

**ESTUDIOS SOBRE EL DISCURSO POLITICO:
El papel persuasivo de las figuras retóricas y de la gestualidad**

Alexandre Dorna
Université de Paris 8

RESUMEN

La psicología (social) mantiene una actitud ambigua respecto al lenguaje. Sin embargo, la larga marcha del discurso político, a través de la historia, se inscribe dentro de las perspectivas abiertas por las modernas teorías de la persuasión. Este artículo trata de situar y caracterizar el discurso político, proponer algunas experiencias y una metodología de análisis, así como la urgencia de un modelo integrador. El estudio de ciertos casos, permite ilustrar el interés de la experimentación y la utilización del análisis del discurso, tanto en situaciones de debate como en otras que ponen de relieve los elementos verbales y gestuales, y los efectos persuasivos del discurso político.

ABSTRACT

The psychology (social) maintains an ambiguous attitude about language. However, historically political discourse is inscribed into open perspectives by modern theories of persuasion. This article tries to place and characterize the political discourse. Some experiences and a method of analysis are proposed, and this article suggests the urgency of model integrative. The analysis of some cases illustrates the utility of experimentation and discourse analysis, in situations of conflict as much in other situations that clearly contain verbal and gestual elements, and the persuasive consequences of political discourse.

El análisis científico del universo discursivo, comenzado hace algún tiempo (Bromberg, Dorna, Ghiglione, 1983), nos ha mostrado: la inconmensurabilidad de los procesos argumentativos, la multiplicidad de las realidades construidas con el habla, la complejidad creciente del espectáculo discursivo y de la puesta en escena de la oratoria política.

Paradójicamente, es en la vieja máquina retórica que redescubrimos —por cierto fragmentariamente— algunos elementos de gran utilidad (Dorna y Ghiglione, 1989). Los psicólogos sociales experimentalistas de la década de los cincuenta (Hovland, Kelley, Janis y otros) apuntaron también en esa dirección. La actitud experimental les permitió avanzar por el camino de las expli-

caciones empíricas. Sin embargo, el modelo conductista aplicado por ellos, dejó en suspenso la cuestión clave: la problemática discursiva propiamente dicha y la relacionada con la interacción comunicativa de los actores. Unos cuantos años después, otros investigadores como Cialdini y sus colaboradores, (nos) permitieron re-enfocar el fenómeno discursivo desde el punto de vista cognitivo y de los procesos de interacción.

Las aportaciones de otras corrientes —especialmente sociolingüísticas— nos permitieron integrar, en un enfoque general, la palabra como un proceso de construcción social de la referencia y del significado.

Dentro de esta perspectiva general, que hemos denominado teoría del *Contrato de Comunicación* (Ghiglione y otros 1986), se inscriben los estudios sobre la producción discursiva política que expondremos más adelante. Pensamos que resultará útil resumir algunas de sus premisas.

- a) El discurso —político— es el producto de un proceso cognitivo-conductual, socialmente determinado, situacional y fundado en las representaciones que del contexto se hacen los actores.
- b) La lógica que estructura las argumentaciones es aquella de lo verosímil y no la de una verdad formalmente demostrable.
- c) El discurso emitido conlleva la presencia de ciertas huellas lingüísticas observables en el plano de la sintaxis, el léxico y la semántica.
- d) El análisis de dichas huellas (nos) permite inferir la presencia de procesos cognitivos que preceden a la producción discursiva.
- e) Los procesos cognitivos influyen en la elaboración de las estrategias persuasivas, puestas en escena por los actores, en función de las características de la situación y sus consecuencias.
- f) Los parámetros verbales, gestuales y paraverbales forman subsistemas del proceso global de la comunicación contractual.

La pertinencia de estas premisas ha sido investigada en numerosos estudios. Su aplicación al discurso político ha sido objeto de algunas publicaciones recientes: Ghiglione et al., 1989; Dorna, 1987, 1991, 1992; Dorna y Ghiglione, 1990; Montero y Dorna, 1992.

La política es diálogo, pero también es un simulacro de combate. Los antiguos organizaban torneos de oratoria y el público presenciaba, aplaudía y aclamaba a los vencedores.

Hoy, nuevamente la palabra se ofrece al público. Pero esta vez a millones de espectadores. La televisión reproduce en directo los enfrentamientos ver-

bales, introduciendo así las prácticas ancestrales de oradores y sofistas bajo la tutela de profesionales de la escena.

