

ANÁLISIS DEL DISCURSO POLÍTICO CONTEMPORÁNEO: EL CAMINO DE LA RETÓRICA A LA POLÍTICA.

Manuel Bermúdez Vázquez
Universidad de Córdoba

Resumen

Desde la aparición de la democracia en el mundo griego en el s. V a. C., los primeros filósofos pudieron constatar que la palabra ejercía un influjo de la máxima importancia en todas las cuestiones políticas. Una persona que se dirigía a un auditorio se imbuía de un aura especial, de una fuerza extraña. Así, podemos establecer con claridad que la relación del poder y la palabra es estrecha, intensa e íntima.

Con el desarrollo de las democracias contemporáneas y la evolución de los medios de comunicación, hoy más que nunca se torna necesario el poder enfrentarnos de algún modo a la necesidad de llevar a cabo un análisis del discurso medianamente válido. Cada día, el ciudadano medio se ve saturado por un alud informativo de proporciones inmensas que se vuelve imposible de percibir en su justa medida y que, en cierto modo, niega la reflexión necesaria para entender su contenido. En el ámbito político se dirigen discursos cotidianamente y cada vez resulta más difícil el poder aplicar las herramientas de pensamiento crítico fundamentales para evitar las intenciones sesgadas, parciales o tendenciosas. Dicho de otro modo y sin ambages, la sociedad occidental contemporánea necesita, hoy más que nunca, una herramienta de pensamiento crítico que le permita analizar con detalle los matices de los discursos políticos. Y esa herramienta es la que pretendemos presentar aquí.

El discurso político persigue persuadir a la ciudadanía de mil maneras distintas. Con la herramienta de análisis que proponemos podemos diseccionar las intenciones que hay detrás y con el modelo gráfico que presentamos ponemos a disposición de todo el mundo un instrumento que permite constatar, de un solo vistazo, qué tipo de discurso nos están dirigiendo.

Dos cuestiones finales: 1) Hemos establecido una serie de estrategias o regulaciones que pueden aparecer en un discurso y hemos llegado a la conclusión de que son siete. Podríamos haber ampliado la lista, pero en realidad en estas siete se engloban

prácticamente todos los modos diversos de afrontar un discurso. 2) Esta herramienta se puede aplicar a todo tipo de discursos, no solo al político.

Palabras clave: Pensamiento crítico, lógica, análisis del discurso, retórica, filosofía.

1. Introducción

La civilización vino de la mano de las ciudades. Los griegos ya vieron el matiz fundamental que diferenciaba una ciudad de calles, edificios y plazas, concepto al que se referían con la palabra *astí*, y la ciudad de las personas, del grupo humano que convivía en comunidad en torno a un lugar, concepto al que se referían con la palabra *polis*. Era la polis la que hizo posible la aparición de la civilización, pero por encima de esta fue, sobre todo, la *paideia*, ese orden mental que tejía los mimbres de la cultura, el responsable del progreso de la humanidad. Y el hilo con el que se tejían estos mimbres era y es el lenguaje, la palabra.

Al arte del bien decir, del uso de la palabra para deleitar, es la retórica. En el mundo antiguo, Grecia y Roma, se daba por hecho que la retórica era esencialmente ética y política y ambas cuestiones iban inextricablemente entrelazadas. El *rhêtor* era al mismo tiempo orador y político, y luego maestro de retórica. Ya desde la explicación mítica, en el mismo Homero, la enseñanza que Fénix impartió a Aquiles tenía como propósito aprender a hablar y a combatir. Los líricos arcaicos a menudo empleaban sus composiciones poéticas como un arma de lucha (Alceo, Solón y Tirteo, por ejemplo). Los llamados sofistas eran, al mismo tiempo, maestros de política y del discurso. Sócrates pretendía enseñar política a sus discípulos y diseñó un instrumento retórico: para vencer en el debate cara a cara a sus adversarios. Platón pretendía enseñar política basándose en el conocimiento cierto de lo justo, lo legal y lo piadoso, estableciendo también él las bases de una retórica llamada psicagógica o conductora de almas. Fue Platón el que trató de vincular la buena retórica, la retórica filosófica (o científica como prefieren traducir otros), a la verdad, a la idea de verdad, de ahí que pusiera en boca de Sócrates: “*Y un arte verdadero de la palabra que no esté ligado a la verdad, ni existe, ni existirá jamás*” (Platón, *Fedro*, 260d).

