento concreto. Estas figuras son concretas. Solamente la tradición anterior distingue entre figuras y tropos. La tradición posterior distingue el nombre de figuras en el que todos los elementos están presentes y se suman elementos (polisíndeton), se restan elementos (asíndeton) o se cambian de orden (hipérbaton). Mientras que en los tropos existe una sustitución de un elemento por otro: puede ser puramente libre (metáfora) o relación no tan libre (metonimia).

E) Memoria Fue una de las más tratadas por la Retórica, ya que la Retórica se hace en una comunidad oral y en ella el que más sabe es el que más recuerda, porque la memoria es la forma de transición del conocimiento. Todas las tradiciones, en su principio, tienen cantares épicos y se han transmitido de generación en

generación. Un recurso aconsejado por la memoria es la versificación, porque la forma más fácil de memorización es siguiendo una estructura. Hasta el siglo XVI (con la invención de la imprenta) se aprende repitiendo.

Se aconsejaba fomentar la imaginación, entendiendo por imaginación la facultad de crear imágenes. Los antiguos no conocían a Freud y creían que las imágenes que tenían eran de un mundo distinto. De ahí que la palabra imaginación haya quedado como la capacidad de crear otros mundos. La Retórica distingue entre la **memoria natural** (talento innato con el que alguien nace) y la **memoria artificial** (educación de esa cualidad natural que puede servir para aumentar el potencial que tenemos o para ayudar a alguien que no tiene esa cualidad). Nos da también consejos para adiestrar la memoria:

- Imaginar que el discurso es una casa, pensando que la introducción son las puertas, las ideas centrales los habitantes y la conclusión la buhardilla. Pero esta casa no puede ser conocida porque te puedes distraer.
- Imaginar el discurso como una galería de estatuas, relacionando cada idea con un dios.
- Imaginar el discurso como el cuerpo humano (o una mano y cada uno de los dedos una parte del discurso).
- Imaginar el discurso como una serie de torres y en cada una de ellas establecer una parte del discurso.

La memoria exige una estructura. Si la estructura está bien hecha, la memoria podrá trabajar mejor. Un autor planteó si era mejor memorizar el discurso o tan sólo su estructura. Los retóricos consideran que es mejor memorizar la estructura. Si memorizamos un discurso en casa lo hacemos sin público. No podemos improvisar ante el público, ni con el tiempo, y si olvidamos algo es difícil continuar porque nos lo sabemos entero de memoria. La única razón para memorizarlo completamente es para personas que están aprendiendo a hablar en público y se sienten inseguros. También sirve para activar la memoria.

F) Actio Significa acción. Recoge todas las reflexiones sobre el lenguaje no verbal porque la idea central de la Retórica es que un discurso no llega solo a la mente, sino también a los ojos y oídos, de tal manera que el propio discurso nos puede parecer diferente dependiendo de quién lo diga y de cómo lo diga. Aristóteles intentó poner freno. Un discurso de convencer por su organización, ideas interesantes y sensatez. Pero el discurso convence en gran parte por quién lo diga y cómo lo diga. Esta última operación fue poco trabajada por la Retórica, excepto por Quintiliano. En todo caso los trabajos sobre la Actio han sido más numerosos en el siglo XX, por la importancia que se le ha dado a la imagen por los medios de comunicación. Antes tenían delante al público, ahora ya no.

Quintiliano plantea que es importante el **cuidado y educación de la voz** ya que es un instrumento expresivo valiosísimo. Puede servir para convencer, representar estados de ánimo como agitación o nerviosismo... Además, es muy importante la perfecta vocalización, sin esta el público corre el peligro de no entender qué se está diciendo, si esto ocurre dejarán de escuchar (La voz puede ser medicina del alma).

