

ESTRATEGIAS RETÓRICAS CO ALUMNADO.

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

1. CAPTEMOS LA ATENCIÓN DEL ALUMNADO:

Captar la atención de alguien es algo sencillísimo: sólo hay que romper con lo establecido. La dificultad consiste en que debemos encontrar el punto exacto: **debemos sorprender, pero no debemos desconcertar**. La sorpresa debe ser significativa, coherente, sensata y perfectamente fundamentada. Si no fuese así, estaríamos ante una ocurrencia sin mérito que acabaría provocando un rechazo descomunal (e incluso enfado, pues podría entenderse como una ofensa a la inteligencia). Se trata de destruir el esquema de conocimientos del auditorio, recoger las piezas y montar otro esquema de conocimiento distinto y mejor.

Robert MacKee (*El guión: sustancia, estructura, estilo y principios de la escritura de guiones*, Madrid, Alba Editorial, 2004) **distingue entre la sorpresa efectista y la sorpresa con propósito** y afirma que la verdadera sorpresa ocurre cuando de pronto se revela un vacío legítimo entre lo que esperamos y lo que sucede en realidad. La legitimación se deriva de una ráfaga de información que revela una verdad previamente oculta.

Para encontrar una idea que sirva para captar la atención del alumnado podemos:

1. **Identificar el mensaje central que queremos comunicar.**
2. **Determinar los aspectos de este mensaje que van en contra de lo que conocido, de lo comúnmente aceptado, de lo intuitivo. Debemos resaltar los aspectos inesperados del mensaje. Debemos resaltar por qué esto no es como esperábamos.**
3. **Comunicar el mensaje de manera que rompa el horizonte de expectativas del alumnado. Demostrar que las cosas no son como nos parece que son.**

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

MI PEQUEÑO TALLER DE RETÓRICA 1:

El texto que sigue podría servir para convencer al alumnado de la importancia de la lectura. Es un texto correcto. Convirtamos este fragmento en algo emocionante, vibrante y memorable. Rompamos los esquemas de conocimiento previos y construyamos unos nuevos mejores y más significativos:

Todos sabemos que la lectura se ha convertido en un problema. Sabemos que en la actualidad la gente no lee, pues prefiere dedicar su tiempo de ocio a las redes sociales y a las series de Netflix. Y la lectura es fundamental: sirve para la socialización, para la educación emocional, para desarrollar una mentalidad crítica y para conocer los elementos básicos de la cultura. Por tanto, será necesario que la sociedad recupere el hábito de la lectura.

| Virtudes de esta propuesta: | Defectos de esta propuesta: |
|---|-----------------------------|
| Y ahí va mi reformulación de ese texto: | |

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

2. MANTENGAMOS LA ATENCIÓN DEL ALUMNADO:

Hay una serie de virtudes que son imprescindibles en un discurso: estructura clara, ejemplos concretos, fluidez expositiva, precisión conceptual... **Pero hay una diferencia fundamental entre un buen discurso y un discurso excelente. Un buen discurso presenta ideas. Un discurso excelente juega con las ideas. Un buen discurso expone hechos. Un discurso excelente cuenta hechos.**

Para jugar con las ideas y para contar hechos podemos **plantear una incógnita o una situación problemática**. Nuestro discurso irá presentando paso a paso, dosificadamente, la solución, implicando al alumnado en la 'investigación'. Robert McKee afirma que la pregunta de cómo acabará una historia es tan poderosa que nos obliga incluso a tragarnos películas malas.

La psicología nos aporta una idea que puede ayudarnos en esa tarea: **sólo deseamos aprender cuando advertimos que tenemos un vacío de conocimiento, cuando descubrimos que hay algo interesante que no conocemos.**

Sólo en ese momento comenzamos a sentir curiosidad. Por tanto, debemos hacer ver al auditorio que hay algo que no sabe que necesita saber, **señalar que hay alguien que sabe algo que los demás no saben** (siempre, claro está, de forma sutil). A todos nos atrae el desconocimiento. La intriga pica la barriga.

MI PEQUEÑO TALLER DE RETÓRICA 2:

Vamos a ver un ejemplo que puede resultarnos inspirador. Hemos adaptado las páginas 28-33 del libro *Fueras de serie* de Malcolm Gladwell. Aquí está:

He aquí la plantilla de los Tigres de Medicine Hat para la temporada 2007. Eche un buen vistazo a ver si descubre algo raro en ella:

| Nombre | Puesto | Estatura | Peso | Fecha de nacimiento | Lugar |
|-----------------------|-----------|-------------|-----------|------------------------|--------------------|
| <i>Bosch Brennan</i> | <i>D</i> | <i>1,89</i> | <i>94</i> | <i>14 enero 1988</i> | <i>Manterville</i> |
| <i>Colton Grant</i> | <i>D</i> | <i>1,82</i> | <i>92</i> | <i>3 agosto 1988</i> | <i>Red Deer</i> |
| <i>Darren Helm</i> | <i>C</i> | <i>1,79</i> | <i>92</i> | <i>17 marzo 1987</i> | <i>Alberta</i> |
| <i>Ryan Holdfeld</i> | <i>DD</i> | <i>1,83</i> | <i>89</i> | <i>23 febrero 1987</i> | <i>Le Roy</i> |
| <i>Mark Isherwood</i> | <i>D</i> | <i>1,87</i> | <i>80</i> | <i>5 enero 1988</i> | <i>Alberta</i> |
| <i>Chriss Stevens</i> | <i>C</i> | <i>1,79</i> | <i>78</i> | <i>7 mayo 1987</i> | <i>Cochrane</i> |
| <i>David Schlemko</i> | <i>C</i> | <i>1'81</i> | <i>86</i> | <i>30 enero 1988</i> | <i>Caroline</i> |
| <i>Jerrid Sauer</i> | <i>DD</i> | <i>1'78</i> | <i>84</i> | <i>15 febrero 1987</i> | <i>Leduc</i> |

¿No lo ve? No se sienta mal: durante muchos años nadie en el mundo del hockey reparó en ello. De hecho, no fue hasta mediados de los años ochenta cuando un psicólogo canadiense, Roger Barnsley, llamó la atención por primera vez sobre un fenómeno curioso: la edad relativa.

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

Barnsley asistía a un partido de la liga juvenil de hockey con su esposa Paula. Cuando Paula hojeaba el programa, se fijó en una lista como la que acabamos de ver.

-Roger –dijo, ¿sabes cuándo nacieron estos chicos?

-Sí –contestó Barnsley-. Todos tienen entre dieciséis y veinte años, así que habrán nacido a finales de los sesenta.

-No, no –continuó Paula-. En qué mes.

‘Pensé que estaba loca’, recuerda Barnsley. ‘Pero miré lo que decía y entonces yo también lo vi’.

Aquella noche, ya en casa, Barnsley consultó las fechas de nacimiento de todos los jugadores de hockey profesional que pudo encontrar. Se repetía el mismo patrón. Barnsley y su esposa recopilaron estadísticas sobre todos los jugadores en la liga juvenil de hockey. La historia era la misma: en enero habían nacido más jugadores que en cualquier otro mes, y por un margen aplastante. ¿El segundo mes de nacimientos más frecuentes? Febrero. ¿El tercero? Marzo. Descubrieron que por cada jugador de la liga juvenil de hockey nacido en noviembre había casi cinco nacidos en enero. Consultaron las selecciones de hockey y comprobaron que sucedía lo mismo.

-En todos mis años de dedicación a la psicología, nunca he observado un efecto de esta magnitud –asegura Barnsley- Ni siquiera hay que hacer un análisis estadístico. Basta con mirar.

La explicación de todo esto es bastante simple. No tiene nada que ver con la astrología. Es simplemente que la fecha de corte para seleccionar jugadores de hockey en un grupo de edad es el 1 de enero. Así, un muchacho que cumpla diez años el 2 de enero podría estar jugando con alguien que no cumple los diez hasta finales de año; y a esa edad doce meses más o menos pueden significar una enorme diferencia de madurez física.

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

Y ahora, hagámoslo aburrido. Vamos a convertir el texto anterior en una exposición:

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

3. PARA SABER QUE NO SABEMOS DEBEMOS SABER LO QUE SABEMOS:

Cuanta más información tenemos más deseos tenemos de escuchar las cosas que no sabemos. Como dice el físico Lawrence Krauss, **“a los científicos les encantan los misterios, les gusta no saber”**. En definitiva, cuanto más sabemos más queremos saber lo que todavía no sabemos. Nuestra naturaleza nos obliga a ser curiosos. Esta característica de los humanos es recogida por el constructivismo para formular uno de sus principios: **para enseñar al alumnado nuevos conocimientos es indispensable partir de los conocimientos que ya poseen**.

Por eso, **para demostrar que tenemos un vacío de conocimiento hace falta recalcar lo que ya conocemos**.

Debemos combinar la visión brusca y repentina que provoca una idea inesperada con la reflexión paso a paso, gradual, sobre ideas que ya conocemos o que vamos conociendo. Y no nos estamos refiriendo a denunciar los pocos conocimientos que tiene el auditorio (lo que sería terrible), sino a algo más sutil.

Se trata de ofrecer la información paso a paso, ordenarla en secuencias y ofrecer una pista detrás de otra hacia un final.

La información ofrecida en cada frase pasa a ser propiedad del que nos escucha. Esa información recién adquirida constituye la información previa imprescindible para comprender la información que ofreceremos en la siguiente frase.

Por eso es crucial jugar con las transiciones de frase a frase. Eso es bastante distinto a soltar un montón de información de golpe, de forma meramente expositiva y aséptica, a modo de inagotable dispensador mecánico.

Nuestras propuestas deben dejar respirar al alumnado y deben propiciar su reflexión. Debemos conseguir que se pregunte:

-ya que conozco este paso, ¿cuál es el paso siguiente para llegar al final?

-O: ya me sé el final, ¿qué pasos daremos para llegar a él?