Gorgias el sofista ya tuvo la idea de que antes de actuar vienen las palabras que anuncian esos actos: “El principio, a su vez, sería una palabra, pues las acciones que se van a realizar deben ir precedidas por palabras” (Gorgias, *Los sofistas*, 2013, p. 201).

También Isócrates intentaba educar a políticos honestos y justos, con base en pensamientos elevados y eficaces. Aristóteles estudió profundamente los procesos discursivos de carácter político y observó que los maestros llamados sofistas a menudo confundían la política con la retórica, de manera errónea, pues son cosas diferentes: la retórica es en realidad instrumento de la política. Demóstenes fue, probablemente el mayor orador político de todos los tiempos y él ya se dio cuenta, en su discurso sobre el Quersoneso, que el pueblo siempre busca la guía de las palabras del político: “Os gusta preguntar siempre al orador: ‘¿Qué hemos de hacer?’” (Demóstenes, 1967, p.93). Luego los tratados retóricos se referían en particular a los contenidos de la retórica deliberativa, que era la enseñanza generalizada en las escuelas superiores. Los famosos “ejercicios preparatorios” (*progymnasmata*) ofrecían a los futuros estudiosos de la retórica los conocimientos previos para desarrollar sus dotes oratorias en el foro y en la asamblea. Entre los ejercicios, se encontraba, por ejemplo, cómo elaborar una iniciativa legislativa. En Roma, a pesar de la *auctoritas* de que estaba investido el orador político, la elocuencia era un elemento necesario para el éxito político. Luego Quintiliano, Tácito y los maestros de retórica, aun bajo el poder omnipresente del emperador, continuaron enseñando el arte del orador político, como se muestra en la expresión: “hombre bueno experto en la palabra” (*vir bonus dicendi peritus*).

Ni aun la caída de las libertades, el final del Imperio Romano y el advenimiento del poder eclesiástico acabaron por completo con la elocuencia y la política, como lo muestra, por ejemplo, ese género retórico llamado “espejo de príncipes”, tan divulgado en la Edad Media y en el Renacimiento. Con la llegada del humanismo italiano la enseñanza de la política y la retórica se volvieron los temas esenciales. Nicolás Maquiavelo fue uno de los oradores y expertos en retórica política más reconocidos. Sólo cuando se quiso transformar la política en una disciplina científica *more geometrico*, la disciplina retórica empezó a decaer, hasta que fue expulsada de las aulas de manera definitiva a finales del siglo XIX. A pesar del declive de la enseñanza, la oratoria política siguió teniendo un puesto de privilegio en los regímenes parlamentarios.

Durante el siglo XX, con la caída de los regímenes autoritarios en Europa y la llegada de nuevas formas de pensamiento que rechazaban las verdades absolutas en el campo de la política, de la sociedad y de las demás disciplinas humanísticas, la retórica volvió a ocupar el terreno que había perdido en los últimos siglos. De tal manera, en Europa y en los Estados Unidos el estudio de la retórica política y de ahí el análisis del discurso político se convirtió en uno de los tópicos indispensables en las Universidades, mientras que esos

temas empezaron a ser considerados en los congresos, y las publicaciones sobre retórica y política se diseminaron en Occidente. Hoy por hoy, la comunicación, el periodismo y la misma ciencia política quedarían gravemente mutilados sin la enseñanza de la retórica. El discurso político no puede entenderse sin la comprensión del poder de la palabra, del consenso y de la importancia que tiene la manera de emitir un discurso persuasivo. De tal manera, el estudio de la retórica se presenta como un tópico indispensable en las ciencias políticas y sociales.