También se basa en la idea de que los **gestos** sirven para convencer. En el siglo XX creemos que el lenguaje verbal es racionalizado y preparado el lenguaje no verbal es inconsciente. La mentalidad clásica no se basa en esto. Quintiliano dice que los gestos pueden dar credibilidad a nuestro discurso. Dice que gestos e ideas deben corresponderse porque sino el público puede creer que falla algo. Antes se señalaban gestos para cada discurso y también gestos de moda (dar una patada en el suelo). Hace un análisis de todos los gestos, comenzando por la cabeza: no debe estar demasiado erguida o baja porque parecemos unos creídos o inseguros, además de que se nos oirá regular. El levantar una ceja es síntoma de amenaza. Mover mucho los dedos puede ser malo porque se pueden hacer gestos obscenos (¡!). Mover las manos, en general, plantea un doble discurso porque no encuentra las palabras y señala desconocimiento del lenguaje. Además, las manos son un recurso importante porque nos pueden ayudar a señalar conceptos. El movimiento de los brazos ha de ser a partir de la cintura, y colocarlos por encima de la cabeza es un gesto agresivo. si mueves las manos por debajo de la cintura pueden señalar cosas que no se quieren señalar (¡!). En cuanto a los pies, lo mejor es

apuntar al público, porque normalmente señalan al lugar al que nos queremos dirigir. Hay que procurar no moverse demasiado porque se puede distraer al público, no hay que dar patadas en el suelo (se distrae al público). Habla además de la importancia del silencio. En determinados momentos una pausa puede resultar más persuasivo que todas las palabras.

La Retórica Clásica distinguió entre dos fenómenos vinculados con las Partes Artis. Por un lado, Inventio, Dispositio y Elocutio forman el texto retórico, es decir, son indispensables para crear cualquier tipo de discurso, hablado o escrito, porque hacen referencia a las ideas, su estructura y su forma lingüística. El resto de las operaciones forman parte del hecho retórico en general, es decir, Memoria y Actio no son necesarias para el discurso escrito. Por esta razón estas partes indispensables han sido las más elaboradas y se aplicaron como formas de analizar un texto literario en el que se busquen las ideas o temas tratados, la estructura y la forma lingüística.

Por otro lado, había un criterio que estudiaba el orador que era el criterio de lo apto: APTUM. Es lo adecuado, es decir, al construir el discurso debía buscar que todas las partes sea ajustaran al fin del orador: el género (defendible o no), ideas, estructura, las palabras, los gestos... todo debía ser adecuado, regirse por el mismo principio. Si alguna parte estaba mal, el orador podía no convencer al público, si no vocaliza, aunque el discurso sea bueno, el oyente puede no verlo así y no entender el discurso.

D) Las Partes Orationis.

Son las partes de un discurso, la estructura que configura un texto concreto. Desde el principio de la Retórica se prestó mucha atención a las partes que debían formar un texto. Existía una estructura llamada clásica que consta de cuatro partes:

- Introducción: EXORDIUM
- Narración o Exposición: NARRATIO
- Argumentación: ARGUMENTATIO.
- Conclusión: PERORATIO.

–**Exordium:** Fue una de las más importantes porque es la toma de contacto con el público, de tal manera que la primera reacción del público será fundamental para saber cómo será el resto de la exposición. Primera toma de contacto (discurso oral). La Retórica del siglo XX aconseja el entrar sonriendo o interesarse por las condiciones físicas del auditorio (parece que hace calor).

Tanto la Retórica Clásica como la Contemporánea dicen que cuando hay un público vario es muy difícil saber la reacción. Si un orador tiene mucha experiencia puede captar si interesa o no, aunque es una impresión subjetiva y depende en gran medida del estado de ánimo del orador (si está feliz verá caras amables; si es inseguro o tiene miedo verá caras preocupadas o serias)

La Retórica Clásica fue más allá y planteó tres objetivos que debían plantearse desde el comienzo mismo. Se trataba de conseguir que el juez estuviera benévolo, dócil y atento. Los tres objetivos podían buscarse simultáneamente en un discurso o por separado, dependiendo de lo defendible o no de nuestra tesis:

- Cómo conseguir atención e interés: la Retórica Clásica aconsejó: pedir explícitamente que se preste atención; hacer una pausa, crear un silencio, prometer y cumplir que el discurso va a ser breve; esto te interesa, esto es importante para ti; descubrir algo hermoso, hacer una descripción de un paisaje, una diosa (en el siglo XX esto no funciona dada la cantidad de imágenes a nuestro alcance gracias a la tecnología).

