

XAVIER LABORDA: *Retórica interpersonal*, Barcelona: Octaedro, 1996, 154 págs.

Este libro nos ofrece la ordenación y sistematización de las estrategias comunicativas, recursos persuasivos, y principios que regulan los discursos interpersonales, partiendo de las aportaciones de la retórica y la pragmática. Todo el contenido se reparte a lo largo de nueve capítulos enhebrados entre sí, complementándose y avanzando en la aportación informativa y explicativa para desembocar en la conclusión, que recoge y unifica todos los caminos y deja abiertas nuevas sendas a la exploración futura, previo inicio, en el primer capítulo, con una breve presentación de la estructura del trabajo en la que se nos adelanta el contenido y ordenación del mismo.

Con *Retórica interpersonal*, capítulo segundo, el autor entra en materia y aclara que esta obra intenta paliar el vacío existente en la retórica tradicional, que prestó mayor atención al habla pública que al habla privada. Esa es la razón que le impulsa a ocuparse de este aspecto de la comunicación: las relaciones interpersonales y sus necesidades comunicativas. Considera que en el habla cotidiana también hay complejidad y elaboración discursiva, hay estrategias y móviles, roles y condiciones de felicidad comunicativa. Para él, de cabal importancia en la *retórica interpersonal* son las máximas de la asertividad, la empatía y la autoestima, que no son más que la remodelación del principio clásico de la ética del hablante: prudencia, veracidad y buena voluntad. Finaliza este capítulo con la definición de las tales máximas, que están implicadas en las categorías de la conversación y de la entrevista social.

El capítulo tercero, *Modelo clásico: yo, tú, ello* versa sobre el origen y propósitos

de la retórica clásica, deteniéndose en la revisión de la propuesta aristotélica, conformada por el *yo* (orador), *tú* (interlocutor) y *ello* (discurso), respectivamente: *éthos*, *páthos* y *lógos* en la terminología original.

De la *Identificación e inclusión, dominio y afecto* trata el capítulo cuarto, que se introduce con el epígrafe *Función retórica del lenguaje*, donde expone que el individuo ha tomado de la sociedad, conjuntamente con la adquisición de su lengua, un conjunto de principios y estrategias persuasivas, que le procuran la satisfacción de sus necesidades como ser simbólico. Desde el primer renglón de este apartado el escritor puntualiza que el eje central de la retórica de la comunicación es la identificación, entendiéndola como interés por los demás (inclusión), respeto (dominio) y aprecio (afecto). Tras dedicar unas letras a las capas de la personalidad, el texto avanza en los conceptos reseñados bajo los términos *Sociabilidad, liderazgo y querer*; para desembocar en la relación entre *Intención y expresión* que le permite establecer una tipología del individuo, que recaba del ámbito de la psicología, como ser social: sumiso, demócrata y autócrata, por una parte; y solitario, sociable y gregario, por otra. Con *Tradición y modernidad en retórica*, el autor aúna lo clásico y lo contemporáneo de la retórica, que se sintetiza en la formulación del siguiente principio: el individuo habla para ser feliz.

En *Móviles de la acción y estrategias*, tras señalar que los móviles son las necesidades, causas o motivos, que inducen al individuo a utilizar estrategias para determinar la acción del receptor, los clasifica en móviles de la identificación, la conformidad y la interiorización. Para despertar los móviles se pone en práctica determina-

das estrategias, que se agrupan en las categorías de gratificación, sanción, pericia, compromisos impersonales y personales. Los ejemplos seleccionados por el autor para ilustrar cada una de las modalidades estratégicas en el discurso son clarificadoras. En la descripción de las mismas observamos cómo se recurre a la amenaza, la promesa, simpatía, la estimulación aversiva, el altruismo, la deuda, la autoestima, entre otros. Se completa el capítulo con la presentación de cuatro técnicas persuasivas: *el-pie-en-la-puerta*, *la-primera-en-la-frente*, *la-buena-persona* y *pobre-de mí*. Deja entrever el autor que en la primera de las técnicas señaladas desempeña un papel primordial la astucia, ejerciendo una presión camuflada; en la segunda de las técnicas se aplica la estrategia de sanción con el recurso del miedo; en la penúltima, se intenta conducir el comportamiento del receptor a través del estímulo positivo; la última recurre a la reclamación del pago de una deuda.

Los tres capítulos que se suceden son ejemplificaciones que facilitan la explicación y comprensión del contenido expuesto en los dos capítulos precedentes, con los que acertadamente articulados configuran el núcleo o eje fundamental de *Retórica interpersonal*.

Con el título *Me llamo Guitar*, que surge por un procedimiento asociativo con el nombre de la película *Johnny Guitar*, se adentra esta vez el escritor en el examen de los actos retóricos encaminados a la búsqueda de la identificación inclusiva que responde a los principios de cortesía (tacto, generosidad, aprobación, afecto), empatía, asertividad, estimulación de la autoestima, veracidad. La *comunicación de un diagnóstico* sirve para ilustrar los principios citados, que favorecen la relación entre médico y paciente; y el análisis de determinados enunciados publicitarios valen también para mostrar los recursos dirigidos a la búsqueda de la inclusión.

Con el capítulo titulado *A disposición de los órganos*, sintagma tomado de una frase de un escrito de dimisión, se avanza en el comentario de la modalidad discursiva. Se examina los recursos del texto seleccionado desde la perspectiva de la retórica tradicional, de la pragmática y de la retórica interpersonal, encuadrándose dentro de los usos comunicativos asertivos que responden al principio de control.

Al capítulo octavo, el autor le asigna el nombre en función vocativa, *Emilio querido*, nombre que avisa al lector acerca de la tipología textual del discurso, una carta amistosa, que va a someter a comentario. La selección y análisis del texto en cuestión obedece al deseo expreso por Xavier Laborda de mostrar un ejemplo de discurso afectivo, de expresión de sentimientos, elaborado, según se desprende del análisis, con las propuestas del formalismo ruso (uso del desvío), los discursos publicitarios, y plagado de humor e ironía, sin menoscabo del afecto. Por tanto, nos hallamos ante un texto explicativo de una información suministrada en el capítulo cuarto a propósito de los principios identificativos.

Finaliza esta interesante aportación a los estudios de los discursos interpersonales con una *Conclusión* a modo de recapitulación, en la que el autor considera que el acto de hablar implica saber escuchar, ser cooperativo, cortés, asertivo, empático y respetuoso con la autoestima de los otros hablantes participantes.

De gran interés nos parece el libro de Xavier Laborda por atender aspectos del lenguaje no considerados hasta ahora por los estudios lingüísticos. Es una información de orden práctico, al tener como objeto de estudio las manifestaciones lingüísticas cotidianas, los enunciados que manejan los hablantes en sus relaciones amistosas, afectivas, laborales. Es de interés, insisto, porque se ocupa de las manifestacio-

nes primigenias del lenguaje, porque permite la satisfacción de necesidades que requieren la participación de otros individuos, porque orienta acerca de qué mecanismo seguir para que la comunicación sea grata, fluida, placentera; porque explica textos en los que la manipulación está encubierta, y hay que enseñar a desentrañar esas estrategias discursivas.

Para finalizar, me gustaría recordar que como la enseñanza-aprendizaje de la lengua no debe estar desconectada de la complejidad y variedad del tejido social, creemos, como apunta el autor, que hay que continuar con investigaciones que completen y amplíen la gama de conocimientos de esta naturaleza.

*María Josefa Reyes Díaz*