2. Análisis del discurso

Podríamos comenzar diciendo que al principio de toda relación donde cabe un discurso, entendido este concepto en sentido lato, hay siempre un conjunto de personas indiferenciadas. Nos las podemos imaginar en actitud de espera, hablando entre sí o calladas. Este conjunto de personas no empieza a ser interesante para el análisis del discurso hasta que uno de esos elementos que conforman el conjunto se separa, se aleja del grupo, se sitúa en un lugar destacado, ya sea una tarima, ya sea una cátedra, ya sea un atril. Esta persona es el orador y se sitúa frente al resto de personas de ese primer conjunto, que pasa a ser su auditorio. Ahora ya podemos distinguir los dos elementos que aparecen en esta nueva configuración: el orador y el auditorio. Esta imagen la podemos sublimar mediante una metáfora: ahora ya podemos distinguir entre el poder de la palabra y todo lo demás (Rodríguez de las Heras, 1983, pp. 1-2).

La relación de estos dos elementos recién constituidos, el orador y el auditorio, debe ser bidireccional. El mensaje del orador está directamente influido por las reacciones de su auditorio. El orador envía su palabra, que es un flujo de información, y, al mismo tiempo, el auditorio también le envía otro flujo de información al orador a través de su forma de recibir el mensaje. Esta bi-direccionalidad es imprescindible, pues si una de las dos vías por donde circulan los flujos de información se cortara, volveríamos a la situación inicial del conjunto de personas indiferenciadas. De hecho, no resulta difícil comprender que, si por algún motivo se rompe la cadena de intercambio de información, por ejemplo, al dejar de prestar atención el auditorio o al callarse el orador, desaparecen las condiciones necesarias para que se dé el acto comunicativo que pretendemos analizar.

No es nuestro propósito aquí analizar el antagonismo que se deriva de la misma posición enfrentada de las dos partes, del orador y del auditorio. Este antagonismo, esta separación,

arroja una situación muy rica en matices que va mucho más allá de la mera cuestión espacial. Merece la pena mencionar, aunque sea a vuelapluma, que este antagonismo es necesario para poder diferenciar las partes del acto comunicativo. Las personas encuentran la posibilidad de diferenciarse, de construirse, precisamente a través del conflicto, en una situación análoga al hecho de que el concepto de identidad se construye sobre la idea de diferencia (Carpio, 2004, p. 2).

Resulta inevitable percibir este enfrentamiento, este antagonismo, como algo desasosegante y se buscan herramientas para tratar de reducir la violencia y la tensión que esta situación provoca. Estas herramientas, estos instrumentos a los que hacemos referencia son, precisamente, las normas que regulan y suavizan, mediante una serie de regulaciones o estrategias, esta situación. Hemos llegado a la conclusión, junto con Antonio Rodríguez de las Heras, que estas estrategias, que presentan formas muy distintas unas de otras pero que tienen un sostén lógico detrás de ellas muy coherente y vertebrador, son siete. Siete regulaciones de esta situación de antagonismo que engloban, en su mayor parte, la gran mayoría de las formas diversas de relación que puede haber en un acto comunicativo como el que hemos descrito con un orador y un auditorio (Rodríguez de las Heras, 1983, p. 3). En la configuración de este modelo de organización del que hablamos encajan todo tipo de relaciones, desde una pareja al conjunto de la sociedad, pasando por grupos medianos, todos estos ejemplos responden al modelo propuesto. En el principio más elemental de la organización emerge el poder; el poder, por tanto, es algo inseparable de la organización (Foucault, 2015, pp. 13-14). El poder emerge del conjunto, se diferencia, toma una posición frente al resto, al auditorio, y crea los flujos que atraviesan todo el sistema y le permiten continuar en marcha. Cuando estos flujos se rompen, desaparece la situación que permite la existencia del conjunto.

