

## Sobre la posición comunicativa del receptor del discurso retórico

---

TOMÁS ALBALADEJO  
*Universidad Autónoma de Madrid*

**E**l orador y el oyente están conectados comunicativamente por el discurso que el primero construye y dirige al segundo en el hecho retórico, fenómeno textual-comunicativo del que forman parte estos dos comunicantes, el discurso o texto retórico, su referente, el contexto, el código y el canal (Albaladejo, 1989: 43-53). El oyente, receptor del discurso retórico, es una categoría fundamental del mencionado hecho retórico, puesto que en él está situado el objetivo comunicativo de dicho discurso, que es elaborado por el orador con la finalidad de influir en aquél. En este sentido, la reflexión sobre la función y las características del oyente o receptor —son conceptos equivalentes en el sistema retórico con canal comunicativo oral—, constituye una tarea imprescindible en la explicitación del sistema retórico, trabajo en el que, dentro de los presupuestos de la fructífera recuperación del pensamiento histórico (García Berrio, 1984: 9; 1994: 26 y sigs.), son necesarias tanto las aportaciones teóricas tradicionales como las propuestas de la teorización moderna.

1. Un punto de partida obligado es la consideración de la naturaleza pragmática de la categoría oyente como componente del hecho retórico. Aristóteles explica de qué consta el discurso retórico (*logos*) en el conocido pasaje de su *Retórica*: «Porque consta de tres cosas el discurso: el que habla, sobre lo que habla y a quién; y el fin se refiere a éste, es decir, al oyente» (Aristóteles, *Retórica*: 1358a39-1358b2). En este texto, el oyente, como sucede con el orador y con el referente, está incluido en el *logos*, lo que implica una concepción muy amplia del discurso retórico, el cual contiene, de este modo, lo referencial y lo pragmático, además de la construcción propiamente textual, presente implícitamente. Puede entenderse, según esta concepción, que el discurso no está limitado a lo estrictamente sintáctico, sino que constituye un gran espacio teórico de dimensiones semióticas en el que se produce la dinamización comunicativa de los diferentes componentes del hecho retórico.

De acuerdo con mi propuesta de un modelo textual general (Albaladejo, 1983), en cuanto a la organización de las relaciones entre sintaxis, semántica y pragmática, el componente pragmático engloba el componente sintáctico y el componente semántico en sentido semiótico, es decir, semántico-extensional (Schneider, 1975: 16 y sigs., 112 y sigs.), de tal manera que la condición pragmática del oyente incluye su actividad semántico-extensional y sintáctica (Albaladejo, 1990, 1993a, 1993b). De este modo puede explicarse que el oyente esté situado pragmáticamente en el hecho retórico y tenga una función semántico-extensional y también una función sintáctica en la recepción del discurso. Toda la actividad semiótica del receptor está conectada con la condición pragmática que le es proporcionada por su posición terminal en la estructura comunicativa del hecho retórico.

Puede, por consiguiente, distinguirse entre la actividad estrictamente pragmática del receptor, por un lado, y su actividad semántico-extensional y su actividad sintáctica, que están pragmáticamente articuladas, por otro. A la actividad sintáctica y a la actividad semántico-extensional corresponden los procesos de comprensión-interpretación que el oyente lleva a cabo en el ámbito textual y en el ámbito referencial del discurso, respectivamente, mientras que la actividad estrictamente pragmática está constituida por los elementos de interacción comunicativa que forman parte de su actuación receptora. Estos elementos son el examen de la situación retórica, del contexto de la comunicación y del propio orador, la experimentación de la influencia ejercida por el orador con el discurso retórico y la proyección de impulsos comunicativos que puedan llevar al orador a modificar el planteamiento inicial de su discurso.

2. El estudio del oyente retórico puede ser llevado a cabo, conjuntamente, sobre la base de su estructuración interna y de la configuración que del mismo proporcionan las clasificaciones de receptores del discurso retórico.

2.1. Las clasificaciones que se establecen a propósito de los oyentes retóricos tienen en cuenta su posición pragmática en el hecho retórico y las características relacionadas con la misma, así como los elementos semántico-extensionales y sintácticos dependientes de dichas características.