- **Cómo conseguir la docilidad (distendimiento) o tranquilidad:** Hay que hacer que se sienta cómodo, que sonría. Si el tema del que se va a hablar pertenece al género oscuro, la Retórica Clásica aconseja dar una buena estructura al público para que pueda orientarse si en algún momento se pierde. Para conseguir que el juez sea benévolo debemos acudir al género admirable, en el que lo que se va a defender es algo muy difícil. La Retórica aconsejaba alabar nuestra propia experiencia sin caer en la arrogancia o soberbia. El orador no debe hacerse más listo o inteligente que la audiencia. También se puede alabar al propio receptor sin llegar a caer en el extremo contrario de dorar la píldora o adular. También se puede alabar la causa o el hacho en sí. Otra posibilidad es lo que se llamó vituperio o rechazo, humillación. El vituperio va en contra de lo oponente, la última posibilidad es despreciar al contrario porque puedes provocar en el público un sentimiento de lástima hacia el otro. Es más fácil rebatir al otro que dar los propios argumentos, pero un juez desconfiará de aquel que sólo sabe criticar y, al no tener argumentos, se defiende atacando.

En el caso de una causa admirable se puede comenzar por un principio especial llamado INSINUATIO, tipo de introducción especial, el orador sabe que está en una posición muy difícil. La insinuatio utiliza argumentos no racionales que intenten conmovir buscando desde la compasión hasta el llorar. Se puede buscar el argumento del miedo, o del temor. Se puede estimular a través de la envidia.

-Narratio: Es una parte muy interesante para la Literatura. Se trataba de aprender a narrar los hechos en el caso del discurso forense, el orador elegía narrar los detalles como le convenía. La narración debía tener tres virtudes, abierta a la comprensión del receptor, clara en el sentido de que no hubiera ningún detalle que sobrara. La segunda posibilidad es que sea breve porque el receptor o juez podía perderse en los detalles. Y en tercer lugar debía ser verosímil (semejante a la verdad), creíble, probable... Los hechos debían ser planteados para convencer al juez y si se cuenta algo muy extraño debe ser explicado para que el público no se distancie.

Además se habló de que por un lado existía el orden de los hechos y por otro el orden de la narración, cómo se presentan esos hechos y éstos no tienen por qué coincidir. El primero es el orden natural y el segundo el orden artificial.

En Retórica se distingue entre una narración con un orden natural (cronológico) y también se podía buscar un orden artificial, es un comienzo in medias res, comenzar por la mitad del asunto. Romper el orden natural es mucho más efectivo e impactante porque crea intriga y sorpresa. Esta posibilidad fue, desde el principio, utilizada por la Literatura (novela policiaca) Los cuentos están basados en un orden natural.

-Argumentatio: Aquí está contenido todo lo visto sobre la Inventio. La Argumentatio se divide en dos partes: la PROBATIO (probar nuestra propia tesis) y la REFUTATIO (refutar la del contrario).

La Retórica Clásica recomendaba que es preferible refutar primero y probar después, porque a medida que llegue el final del discurso tenemos las últimas posibilidades para convencer a un juez. Dejando la refutación para el final podemos desbancar al contrario (cuando el otro está ganando).

-Peroratio: La Retórica Clásica también lo llamó Coronación, es la última oportunidad real para convencer al juez. Por un lado se trataba la faceta racional (recapitular los hechos) y también la parte psicológica o emocional (llanto, gritos e incluso los finales inesperados). La Retórica Clásica planteaba que si tu postura es muy difícil, narración increíble o mala argumentación, ¡éste es tu último momento!. El siglo XX ha traído otras estructuras no tan clásicas como esta, aunque aun sigue vigente:

Atención

Interés

Deseo (estimularlo)

Acción (de comprar el producto)

E) La Aplicación De La Retórica A Los Estudios Literarios.