En el modelo que estamos proponiendo, el poder que da la palabra no tiene por qué residir en exclusiva en una sola persona, puede estar en un grupo o en una institución. Del mismo modo, la parte diferenciada que se sitúa frente al poder (entendiendo este como el ejercicio de la palabra que marca la existencia de esos flujos informativos) tampoco tiene por qué ser siempre un grupo, puede ser una sola persona. Así, es importante señalar que en un grupo grande y complejo, como puede ser una sociedad completa, “los distintos poderes y sus flujos respectivos, que son de naturalezas muy diversas, se entrecruzan y constituyen un tejido organizativo” (Rodríguez de las Heras, 1983, p. 4) mucho más rico que el que hemos puesto como ejemplo que, por mor de la claridad, lo hemos presentado

simplificado. Es importante enfatizar, pues, que el modelo que proponemos es muy general, pero así hemos logrado que sirva para proyectar a cualquier tamaño o forma de organización humana, gracias a que su fundamento lógico y teórico le otorga esta amplitud y esta validez. Es el momento, pues, de llevar a cabo el análisis en el poder de la palabra, ese fenómeno que, ya desde el mundo griego, se ha visto que se produce cuando una persona se pone frente a otra y las palabras comienzan a fluir.

3. Herramienta de análisis del discurso

Paradójicamente, vamos a comenzar la descripción de nuestra herramienta de análisis del discurso por la conclusión. Tras un minucioso estudio de las diferentes estrategias que un orador puede emplear frente a su auditorio, hemos llegado a la conclusión, como hemos indicado en el apartado anterior, de que existen siete regulaciones o estrategias que toda persona que tenga el poder de la palabra puede utilizar para tratar de tender un puente que ayude a superar la separación, el antagonismo que existen entre orador y auditorio. Los nombres que les hemos puesto son: Exaltación, Halago, Desplazamiento, Miedo, Culpabilidad, Represión y Expulsión. En realidad, las palabras que hemos elegido no tienen el sentido habitual que se les suele dar, sino que responden a la lógica interna de las siete regulaciones que ya estableció en 1983 el profesor Rodríguez de las Heras, lógica de la que se puede obtener sus significados (Rodríguez de las Heras, 1983, p. 4) y de la que bebe directamente la herramienta que estamos aquí proponiendo.

3.1. Exaltación. Mediante esta estrategia el orador persigue atraerse al auditorio a través del empleo en su discurso de elementos que considera que pueden ser valorados positivamente. La Exaltación es la herramienta que permite encontrar entre las dos partes antagónicas, el orador y el auditorio, una tercera parte que sea reconocida como un valor común, compartido por ambas partes. Se busca la compenetración mediante la presentación de elementos y valores de los que ambas partes participan. Metafóricamente hablando, la Exaltación es un puente tendido entre las dos partes y la tercera idea que sirve de nexo común, ese valor común del que hablábamos. Y si funciona, esta estrategia permite que el puente que hay entre las dos partes y la idea común también se cree y una las dos partes entre sí. Ejemplos de Exaltación serían la mención de tiempos pasados aceptados unánimemente como positivos, personajes históricos que reciben la aceptación de todos, el mostrar las cualidades, las buenas intenciones o los méritos del que

habla, etc. Si el auditorio llega a reconocer los méritos del orador esta estrategia habrá surtido su efecto.

- 3.2. Halago. En esta estrategia también aparecen tres elementos, como en la anterior. Sin embargo, en este caso el orador emplea uno o varios mecanismos que supongan, ya sea de una manera o de otra, el halago del auditorio. Este efecto generalmente se trata de lograr ensalzando las cualidades y rasgos que puedan ser más sobresalientes del auditorio. Entre los recursos que se pueden emplear en esta regulación están, por ejemplo, la idea de mostrar un cierto grado de inferioridad o dependencia, o también algunas manifestaciones de humildad, reconocimiento de errores, la *captatio benevolentiae*. La idea presente en el fondo de esta estrategia es la de que se atrae al que escucha a través del halago, ya sea reconociendo sus valores, virtudes o problemas, ya sea mostrando cierta inferioridad ante el auditorio.
- 3.3. Desplazamiento. De nuevo repetimos la estructura ternaria en esta estrategia, o sea, tenemos tres partes presentes. En esta regulación o estrategia, el orador recurre a un tercer elemento que permita desplazar el antagonismo inicial que existe entre él y el auditorio hacia ese tercer elemento. El recurso que aquí emplea el orador es, pues, el de buscar cuestiones comunes que comparta con el auditorio y que provoquen rechazo. Con esta regulación se persigue unir ambas partes para ir contra ese tercer elemento exógeno o exterior. Ese tercer elemento extraño presenta un antagonismo mayor que el existente entre orador y auditorio. Sería algo así como si las dos partes clásicas de nuestra configuración se unieran y dejaran de enfrentarse para ir contra un enemigo común en el que el antagonismo hacia él es mayor que el que separa a orador y auditorio. Ese tercer elemento exógeno puede estar constituido por mil y una cuestiones diversas: una persona, un país, una institución, un grupo, etc.
- 3.4. Miedo. Podemos tratar de explicar esta cuarta estrategia utilizando la anterior como ejemplo por contraste. Si en el Desplazamiento el elemento introducido fundamentaba su eficacia en conseguir que las partes coincidieran por estar contra él, contra el mismo elemento o idea, en la estrategia de Miedo la tercera parte (pues se trata también de otro modelo ternario) provoca el mismo efecto de atracción entre orador y auditorio, pero en este caso no porque ambas partes vayan contra lo mismo, sino porque ambas partes se sienten amenazadas por lo mismo. La idea clave detrás de la estrategia de Miedo es que el orador debe crear,