2.1.1. Al tratar del oyente del discurso retórico, en primer lugar hay que tener en cuenta, a mi juicio, la distinción que puede hacerse entre receptor y receptor destinatario en el género judicial y en el género deliberativo. La retórica no sólo permite, sino que incluso hace necesaria, esta distinción en la que el receptor constituye una categoría más amplia que el receptor destinatario.

No todos los que reciben e interpretan el discurso son destinatarios del mismo institucionalmente establecidos. El discurso producido por el orador puede ser recibido e interpretado por más personas que aquellas a las que va destinado, sobre todo en el caso de los discursos del género judicial y del género deliberativo, a propósito de cuyos auditorios ha de distinguirse entre quienes tienen capacidad de tomar una decisión en cuanto a los hechos sobre los que versan los discursos y quienes los oyen sin que decidir sea su función.

Cuando en el discurso judicial el orador habla ante el tribunal, son receptores todos los presentes, mientras que son propiamente receptores destinatarios solamente los miembros del tribunal, los cuales están capacitados para tomar una decisión en relación con la causa. El hecho es, sin embargo, que los oyentes que no forman parte del tribunal también escuchan el discurso y son susceptibles de ser influidos por él.

Perelman y Olbrechts-Tyteca han expresado: «nos parece preferible definir el auditorio, desde el punto de vista retórico, como el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación» (Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1989: 55). Hay que tener en cuenta que el orador puede intentar influir no sólo en los receptores que han de tomar decisiones, como árbitros en las situaciones retóricas de los discursos judiciales y deliberativos, sino también en esos otros receptores a los que no está, en principio, destinado el discurso. De este modo, la anteriormente mencionada distinción entre receptor y receptor destinatario —al que llamaré simplemente destinatario— puede ser entendida como la distinción entre destinatario primario y destinatario secundario; aquél es el receptor institucional y directo del discurso, esto es, el juez o tribunal, los miembros de una asamblea política, y el segundo es el receptor indirecto del discurso, que asiste como espectador a la comunicación y ante el cual también está hablando el orador.

En principio, quienes reciben el discurso e institucionalmente toman decisiones serían receptores destinatarios y los que lo reciben y no toman decisiones serían solamente receptores. Sin embargo, el orador puede incluir entre los destinatarios a aquellos receptores en relación con los cuales, aunque no puedan tomar decisiones en función del discurso, interesa a aquél crear una opinión favorable a la posición que defiende. Los oyentes que toman decisiones son receptores destinatarios primarios; los que no toman decisiones pero son objeto de la influencia del orador son receptores destinatarios secundarios; por su parte, los que escuchan el discurso sin poder tomar decisiones y sin ser objeto de interés de influencia para el orador son exclusivamente receptores.

La distinción entre persuasión y convicción (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989: 65 y sigs.), es oportuna a propósito del doble destinatario al que me estoy refiriendo. En mi opinión, el orador tiene en el discurso un doble objetivo: por un lado, persuadir al destinatario primario y, por otro, convencer al destinatario secundario. Estos fines no están, desde luego, separados, pues puede entenderse que la influencia en el destinatario primario es en estos discursos fundamentalmente la persuasión, pero con un importante componente de convicción. El orador busca persuadir, y también convencer, al juez, al tribunal, a los miembros de la asamblea política, etc., y a la vez pretende que aquellos oyentes que no tienen capacidad de tomar decisiones a propósito de su discurso resulten convencidos de la tesis que él defiende.

2.1.2. Una clasificación decisiva de los oyentes es la que ofrece Aristóteles en relación con los géneros del discurso. Aristóteles, como es sabido, establece primeramente una distinción entre el oyente que es árbitro y el oyente que es espectador, lo cual implica distinguir entre el oyente que está capacitado insti-

tucionalmente para tomar decisiones a propósito del discurso y el que no lo está. A continuación distingue entre el oyente que decide sobre cosas pasadas y el que decide sobre cosas futuras (Aristóteles, *Retórica*: 1358a37-1358b9).