¿Qué nos sugiere la asociación del discurso político y la televisión?.

a) La utilización de los medios masivos de comunicación para difundir los debates políticos vuelve a crear una situación contractual dramatizada. La palabra en sí, su contenido, pasa a ser solo uno de los elementos dentro de los escenarios programados por los nuevos asesores de la comunicación y ejecutados por los actores políticos.

El discurso político se ha plegado a las exigencias del espectáculo. La ambientación provoca un reflejo de arena y sangre. Simbólicamente se espera la muerte de uno de los contrincantes.

Pocas cosas son dejadas al azar. La cámara con su ojo escrutador hace resaltar los detalles y facilita el suspenso. El drama del combate se construye como la realidad misma que será creada a través de la palabra.

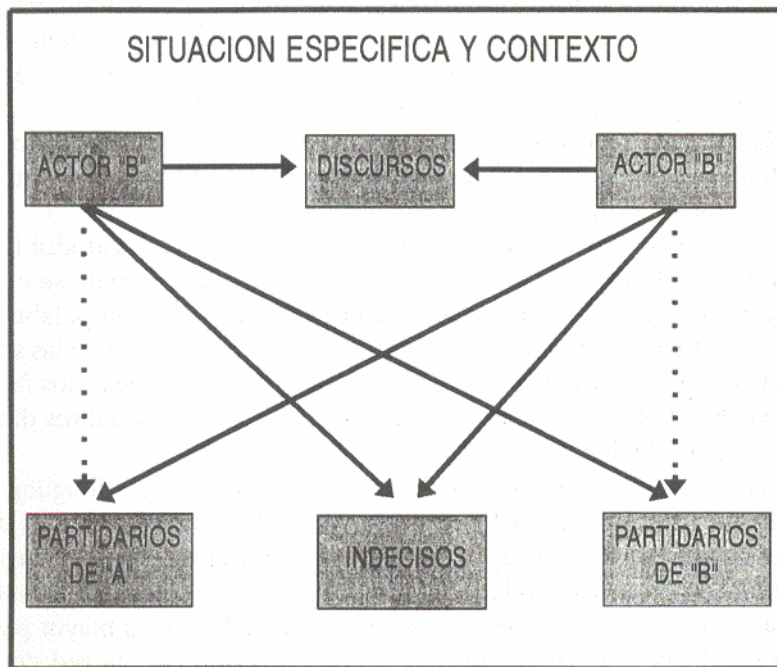
Todo se pone al servicio de la escenografía: la disposición de las sillas (incluso la altura), el juego de las cámaras (captar los movimientos faciales, los gestos de las manos, etc.) el uso del zoom y los encuadres darán mayor o menor realce a la retórica visual.

En definitiva: la política vuelve a ser un teatro de meta-lenguaje.

b) frente a la intencionalidad de los oradores los televidentes son blancos definidos. Una simple categorización permite identificarlos: partidarios, adversarios e indecisos. Y aunque el discurso político tiende a englobar al auditorio, los mensajes están orientados en su mayor parte hacia los indecisos. En el Cuadro N°1 podemos observar la red de los intercambios. Resulta notable que los actores políticos se dirigen los unos a los otros sin ninguna pretensión real de convencerse, sino como un medio para persuadir a los indecisos, influir en los partidarios del contrario y reafirmar los propios.

Algunas de las estrategias para captar al televidente son muy antiguas: poner en contradicción al antagonista, desestabilizarlo emocionalmente, descalificarlo, mostrar su falta de coherencia, la falsedad de su realidad, etc.

c) En el nuevo discurso político: la apariencia cuenta más que la esencia, la imagen más que la idea, la forma más que el contenido, las fórmulas retóricas están destinadas a producir impacto y (con)vencer acallando el discurso del adversario. La lógica a través de la cual se (re)construye una realidad (favorable a las propias opciones) es siempre la lógica de lo verosímil y no la lógica (formal) de búsqueda de una verdad demostrable.



Cuadro N°1

Esta caracterización del discurso político —vía los medios masivos de comunicación— se ha generalizado a casi todos los dominios de la política. El político se encuentra en representación permanente. El conjunto de los comportamientos de los hombres políticos se encuentra hoy en día delimitado por las reglas del espectáculo. Incluso, la gestualidad se ha transformado para adaptarse a los nuevos cánones.

Dentro de este contexto, los estudios que presentamos a continuación analizan la actuación discursiva, por una parte esencialmente verbal y por otra gestual. Ambos estudios son complementarios, y nos hacen meditar sobre las bases retóricas de la actividad persuasiva y sus aplicaciones presentes.