mediante sus palabras y su elocuencia, el miedo, pero no solo crearlo, sino mostrar que él tiene miedo también. Dicho esto, es importante aclarar que si esta emoción es sincera o fingida no es algo que nos interese aquí, si bien nos permitimos recordar que ya desde Platón (*Fedro* 277b) y Aristóteles (*Retórica* 1355a 37) la retórica debe estar hermanada con la ética y, por tanto, la mentira y el fingimiento deberían quedar fuera del marco del orador. Si esta estrategia funciona se consigue el efecto de que, a causa del rechazo que el tercer elemento produce al provocar miedo en el auditorio y en el orador, se tiende un puente entre estos dos. Se torna fundamental, para poder comprender en su justa medida esta regulación de Miedo, que esta se basa en el temor a la amenaza, mientras que la de Desplazamiento se apoyaría en la aversión que provoca el elemento exógeno. Los matices entre miedo y rechazo son fundamentales para poder distinguir estas dos estrategias, Miedo y Desplazamiento.

- 3.5. Culpabilidad. Esta regulación es más compleja. Persigue dividir al receptor del mensaje, en este caso el auditorio, en dos partes. La persona a la que le hace efecto esta estrategia queda dividida en dos: una parte que castiga y otra que es castigada. La idea fundamental detrás de la estrategia de Culpabilidad es crear ese sentimiento que le da nombre. También presenta una estructura ternaria, igual que las anteriores, pero sobre todo tiene muchos puntos de contacto con la regulación de Desplazamiento. La única diferencia entre Desplazamiento y Culpabilidad es que en esta última el tercer elemento de la estructura es la parte del individuo, o del auditorio, que representa lo negativo, lo rechazable, lo que debe ser castigado y la otra parte del individuo que queda (o del auditorio) se pone junto al orador, convencida, así, para ir contra sí misma, contra su parte negativa. En esta estrategia el tercer elemento no es completamente exógeno, sino que procede de una parte del auditorio, uno de los elementos primarios junto con el orador. La diferencia con la estrategia de Desplazamiento es que el elemento contra el que se dirige está constituido por la parte negativa, dura, criticable, en que la habilidad del orador ha dividido al receptor. Es importante aclarar que la Culpabilidad no consiste en dividir al conjunto humano que configura el auditorio en dos grupos, sino a cada componente de ese auditorio en dos partes, la buena y la mala. El orador persigue ser suficientemente persuasivo para “convencer al auditorio de que una acción, un comportamiento, una actitud, una intención, una tendencia o desviación posible, son malas, negativas. Si consigue su propósito

entonces se forma la triada en la que la parte convencida, de las dos en que ha dividido al receptor, niega la parte que ha hecho o podría hacer aquello que el orador ha mostrado que es malo” (Rodríguez de las Heras, 1983, p. 12).