Esta clasificación permite delimitar las funciones del oyente en las distintas situaciones retóricas correspondientes a los discursos judiciales, deliberativos y demostrativos. De acuerdo con esto, hay oyentes retóricos activos y oyentes retóricos pasivos. Los primeros son los oyentes del discurso judicial y los del discurso deliberativo; estos oyentes escuchan y actúan tomando una decisión. Al género demostrativo o epidíctico corresponden los segundos, los cuales reciben el discurso y no tienen que decidir institucionalmente a propósito del mismo, puesto que no aprueban o rechazan una propuesta, que es lo que sucede en el género deliberativo, ni condenan o absuelven a un acusado, como pasa en el género judicial, si bien pueden tomar una decisión estética o moral acerca del discurso, del propio orador o del personaje o acontecimiento sobre los que trata el discurso.

De acuerdo con la distinción entre destinatario primario y destinatario secundario, se entiende que en la pronunciación de los discursos judiciales y deliberativos hay, junto a los oyentes que toman decisiones, otros que asisten a la exposición del orador y que no son objeto de persuasión, sino de convicción por parte de éste. Existen, por tanto, oyentes espectadores también en el género judicial y en el género deliberativo. Es, sin embargo, en el género demostrativo donde todos los oyentes son espectadores.

2.2. En este estudio me ocupo del receptor que es tomado en consideración por el orador para influir en él, es decir, de la categoría receptor que engloba al destinatario primario y al secundario. La estructuración interna de esta categoría está relacionada con su situación pragmática, con respecto a la cual se encuentran orientados los diferentes aspectos de su configuración.

2.2.1. El destinatario del discurso retórico ha de poseer la competencia lingüística correspondiente a la lengua en la que está codificado el discurso que recibe. Esta competencia es un requisito imprescindible para el estatuto de receptor y es la base sobre la que se asienta cualquier otra característica de éste. El receptor puede ser persuadido por el discurso retórico aunque no tenga conocimientos técnicos específicos de la comunicación y del discurso retóricos.

Si bien no es necesaria en el receptor retórico, hay que tener en cuenta la existencia de la competencia retórica que muchos receptores de discursos retóricos poseen. La ausencia de esta competencia en el receptor no impide la culminación del proceso comunicativo retórico, pero éste sólo alcanza su plenitud cuando el oyente tiene competencia retórica receptiva; ésta corresponde en el plano semasiológico a la competencia retórica productiva, que en el plano onomasiológico es propia del orador. En el género demostrativo, sin embargo, el oyente ha de tener necesariamente la competencia retórica para poder examinar críticamente el discurso del orador en cuanto a su fundamentación referencial, su construcción textual, su ornato elocutivo y su actualización en la pronunciación. En el género judicial y en el deliberativo ofrece también interés la

competencia retórica del oyente, el cual, si bien puede decidir con independencia de que la posea o no, tendrá una inserción más completa y coherente en el proceso de comunicación retórica si es capaz de juzgar sobre la habilidad retórica del orador. La competencia retórica receptiva resulta así un importante complemento de la competencia lingüística receptiva, que es básica en la constitución del oyente o receptor del discurso retórico.

Tanto la competencia lingüística del receptor del discurso retórico como su competencia propiamente retórica tienen carácter textual, pues incluyen la consideración del producto lingüístico que es dicho discurso como una construcción textual en la que todas las partes están integradas en un complejo plan textual. El discurso retórico se proyecta comunicativamente como una totalidad textual sobre el oyente (Anónimo [Pseudo-Longino], *Sobre lo sublime*. 1, 4), de tal modo que es interpretado en todas sus partes en función de la integración de éstas en la globalidad del mismo (Cuesta Abad, 1991: 171-203).

Considero que el concepto de *conciencia retórica* es apropiado para explicar el conocimiento que tanto el orador como el receptor del discurso retórico tienen de sus respectivas posiciones en el hecho retórico. La conciencia retórica del oyente hace posible que éste sepa que se encuentra en un acto comunicativo especial, con independencia de que posea o no los conocimientos técnicos correspondientes a la competencia retórica receptiva. Esa conciencia hace posible la cenestesia pragmática del receptor a propósito de su propia posición en el proceso de interpretación del discurso retórico.