Estudio de un debate político en televisión: el papel de las figuras retóricas

En los anales del debate político francés, la emisión «*L'heure de vérité*» ocupa un lugar privilegiado. Y entre sus programas, hay uno que captó la atención del gran público y de los especialistas de la comunicación: El debate entre Jacques Chirac y Laurent Fabius.

Todos los ingredientes de la «escenificación» (*mise en scène*) se encuentran presentes antes, durante y después del acontecimiento.

Los principales periódicos interpretan y pronostican el alcance del debate. Por ejemplo, el periódico *Le Monde* titula «Fabius-Chirac: a cada cual su angustia», y el cotidiano de la mañana *Libération* dice en primera plana: «El combate del siglo».

Así el perfil y el papel de ambos protagonistas es descrito, comentado y amplificado durante los días que preceden al debate:

Lauren Fabius, entonces primer ministro socialista, es presentado como alguien competente, moderno, joven y ambicioso.

Jacques Chirac, ex-primer ministro, líder de la oposición de derecha, aparece encarnando la tradición, la habilidad, la experiencia, y la voluntad de reconquista del poder.

Al día siguiente del debate (27-10-85) la mayoría de los comentaristas de la prensa escrita y audio-visual proclaman a Jacques Chirac como vencedor. Laurent Fabius había sido derrotado por un estrecho margen. Se dieron múltiples interpretaciones, pero la impresión general fue que Fabius había actuado bien durante la primera parte del debate y perdido la segunda, pese a la semejanza en los contenidos.

Un estudio (Dorna, 1977; Ghiglione et al. 1989) nos permitió mostrar algunos aspectos menos visibles del debate y desarrollar algunas hipótesis originales:

La importancia relativa de las figuras retóricas

Si a contenidos semejantes, los efectos pueden ser percibidos como diferentes, entonces parece lícito plantearse algunos interrogantes. Uno de ellos es la utilización (por uno y otro de los adversarios) de las figuras retóricas.

Actualmente casi olvidadas, las figuras retóricas fueron consideradas en la antigüedad como herramientas poderosas de la persuasión y como las piezas maestras de la construcción argumentativa. De allí que muchas figuras

fueran memorizadas e introducidas en las «improvisaciones» que acostumbraban a hacer los oradores en Atenas o en Roma. Debemos tener en cuenta que la lógica de los procedimientos de este tipo se encuentra en su grado de verosimilitud más que en su lógica demostrativa. La capacidad de las figuras para crear o recrear imágenes constituye su fuerza persuasiva. Su introducción permite armonizar el discurso y dotarlo de una elegancia poética. Ellas construyen y producen un ritmo que refuerza el proceso de memorización y reaviva la atención.

Por otra parte las imágenes retóricas (Reboul, 1983; Perelman, 1977; Suhamy, 1984) plantean la cuestión de una teoría de la expresión oral, la cual refleja no solamente los dispositivos lingüísticos, sino también de una filosofía en el sentido clásico del término (un saber-vivir), de una cultura cívica y de un ideal intelectual: el humanismo.

Los resultados del análisis del debate nos permiten afirmar que el impacto de las figuras retóricas es estadísticamente significativo, aunque sea imposible precisar —por el momento— cual es el grado de persuasión aportado por cada una de las categorías de figuras retóricas utilizadas.

En el cuadro siguiente se muestra en términos cuantitativos la existencia de una diferencia importante entre los oradores.

CUADRO 2

Orador	FABIUS	CHIRAC
<i>Categorías de figuras retóricas</i>		
De construcción	114	136
De pensamiento	74	107
De palabras	6	30
De sentido	47	48
De autoridad	101	107
TOTALES	342	428

Una diferencia cuantitativa también se encuentra al comparar las diez figuras más utilizadas por uno y otro de los protagonistas, como lo muestra el cuadro siguiente:

CUADRO 3

Orador	FABIUS	CHIRAC
<i>Figuras retóricas</i>		
Repetición	46	46
Apóstrofe	35	53
Gradación	21	31
Antítesis	28	23
Ironía	13	29
Argumento de autoridad	14	26
Efectos	19	19
Metáfora	6	24
Anáfora	9	24
Rima	6	24
TOTALES	197	298

Un análisis preciso del peso particular de cada tipo de figura puede aportar otros elementos de juicio y postular nuevas hipótesis de trabajo.

La importancia de la gestualidad en la persuasión

Durante una de las secuencias del intercambio de palabras entre Fabius y Chirac se produjo un incidente que a todas luces puede ser considerado como crítico, pues ha permanecido vivo en la memoria colectiva y ha servido de base a varias de las interpretaciones posteriores.