3.6. Represión. La estrategia de Represión consiste en el empleo, por parte del orador, de un elemento que el auditorio tendrá que rechazar porque será siempre un factor de denuncia, de ataque, de insulto, de rechazo o de castigo. Una cuestión que tenga, en algún sentido, un factor hiriente para el auditorio. Al utilizar esta regulación, el orador trata de imponerse por sometimiento, no por atracción de valores comunes, o rechazos comunes, por reconocimiento o halago, o por la unión frente a la adversidad o al miedo. El antagonismo no se suaviza con esta estrategia, al contrario, se agudiza. Ahora bien, la única manera eficaz de poder aplicar la Represión debe ser mediante un desequilibrio evidente de fuerzas favorable al poder, al orador. El antagonismo se acrecienta, pero también el desequilibrio de fuerzas. La Represión, como estrategia, es un pulso entre ambas partes, auditorio y orador, receptor y emisor, y persigue decidir el duelo a favor de una de las partes. El sometimiento total se produciría cuando una de las partes viera reducida su fuerza a cero.

3.7. Expulsión. “La lógica de las siete regulaciones son generales a toda manifestación del Poder. Lo que cambian son las formas que toman estas regulaciones según el Poder que las aplique. Nosotros, ahora, estamos centrados en el estudio del poder de la palabra y en mostrar cómo se materializan en este caso las siete regulaciones” (Rodríguez de las Heras, 1983, pp. 14-15). Si no estuviéramos hablando de análisis del discurso, del empleo de la palabra y su relación con el poder, podríamos hacer una analogía con esta séptima estrategia y la ejecución de un rival político, el destierro, la cárcel, modos todos de expulsar a un antagonista que se llevan a cabo en la sociedad (como un profesor puede expulsar de clase a un alumno o un padre castigar a un niño son también formas de expulsión). No obstante, en el caso de la estrategia de Expulsión la lógica interna que impera en ella es de comprensión inmediata. El antagonismo necesita de dos partes, dos elementos, para definirse, para aparecer, si eliminamos una de esas partes, eliminaremos también el antagonismo inherente a ellas. La sencillez de esta lógica ha sido muy tentadora como para haber sido empleada con excesiva frecuencia, destruir o hacer desaparecer al contrario es, quizá, lo más fácil y tajante al mismo tiempo. Sin embargo, para un ámbito de análisis como el que

proponemos, en el que el orador emplea su mejor herramienta, la palabra, quizá sostenido por un sistema democrático o avalado por todo un sistema de valores sociales bien establecidos, estas no son alternativas reales. En el orador, que es el que tiene el poder de la palabra, la estrategia de Expulsión no se manifiesta de las formas que hemos señalado al principio de la explicación de esta séptima regulación. La estrategia de Expulsión se produce cuando el orador no recoge, no reconoce, niega un determinado problema que puede estar flotando en el auditorio o que incluso ha podido ser mencionado explícitamente por alguno de los miembros de ese grupo y, sin embargo, es ignorado olímpicamente.

Estas son, someramente presentadas y en grave ausencia de ejemplos concretos a los que hemos renunciado voluntariamente por mor de la brevedad y la claridad en estas páginas, las siete estrategias o regulaciones de las que dispone cualquier orador. Se pueden utilizar todas a lo largo de cualquier peroración, haciendo hincapié más en unas que en otras. A lo largo de cualquier discurso, un orador podrá recurrir en mayor número a unas u otras estrategias o regulaciones y esto es, como resulta evidente, altamente significativo. Por ejemplo, un discurso en el que predominen las estrategias de Exaltación y Halago suele encajar con un orador que cuenta con suficiente autoridad como para poder permitirse esa línea persuasiva. Así, en este caso tendríamos un orador que dispone en su arsenal de suficientes valores reconocidos y aceptados por el auditorio y, al mismo tiempo, emplea una estrategia de reconocimiento y consideración del auditorio a través de la regulación de Halago. De darse estas circunstancias, podríamos constatar que el auditorio percibe el discurso con cierta forma de agrado y será más susceptible de ser persuadido.