2.2.2. Entre las características del oyente se encuentra su posesión de conocimientos, que es un elemento integrante de esta categoría retórica. Los conocimientos están unidos al conjunto de cualidades identificadas por la retórica clásica en las diferenciaciones de los receptores de los discursos, a saber, sexo, dignidad, edad, costumbres, etc. La significación pragmática de todos estos elementos es decisiva para las presuposiciones que en relación con el receptor establezca el orador, así como para determinadas focalizaciones temáticas que éste pueda hacer para influir más fácilmente en aquél.

2.2.3. Junto a las anteriores, existen otras características del oyente que son producidas por el orador en la comunicación retórica. Por un lado está la serie de estados que provoca en el oyente el orador: «In ancipiti maxime benivolum iudicem, in obscuro docilem, in humili attentum parare debemus» (Quintiliano, *Institutio oratoria*: 4, 1, 41), y por otro la que constituye la adhesión a las tesis defendidas por el orador en su discurso. Así pues, el receptor experimenta una transformación por medio de la interpretación del discurso y en virtud de la actividad desarrollada por el orador en su actividad de producción del discurso y actualización del mismo en la pronunciación. En este sentido, el orador influye en el oyente con el *movere*, con el que produce en éste el *pathos*, la activación de sus *affectus* por medio de una conmoción emocional.

3. Tiene un papel decisivo en el hecho retórico a propósito del receptor el principio del *decorum* o *aptum*, que incluye la relación entre el orador, el oyen-

te y el discurso. En virtud del *decorum*, el orador tiene en cuenta la adecuación del discurso al destinatario, para lo cual, al llevar a cabo la operación de *intellectio* (Chico Rico, 1987: 93-101; 1989), examina al oyente al que dirige su discurso, esto es, al destinatario, y adapta al mismo su elaboración de los niveles correspondientes a las operaciones de *inventio*, *dispositio*, *elocutio* y *actio/pronuntiatio*.

3.1. Perelman y Olbrechts-Tyteca reconocen el valor de la atención al oyente en la teorización retórica: «La preocupación por el auditorio transforma ciertos capítulos de los antiguos tratados de retórica en verdaderos estudios de psicología» (Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1989: 56-57), y oportunamente señalan en tal sentido las aportaciones de Aristóteles, Cicerón y Quintiliano. Plenamente inserto en la cuestión del *decorum* está el planteamiento que hace Aristóteles a propósito de los caracteres de acuerdo con la condición y las pasiones del oyente (Aristóteles, *Retórica*: 1388b32-1391b7). El conocimiento que la *intellectio* proporciona al orador del carácter del oyente hace posible la adecuación a éste del discurso.

Para el éxito comunicativo del discurso retórico es fundamental la adecuación a las características del destinatario. Si éstas no son tenidas en cuenta, el oyente o no entenderá el discurso o no experimentará el movimiento de sus afectos en concordancia con la finalidad persuasiva del orador. Cicerón, como recuerdan Perelman y Olbrechts-Tyteca, distingue los oyentes ignorantes de los oyentes cultos, con las consiguientes implicaciones para la actitud y la actividad comunicativa del orador: «Et quoniam non ad veritatem solum, sed etiam ad opiniones eorum qui audiunt accommodanda est oratio, hoc primum intellegamus, hominum esse duo genera, alterum indoctum et agreste, quod anteferat semper utilitatem honestati, alterum humanum et politum, quod rebus omnibus dignitatem anteponat.» (Cicerón, *Partitiones oratoriae*. 25, 90).

Las cualidades del receptor expuestas en el apartado 2.2.2 determinan sus expectativas ante el discurso, las cuales tiene en cuenta el orador para establecer el nivel de expectativas. Este nivel forma parte de la representación que el orador se hace del destinatario con el fin de construir el discurso adecuadamente a propósito de su influencia en aquél. El nivel de expectativas constituye un elemento fundamental del oyente modelo del discurso retórico, equivalente al lector modelo propuesto por Umberto Eco para el texto literario (Eco, 1979). Esta previsión comunicativa ha sido formulada por Quintiliano en estos términos: «Sed personam saepius decoris gratia intuemur: quae et in nobis et in iis qui deliberant spectanda est. Itaque quamvis exempla plurimum in consiliis possint, quia facillime ad consentiendum homines ducuntur experimentis, refert tamen quorum auctoritas et quibus adhibeatur: diversi sunt enim deliberantium animi, duplex condicio. Nam consultant aut plures aut singuli, sed in utrisque differentia, quia et in pluribus multum interest senatus sit an populus, Romani an Fidenates, Graeci an barbari, et in singulis Catoni petendos honores suademus an C. Mario, de ratione belli Scipio prior an Fabius deliberet. Proindeintuenda sexus dignitas aetas; sed mores praecipue discrimen dabunt.» (Quintiliano, *Institutio oratoria*: 3, 8, 35-38).