Se trata de un «gesto» inserto dentro de un rápido forcejeo verbal. la reproducción del diálogo permite apreciar su significado y contexto:

- Chirac:* Vamos, sea amable, tenga la cortesía de dejarme hablar, deje de interrumpir a cada momento como un gozque.
- Fabius:* Permítame decirle que Usted habla al primer ministro de Francia ...
- Chirac:* No.
- Fabius:* Que se cree Usted, que se cree Usted, que se cree ... oiga ... (incidente gestual!).
- Chirac:* Me dirijo al Señor Fabius, representante del partido socialista.
- Fabius :* Que es este comportamiento, es escandaloso ...
- Periodista:* Señores, retomemos el debate.

El análisis de esta secuencia pone en evidencia como se asocian y ensamblan la palabra, el gesto y el tono. El incidente corresponde al momento en que Fabius dice: «que se cree Usted ...» con un tono de profunda molestia y acompañado de un gesto despectivo y de desagrado.

Se trata de una ruptura de contrato y de la imagen que Fabius había cultivado: hombre gentil y calmado. Su actitud verbal y su mímica provocó una suerte de *mini-choque* en la percepción de los televidentes. Los observadores quedaron impresionados al ver un Fabius impertinente, y autoritario y es en esos momentos cuando, según nuestra interpretación, se juega la partida en favor de Chirac.

La situación de Tribuna y el papel de la gestualidad

La gestualidad es un elemento importante del proceso de persuasión, aunque pocos estudios modernos analizan la relación de la gestualidad y la política. Sin embargo, en la antigüedad se le prestaba una especial atención. Quintiliano en el primer siglo de nuestra era escribe: «Examinen cuantas cosas expresa el gesto independientemente de la palabra y descubrirán su importancia. El número de movimientos que las manos son capaces de efectuar es incalculable. ¿Acaso no expresan y designan lugares tanto como personas?».

Un historiador reconocido como Le Goff habla de la civilización occidental como de una «civilización del gesto», mientras que San Agustín descubre «la voz del espíritu» en el movimiento del cuerpo.

La presencia permanente de la gestualidad en el discurso nunca ha pasado desapercibida, aunque poco se sabe sobre su función persuasiva. En una investigación reciente (etapa exploratoria) hemos obtenido algunos resultados alentadores, que confirman la influencia que el gesto tiene en el discurso (Argentin, Dorna y Ghiglione, 1990; Argentin y Dorna, 1992).

En ese sentido podemos decir que la producción discursiva que hace referencia directa a la estructura lexical y sintáctica, también recurre al conjunto de movimientos mímico-posturales. A saber que:

- Los gestos se correlacionan con la palabra
- El movimiento anticipa a aquello que se verbaliza
- Los movimientos cinéticos ponen de manifiesto la interacción y la transformación del pensamiento.

La comprobación de la validez práctica de un modelo de clasificación de la gestualidad (Argentin, 1989) fue realizada durante una actividad profesional de asesoramiento en comunicación política. A petición de un senador (candidato a la presidencia de su partido) estudiamos —entre otras cuestiones— la elaboración del discurso de candidatura, que debía ser pronunciado delante de los delegados de su partido, reunidos en congreso nacional, y mandatarios para la elección del presidente.

La preparación del discurso, exigió al mismo tiempo una metodología de expresión verbal y gestual. El entrenamiento permitió orientar los tipos de gestos que debían realizarse, atenuar y/o eliminar, en determinados momentos. Para ello, usamos el modelo «M.A.P.» (Argentin, 1989).

La taxonomía propuesta considera tres grandes categorías:

- Los gestos de tipo Metafórico (M): aquellos que se presentan como una analogía sustitutiva de las palabras que designan la acción.
- Los gestos de tipo Adaptador (A): aquellos que traducen una adaptación —involuntaria— del orador al pronunciar el discurso y en relación a la situación oratoria.
- Los gestos de tipo Punteador (P): aquellos que permiten marcar y resaltar las palabras.

La situación de entrenamiento se programa en términos quasi-experimentales. A saber:

a) Una primera etapa consistió en filmar (video) un ensayo del discurso que el candidato debía pronunciar, pero sin introducir ningún consejo.

El análisis gestual del discurso permitió posteriormente constatar que la proporción de gestos, en función del modelo MAP, se distribuían de la manera siguiente:

Categorías	M	A	P
Discurso inicial (primeros 3 minutos)	14	24	29

b) Luego durante los períodos de entrenamiento fueron eliminados los gestos adaptadores, disminuidos los punteadores y mantenidos los metafóricos, según el esquema siguiente:

Categorías	M	A	P
Discursos de entrenamiento (primeros 3 minutos)	13	0	19

El éxito del discurso del candidato en el congreso (según las opiniones de los delegados) fue determinante en su elección como presidente de su partido.