4. Gráfico de perfil del discurso

Junto con esta herramienta de análisis de discurso podemos presentar una imagen que hemos llamado “gráfico de perfil del discurso” y que se explica y diseña con extrema facilidad. Una vez establecidas las siete estrategias discursivas que hemos explicado, solo habría que analizar con minuciosidad el discurso emitido y determinar qué tipo de estrategias está empleando el orador y con cuánta frecuencia en ese discurso determinado. En un eje de coordenadas, colocaríamos en el eje vertical las siete estrategias en el mismo orden en el que las hemos explicado aquí, de arriba abajo, pues de esa manera estaríamos empleando una distribución gradual de las mismas. Más arriba situaríamos las estrategias más suaves y más abajo estarían las más agresivas. En el eje horizontal colocaríamos el número de veces que esas regulaciones aparecen a lo largo del discurso. Podríamos

disponer de este número tanto en cifras absolutas como en porcentaje respecto del número total de estrategias empleadas por el orador en su peroración. El resultado final es el perfil del discurso pero dibujado en un gráfico.

Al “gráfico de perfil del discurso” podemos añadirle una “banda de perfil” situada horizontalmente debajo del mismo. En esta línea de análisis podríamos incluir el uso de las estrategias discursivas que va haciendo el orador a lo largo de su alocución. Una línea de puntos podría unir cada regulación o estrategia conforme vayan apareciendo y de esta manera podremos tener otra línea de datos que va aportando información sobre el orden en el que el mensaje del discurso se va desarrollando. Podremos, así, distinguir unas partes de otras, aquellas en las que predominen cierto tipo de estrategias, ya sean más suaves o más agresivas. Esta banda de análisis es muy útil para llevar a cabo un estudio más detallado y preciso, porque permite señalar en qué momento o parte del discurso se sitúan las estrategias de un tipo o de otro. La banda horizontal o “banda de perfil” permite estudiar cómo se van desarrollando las estrategias o regulaciones y, al mismo tiempo, son una herramienta formidable para ver cómo unas van relacionadas con otras, como unas suelen asociarse a otras, de modo que nos permite ver cómo, en muchas ocasiones, una estrategia suele anticipar la presencia de otra. Mediante la “banda de perfil” disponemos de la estructura del discurso de acuerdo al empleo de las estrategias o regulaciones que en este trabajo hemos presentado.

Conviene, no obstante, hacer unos últimos apuntes a estas páginas. La herramienta que aquí presentamos no está exenta de dificultades y desafíos. Para empezar, tenemos el problema de la cuestión oral. No es lo mismo un discurso hablado que un discurso leído. Entendemos por esta primera división dicotómica no el que el orador lea su discurso, sino que no dispongamos de la grabación del orador perorando y solo tengamos las líneas en papel de su discurso. Esto plantea algunas dificultades, como por ejemplo la dificultad de interpretar el tono en el que determinadas frases pudieron ser dichas y que podrían afectar a la interpretación que se pueda de una estrategia u otra. Así, veremos que esta herramienta presenta un desafío prácticamente insuperable a la hora de aplicarla a discursos antiguos sobre los que no tengamos referencias más allá del texto escrito. Podemos ofrecer, como tentativa de solución de esta situación, un análisis riguroso que se atenga exclusivamente a lo expresado en el texto. En cambio, aquellos discursos que sí están disponibles en formatos más modernos, por ejemplo vídeo o grabación

radiofónica, nos permiten profundizar más en el sentido que el orador pudo tratar de dar a su discurso.

Otro problema que plantea el “gráfico de perfil del discurso” es que no parece muy fiable a la hora de establecer perfiles tipo. El gráfico puede ser útil únicamente a la hora de analizar las características concretas de la relación de poder entre el orador y el auditorio en un momento concreto y en el caso oportuno de ese antagonismo concreto. No sería del todo correcto ni adecuado analíticamente hablando el coger un personaje y decir que presenta un perfil tipo, pues eso dependería también de la otra parte, el auditorio, y de la intensidad del antagonismo que pueda haber entre ellos. Para que el análisis de los perfiles del discurso pueda tener validez y rigor no basta con quedarse en el estudio del discurso llevado a cabo por el poder (palabra con la que ahora, en estas últimas líneas, queremos referirnos al orador), sino que también hay que analizar el antagonismo existente entre el poder y su auditorio. Curiosamente, esta es una de las razones por las que los perfiles tienen tanto valor, pues permiten contemplar, de un solo vistazo, las manifestaciones del poder en circunstancias distintas y con auditorios diversos, también permiten comprobar si se agudiza o se suaviza el antagonismo con el auditorio, cuestión que es, al fin y al cabo, de importancia capital, pues permite establecer si el poder se está consolidando o si se está desgastando. El perfil del discurso que aquí presentamos constituye una auténtica radiografía del poder, que permite detectar sus problemas, sus debilidades, sus amenazas.