3.2. Una característica fundamental del receptor retórico es su composición múltiple. Por una parte, la combinación de destinatario primario y destinatario secundario contribuye a su heterogeneidad; por otra, la diversidad de los individuos que componen el destinatario retórico, por sus diferencias de conocimientos, de origen, de intereses, etc. hace que generalmente los auditorios sean heterogéneos. De este modo, la realidad del auditorio exige al orador, de acuerdo con el *decorum*, tener en cuenta su heterogeneidad e intentar dirigir su discurso adecuadamente a los distintos individuos o grupos que lo constituyen. Para esto es necesaria la habilidad del orador, que ha de atraer hacia sí a dichos individuos o grupos y, a la vez, ha de evitar que ninguno de ellos se ponga en contra de la tesis que él defiende. El destinatario retórico es plural y, por tanto, exige la existencia de una dialéctica interna en el propio discurso del orador.

4. Un elemento de gran importancia en la configuración teórica de la categoría receptor retórico es la interacción comunicativa que se produce entre éste y el orador. La interacción comunicativa retórica consiste tanto en la influencia que el propio oyente ejerce sobre el discurso que el orador está pronunciando o va a pronunciar como en la implicación que el discurso del orador supone en alguno de los oyentes en cuanto a la construcción por parte de éste de otro discurso.

Es aquí necesario recurrir de nuevo a la distinción entre destinatario primario y destinatario secundario, puesto que en ocasiones la persona sobre la que se establece dicha interacción es el destinatario secundario y no el primario.

4.1. En primer lugar, me referiré a la interacción por la que el orador examina, gracias a una *intellectio* continua, las reacciones del oyente con respecto al discurso que está pronunciando y, en función de éstas, modifica sus planteamientos discursivos iniciales e incluso niveles o partes del discurso ya construidos. Se produce en este caso una relación de diálogo implícito entre el orador y el oyente, quien dispone de diversos recursos no verbales para mostrar su actitud como receptor ante el orador. Tanto el destinatario primario como el secundario pueden influir, así, en el orador y, por tanto, en el discurso por éste construido.

4.2. La otra forma de interacción comunicativa centrada en el destinatario es la que tiene lugar cuando éste actúa como destinatario secundario e institucionalmente pasa a continuación a actuar como orador de un discurso que está enfrentado al que ha escuchado o que es complementario del mismo.

En el género judicial, al discurso de un orador, al discurso de una de las partes, sucede el del orador que defiende la posición contraria. El segundo orador ha sido destinatario secundario con respecto al discurso del primer orador, cuyo destinatario primario era el juez o el tribunal capaces de decidir sobre la causa. En la cuestión de la que estoy tratando, la interacción comunicativa se produce al construir un discurso retórico el receptor del anterior discurso retórico. Entonces el receptor, ahora orador, influye sobre los receptores de su discurso, entre los que se encuentra el primer orador. Hay que insistir en que el segun-

do orador no es en este caso destinatario primario, ya que éste es el juez o el tribunal al que se dirige la acción de persuasión; es, en cambio, destinatario secundario en el sentido antes explicado: el defensor de la parte contraria a la defendida por el primer orador no forma parte del conjunto de personas que poseen institucionalmente la capacidad de decidir.

En el género deliberativo, diferentes discursos pueden suceder al del orador que interviene en primer lugar, de tal modo que, ante el auditorio constituido por la asamblea, se produce una interacción comunicativa múltiple al actuar, normalmente, como receptor de los discursos de los demás cada uno de los oradores. Éstos serán destinatarios primarios o destinatarios secundarios según tengan o no la condición de miembros de la asamblea objeto de persuasión y posean, por tanto, capacidad de decisión.