El sistema nació para construir discursos cuyo fin era convencer a un juez. En principio, nada tenía que ver con la Literatura, pero La Poética embarcó en el estudio abstracto de la Literatura de tal manera que la Retórica fue el sistema para analizar y valorar textos literarios. En el siglo XX se guió haciendo análisis literarios a partir de figuras retóricas.

Lo primero que intentó la Retórica fue meter a los textos no literarios en su propio sistema. La **Intellectio** pertenece a un tipo de texto demostrativo cuya misión no es defender nada, pero el problema viene cuando se trata del género dramático porque es un tipo de Literatura que llega descontroladamente a cualquiera, con lo cual debe haber un control ideológico en el que el autor pueda ver si hay algo peligroso para el poder establecido. Se pueden estudiar los argumentos de una obra de teatro con los que el autor pretende convencer al público. En el siglo de oro el teatro es el gran espectáculo de masas.

La **Inventio**, hallazgo de las ideas, estableció listas de tópicos que podían repetirse. El escritor podía acudir a esa lista de tópicos y recrearlos. El sistema clásico decía que la obra era mejor si recreaba temas antiguos, si imitaba. Tópicos que se recrean son la vida como camino o viaje, el mundo como un libro que ha de leerse, la verdadera amistad con un afecto con más lealtad que en el amor (perder un amigo es peor que perder un amante). La amistad es preferible al amor, la posibilidad de hallar a la media naranja (tópico Platónico), el verdadero amor es aquel en el que hay amistad.

La **Dispositio** contribuyó a un análisis de la estructura de los textos. Es interesante el estudio de la Retórica en el que se formaba a los oradores proponiéndoles estructuras vacías de textos para que ellos las copletasen como, por ejemplo, la descripción (describir a una persona comenzando por la cabeza y acabando por los pies, describir un lugar acercando al receptor poco a poco al sitio que se le iba a describir, comenzando por los alrededores). Este tipo de estudio de descripción se ha utilizado para la enseñanza de lenguas modernas (alemán). Otro ejercicio es la fábula que plantea una situación entre animales y se extrae una conclusión moral (enseñanza didáctica).

La **Elocutio** sirvió para estudiar la lengua especial en que estaban escritos los textos literarios. La Literatura era una forma especial del lenguaje con muchas figuras retóricas, es un registro adornado, enriquecido. A partir de esta idea se entendió que el fin de la Literatura era estético, crear y reflejar belleza. Solo Aristóteles en La Poética observa que la Literatura, además de la belleza, es una forma de complacer a la imaginación y, según él, es la única metáfora que lo consigue. Para Aristóteles la metáfora es un mecanismo para poner ante los ojos de la imaginación, la metáfora pone en conexión dos mundos. Aristóteles es el único que habla de imaginación. Él intenta averiguar cuál es la esencia de la Literatura.

La **Memoria** implica esquemas visuales y esta forma de visualizar fue trasladada a textos literarios.

La **Actio** se utilizó para enseñar a actores a declamar, proyectar la voz, dominar sus gestos, vocalizar...pero, en principio, no tuvo interés para la Literatura.

Aristóteles (siglo IV a. C) en la Poética intentará analizar qué es la Literatura e intentara averiguar qué hay en la literatura para que un ser humano sienta la tragedia, la catarsis, cuando un ser humano llora viendo una tragedia y se desahoga de sus propios males, en una obra romántica recrea su propia pasión.

En principio, hay dos cosas fundamentales. Hasta el siglo XX se hacía un análisis de la Literatura por sí misma.

4.La Poética Clásica.

- La Poética De Aristóteles.