MI PEQUEÑO TALLER DE RETÓRICA 3:

Veamos este discurso:

Los psicólogos han acuñado el concepto “olvido de la duración” para referirse al hecho de que cuando las personas analizan una experiencia tienden a olvidar o ignorar su duración. En lugar de ello, valoran la experiencia basándose en dos momentos cruciales: el mejor o peor momento, conocido como el “pico”, y el final (por lo que también se conoce como la “regla del pico-final”. Cuando analizamos nuestras experiencias no calculamos la media de nuestras impresiones minuto a minuto. Más bien solemos recordar los momentos emblemáticos: los picos, los hoyos y las transiciones.

Virtudes de este discurso:

Defectos de este discurso:

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

¿Podré hacerlo mejor?

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

4. SOLO SOBREVIVE LO CONCRETO:

Durante las Olimpiadas de 1992, el tráfico de Barcelona se volvió insoportable. Para facilitar la fluidez en las calles, la policía municipal de Barcelona decidió ser absolutamente intransigente: cualquier coche aparcado sobre la acera, aunque fuese sólo cinco segundos, sería multado. La gente, como es ilógico, empezó a quejarse.

El siguiente ejercicio nos lo ofrece Guillem Bou (*Comunicación persuasiva*, Madrid, Pirámide, 2005) a partir de una situación real. En un programa en directo, un periodista asaltó al alcalde de Barcelona para hacerle una pregunta comprometida: ¿por qué la alcaldía acribillaba a los conductores barceloneses con multas? Pongámonos en la piel del alcalde y escojamos la respuesta que nos permita salvar la cara ante la opinión pública. Tenemos estas opciones:

-Primera opción. Cívica: si la gente aparca en doble fila el tráfico no es fluido. Por el bien de la convivencia ciudadana hay que perseguir las infracciones.

-Segunda opción. Orgullo nacional: Barcelona no puede presentarse al mundo con un caos circulatorio.

-Tercera opción. Sincera: las Olimpiadas cuestan mucho dinero. Si queremos Olimpiadas tenemos que recaudar más, y es mejor que paguen los infractores que que pague todo el mundo mediante impuestos.

¿Cuál escogemos?

5. PLANTEA SITUACIONES INESPERADAS, CONCRETAS, NARRATIVAS, EMOTIVAS, CREÍBLES Y SENCILLAS:

Vamos a leer otra adaptación de un texto de Malcolm Gladwell

No hace mucho, en East New York y Brownsville las calles parecían fantasmales al caer la noche. A esas horas ya no había gente normal y trabajadora paseando. Tampoco había viejos sentados en los bancos de los parques. Al hacerse de noche, la mayoría de la gente se quedaba en casa, a salvo de los delincuentes que poblaban las aceras. Muchos policías cuentan que en cuanto se ponía el sol comenzaba un parloteo incesante en las radios de la policía. Hubo 2153 asesinatos.

Pero de repente, ocurrió algo sorprendente. De pronto, sin que se supiera la razón exacta, la tasa de delincuencia comenzó a descender. En cinco años los asesinatos se redujeron en un 64'3 %. Las aceras volvieron a llenarse de transeúntes y bicicletas.

Si preguntáramos a la policía nos dirían que fue gracias a la mejora de las estrategias de acción policial. Pero en el fondo, esta es una explicación convencional que no nos convence: la tasa de criminalidad no se redujo paulatinamente a medida que fueron mejorando las condiciones, sino que cayó en picado. ¿Qué sucedió en esos cinco años?

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

MI PEQUEÑO TALLER DE RETÓRICA 5

Ahora proponemos hacer lo siguiente:

-Pensemos en una actividad especialmente atractiva de nuestra materia. Describámosla con precisión.

-Busquemos los aspectos inesperados o anti-intuitivos de esa actividad. Si no los tiene deberemos encontrarlos (podemos aplicar la técnica de pensar en una actividad que sea el reverso o el contrario de la actividad tónica. Puede que no salga nada interesante, pero también puede que sí).

-Convertir ese aspecto inesperado en una incógnita, en un vacío de conocimiento que impulse al conocimiento.

-Redactar paso a paso hacia un final que apunte hacia la resolución de la incógnita.

| Descripción de la actividad: | Aspectos inesperados de la actividad: |
|------------------------------|---------------------------------------|
| | |

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

¿Cómo presentar esta actividad al alumnado?

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

¿POR QUÉ DEBO ESTUDIAR SINTAXIS?:

LA ACTIVIDAD:

Se trata de crear una actividad de presentación / motivación al inicio de una unidad didáctica de sintaxis. Esa actividad tiene como objetivo demostrarle al alumnado la importancia de la sintaxis y lo importante que va a ser para ellos conocer los conceptos sintácticos fundamentales.

Deberás hacer dos cosas:

- Describir con brevedad y con precisión la actividad que se te ocurra para justificar ante el alumnado la importancia de la sintaxis.
- Escribir un breve discurso para presentar ante el alumnado.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

**CREACIÓN DE UN DISCURSO PERSUASIVO PARA CONTAR Y DEFENDER LA
ACTIVIDAD**

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.

Comunicación eficaz.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Outubro de 2023.