En el caso del género judicial y en el del género deliberativo se produce así una situación dialogística en la que intervienen los discursos de los diferentes oradores que son a la vez receptores, de tal modo que los sucesivos discursos resultan influidos por los discursos pronunciados previamente.

El género demostrativo no es ajeno a la estructura dialogística que se da en los otros dos géneros, puesto que puede existir más de un discurso de elogio o vituperio sobre el mismo objeto. En este caso, los discursos subsiguientes pueden ser influidos por los anteriores.

5. El examen del receptor del discurso retórico realizado a propósito de su constitución interna y de clasificaciones del mismo contribuye, en mi opinión, a explicitar la función activa que en la elaboración del discurso por el orador, así como en su emisión, tiene dicha categoría semasiológica. El destinatario no se limita a escuchar el discurso, sino que, con su presencia y en virtud de sus características, implica una propuesta de modelos de discurso y supone determinadas exigencias que el orador debe cumplir, en su actuación comunicativa, con el fin de obtener con su discurso el fin persuasivo-convincente deseado.



## BIBLIOGRAFÍA

- ALBALADEJO, T. (1983), «Componente pragmático, componente de representación y modelo lingüístico-textual», en: *Lingua e Stile*, 18, 1, págs. 3-46.
- ALBALADEJO, T. (1989), *Retórica*, Madrid, Síntesis.
- ALBALADEJO, T. (1990), «Estructuras retóricas y estructuras semióticas (Retórica y hecho literario)», en: VV.AA., *Investigaciones Semióticas III. Retórica y lenguajes*. (Actas del III Congreso de la Asociación Española de Semiótica), Madrid, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Vol. I, págs. 89-96.
- ALBALADEJO, T. (1993a), «Algunos aspectos pragmáticos del sistema retórico», en: Rodríguez Pequeño, M. (coord.), *Teoría de la Literatura. Investigaciones actuales*, Universidad de Valladolid, Valladolid, 1993, págs. 47-61.
- ALBALADEJO, T. (1993b), «The Pragmatic Nature of Discourse-building Rhetorical Operations», en: *Koiné*, III, págs. 5-13 (1993).
- ANÓNIMO [Pseudo-Longino], *Sobre lo sublime*, Barcelona, Bosch, texto, introducción, traducción y notas de José Alsina Clota, 1977.
- ARISTÓTELES, *Retórica*, edición bilingüe de A. Tovar, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1971.
- CHICO RICO, F. (1987), *Pragmática y construcción literaria. Discurso retórico y discurso narrativo*, Alicante, Universidad de Alicante.
- CHICO RICO, F. (1989), «La *intellectio*. Notas sobre una sexta operación retórica», en: *Castilla. Estudios de Literatura*, 14, págs. 47-55.
- CICERÓN, M. T., *Partitiones oratoriae*, ed. de H. S. Wilkins, en: *M. Tulli Ciceronis Rhetorica*, vol II, Oxford, Oxford University Press, 1982.
- CUESTA ABAD, J. M. (1991), *Teoría hermenéutica y literatura (El sujeto del texto)*, Madrid, Visor.
- ECO, U. (1979), *Lector in fabula*, Milano, Bompiani.
- ECO, U. (1990), *I limiti dell'interpretazione*, Milano, Bompiani.
- GARCÍA BERRIO, A. (1984), «Retórica como ciencia de la expresividad (Presupuestos para una Retórica general)», en: *Estudios de Lingüística*, 2, págs. 7-9.
- GARCÍA BERRIO, A. (1994), *Teoría de la Literatura*, Madrid, Cátedra, 2ª ed. revisada y ampliada.

- PERELMAN, C., L. Olbrechts-Tyteca (1989), *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos.
- QUINTILIANO, M. F., *Institutio oratoria*, ed. de M. Winterbottom, Oxford, Oxford University Press, 2 vols., 1970.
- SCHNEIDER, H. J. (1975), *Pragmatik als Basis von Semantik und Syntax*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.