Otra cuestión fundamental: “Hay poder siempre que se disponga de la posibilidad de utilizar las siete regulaciones. Cuando esto no sucede, no se puede hablar de Poder” (Rodríguez de las Heras, 1983. p. 26). Continúa Rodríguez de las Heras dando el ejemplo de un empleado sentado frente a su jefe en el despacho de este y que ve, debido a su situación subordinada, limitadas sus posibilidades de poder emplear las siete estrategias que tendría a su disposición en otro contexto. Así, no se podría establecer el perfil de su comportamiento en esta situación, pues en ella se manifiesta su inferioridad, en la dificultad de poder emplear con libertad todas las estrategias. Hay poder si y solo si la parte diferenciada tiene la misma posibilidad para hacer uso de las siete regulaciones o estrategias. Es en la libertad de elección de esas estrategias, en el empleo de unas más que otras, donde está el uso del poder, lo que caracterizaría su poder y permitiría construir un perfil concreto de ese orador. Conclusión, el poder implica la posibilidad de utilizar las siete regulaciones.

Habiendo visto todo esto, podemos llegar a los siguientes corolarios: 1) Cuando el poder tiene menos posibilidades de poder emplear las regulaciones altas y se tiene que limitar a las regulaciones intermedias o bajas hablaremos de debilidad del poder, será un **poder sin autoridad** o con poca autoridad, dependiendo de lo acusado del perfil. 2) Cuando el poder tiene la máxima libertad a la hora de elegir sus regulaciones y escoge mayoritariamente las estrategias de Exaltación y Halago, decimos que es un **poder con autoridad**. 3) No obstante, cuando la posibilidad de escoger las regulaciones se reduce precisamente a las estrategias de Exaltación y Halago, cuando el poder no tiene otro remedio que emplear estas dos, estaremos ante **autoridad sin poder**. No nos dejemos sorprender por este tipo, porque existen muchas organizaciones humanas donde hay una separación entre la autoridad y el poder (el viejo discurso romano de la *auctoritas* frente a la *potestas*). En muchas organizaciones de este tipo, esta diferenciación se manifiesta de forma muy marcada en sus actuaciones y es que el poder es acción y la autoridad es presencia, como por ejemplo en un juicio el juez es la autoridad, ya los abogados son el poder de la palabra. 4) En las formas totalitarias de organización social, que no quiere decir exclusivamente formas políticas totalitarias, por ejemplo, una clase universitaria tradicional solía tener este tipo de organización, puede ocurrir que una parte, con autoridad, monopoliza todo el poder de la palabra. Este cuarto tipo correspondería a la **autoridad con todo el poder**, sería una autoridad que monopolizaría el poder, el poder de la palabra.

5. Referencias bibliográficas

- AAVV. (2013), *Los sofistas. Testimonios y fragmentos*, Madrid: Alianza.
- Aristóteles (2004), *Retórica*, Madrid, Alianza.
- Carpio, Adolfo P. (2004), *Principios de filosofía*, Buenos Aires: Glauco.
- Demóstenes (1967), *Antología de discursos*, Madrid: Espasa-Calpe.
- Foucault, Michel (2015), *El orden del discurso*, Barcelona: Tusquets.
- Foucault, Michel (2010), *Las palabras y las cosas*, Madrid: Siglo XXI.
- Platón (2004), *Fedro*, Madrid, Alianza.
- Rodríguez de las Heras, Antonio (1983), *El poder y la palabra*, Extremadura: Laboratorio para la investigación del conflicto.