Aristóteles fue hijo de un médico, lo más cercano a un científico, experimentaba. Aristóteles llega con 16 años a Atenas y es alumno de la Academia Platónica y siempre estuvo influido por su maestro Platón, con el que tenía una relación de admiración y discrepancia a la vez. Platón, el de las anchas espaldas, que había pasado gran parte de su vida en Egipto (de donde basa muchas ideas como la de la transmigración) plantea que el alma está gobernada por el instinto y racionalidad (mito del carro).

Aristóteles a veces intenta explicar si existe una base racional en estos mitos, en su obra *El Alma*, intenta localizar el alma dentro del cuerpo humano.

Platón estableció otro gran mito que es que vivimos en una caverna y sólo tenemos un reflejo aproximado de las ideas, de la perfección. Aristóteles intentará ir más allá y plantear cómo la Literatura imita esas ideas e intenta averiguar si existe algún mecanismo en el ser humano por el que nos gusta la imitación.

Aristóteles estuvo fascinado por Platón, pero intenta explicarlo. No llega a rebatirlo pero llegó a cuestionar esos mitos egipcios.

Aristóteles fue preceptor de Alejandro Magno y le acompañó en todas sus correrías militares en las que recogía plantas, minerales, libros, fósiles, obras de arte... Cuando deja el servicio de Alejandro Magno, Aristóteles crea su propia Academia llamada Liceo, perfectamente organizada. Las materias más duras se dan por la mañana y las más ligeras por las tardes. Se estudia música, poesía...

Muchas de las clases se dan en un patio circular paseando. En griego patio = patos, La Poética es un tratado peripatético, se escribió paseando. Todas las clases que daba de Naturaleza o Literatura las daba con los objetos que recogió con Alejandro Magno porque pensaba que la mejor manera de aprender es viendo y tocando. Se organizaban las comidas para que los alumnos agilizaran la memoria (queso y aceitunas). La gran duda es si Aristóteles escribió sus tratados o fueron sus discípulos. La Poética es de Aristóteles, escrita al final de su vida cuando comienza a plantearse misterios. Es un tratado peripatético y trata de responder a preguntas de Literatura siendo todas las respuestas contestadas con respecto al ser humano.

Escribe un libro a su hijo *Ética* para Nicómano, testamento de búsqueda de los comportamientos y ética. Procura no hacerle a nadie lo que a ti no te gustaría que te hicieran!. La ética empieza en uno mismo.

La Literatura es una muestra de la limitación humana porque es un sistema para imaginar e imitar otros mundos que siempre se quedan en la mente humana pues al no conocer a otros seres distintos no sabemos cómo pensamos. Nuestro tope es nuestra inteligencia. Aristóteles dice que la Literatura revela nuestros límites y nos seduce porque nos permite imaginar otros mundos. Al ser humano le gusta la Literatura porque imita otros mundos y el ser humano no aprende imitando. Algo que nunca va a vivir un espectador griego. El lector valora la obra literaria en la medida que aprende. Una persona está muerta cuando no siente curiosidad por aprender.

También la Literatura es una forma terapéutica, nos permite liberarnos de cargas internas. ¿Por qué el ser humano se complace llorando? catarsis: purga física en la que nos limpiamos por dentro. Si lloramos en una tragedia es porque proyectamos en ese personaje una tragedia que no hemos resuelto bien, lloramos porque nos conmovemos. Explica por qué la Literatura puede ser perseguida.

La Literatura es la mayor muestra de civilización humana porque el ser humano crece por dentro. Aristóteles se centra en la tragedia, *Edipo Rey*, porque el mecanismo de asociación entre lo que sucede en el escenario y el público es más cercano que una comedia (la risa crea distancia). En la tragedia no hay distancia porque el público está conmovido.

Edipo Rey (Sófocles) es una tragedia en la que un hombre tiene que buscar a un asesino y castigarle, siendo el asesino él mismo. El público se queda atrapado por una trama intentando averiguar la inteligencia del autor.