Este resultado victorioso nos permite globalmente confirmar: por una parte, lo fundado de la tesis de que la gestualidad juega un papel importante y, por otra, el interés de contar con una categorización, estilo MAP, para diagnosticar y luego prescribir un programa de entrenamiento gestual. Sin embargo, los datos son demasiados globales y hasta cierto punto solo descriptivos. Por esta razón, efectuamos una experimentación de laboratorio para verificar el carácter persuasivo de las modificaciones introducidas en el repertorio gestual del sujeto-orador.

Los resultados de la experimentación (Dorna y Argentin, 1992) tienden a confirmar la hipótesis central, en el sentido de reconocer el carácter persuasivo de la gestualidad y permiten decir que:

- dicho efecto influye a su vez en la percepción que los sujetos experimentales —en este caso estudiantes— tienen de la posición política del orador.
- la actitud de los sujetos experimentales respecto al discurso mismo permanece prácticamente inalterada.

Otros estudios —actualmente en preparación— podrán profundizar el alcance de estas experiencias y precisar las hipótesis presentadas.

Breve nota final

A lo largo de este artículo hemos insistido en la precariedad de los datos y lo provisional de nuestras conclusiones. Un campo extenso se abre delante de nosotros. Las preguntas son más numerosas que las respuestas. Es necesario profundizar con nuevas investigaciones sobre los mecanismos y sus aplicaciones.

Pero profundizar no basta. Resulta indispensable jerarquizar los hallazgos obtenidos, a fin de orientar los nuevos trabajos. Pero esto es materia de otro estudio y de nuevas publicaciones. Y si bien esperamos continuar el trabajo (de laboratorio), las urgencias de la política contingente merecen ser abordadas con igual rigor.

El análisis estructural y el estudio de los efectos del discurso político en situaciones de «monólogo» o de «diálogo» nos hace constatar la necesidad de desarrollar, en el campo de la psicología social de la política, un nuevo paradigma integrador.

Referencias

- Argentin,G.(1989): *Quand faire c'est dire ...* Liège-Bruxelles, Mardaga.
- Argentin,G.-Dorna,A.-Ghiglione,R.(1990): La gestualité et ses effets dans le discours politique. *Psychologie Francaise*, 35-2, 153-161.
- Bromberg,M.-Dorna,A.-Ghiglione,R.(1983): Les conditions de la persuasion. *Champs Educatifs*, 4, 141-179.
- Bromberg,M.-Dorna,A.-Ghiglione,R.(1986): Parole et persuasion: les enjeux sociaux. En R.Ghiglione: *L'homme communiquant*. París. Colin.
- Dorna,A.(1987): Une approche expérimentale de la parole persuasive en politique. *Bulletin de Psychologie*. XL, 379, 251-255.
- Dorna,A.(1991): Changement et persuasion. *Tesis*. Universidad de París 8.

- Dorna,A.(1992): Fundamentos de un enfoque contractual del discurso político. *Interaction Social* (en prensa).
- Dorna,A.-Bromberg,M.(1985): Communication persuasive et logiques persuasives: deux expériences en situation de laboratoire. *Psychologie Francaise*, 30, 1, 41-50.
- Dorna,A.-Ghiglione,R.(1989): Le discours politique, d'hier et d'aujourd'hui. En R.Ghiglione (Ed.): *Je vous ai compris*. París, Colin.
- Dorna,A.-Ghiglione,R.(1990): «Psychologies Politiques». Número especial de *Psychologie Francaise*. V. 35-2.
- Ghiglione,R.(1983): Le contrat de communication: théories et expérimentations, systèmes de communication, contrats de communication. París. *Cahmps Educatifs*, 4, 9-25.
- Ghiglione,R.(1986): *L'homme communiquant*. París, Colin.
- Ibañez,T.(1990): *Aproximaciones a la Psicología Social*. Barcelona, Sendai.
- Lucas,I.(1985): Stratégies théoriques et politiques. Thèse de Doctorat de 3ème cycle. Université de París 8.
- Montero, M.-Dorna,A.(1992): Psicología Política. Número especial de la *Revista Latinoamericana de Psicología* (en prensa).
- Perelman,Ch.(1977): *L'empire théorique*. París, Vrin.
- Reboul,O.(1980): *Langage et idéologie*. París, PUF.
- Reboul,O.(1983): *La rhétorique*. París, PUF.
- Suhamy,H.(1989): *Les figures de style*. París, PUF.