

1. TÍTULO:

LA RETÓRICA PUEDE SALVARTE LA VIDA

2. NIVEL EDUCATIVO:

SEGUNDO CICLO SECUNDARIA Y BACHILLERATO

3. LÍNEAS DE INTERVENCIÓN:

Oralidad, lectura-escritura funcional, lectura-escritura creativa y alfabetización audiovisual.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y COMPETENCIAS CLAVE

- Escuchar distintos puntos de vista sobre un mismo tema, valorando la tolerancia y la racionalidad como vía de consenso y de disenso democráticos. (CCL, CSC, CPAA, SIE)
- Concienciar a nuestro alumnado de la importancia de construir argumentos sólidos que respalden sus opiniones, ofreciéndoles pautas simples y rigurosas de lo que es un buen argumento. (CCL, CSC, CMCT, CPAA)
- Comprender la importancia de factores personales, contextuales y emocionales cuando hablamos en público sin caer en un simplista cinismo pragmático (“todo vale”). (CCL, CSC, SIE, CEC)
- Valorar la creatividad y espontaneidad de las relaciones interpersonales como clave de una vida social rica, completa. (CCL, CSC, CEC, SIE)

5. INTRODUCCIÓN A LA TAREA

Es un tópico repetido mil veces: estudiar “Letras” no sirve para nada, “el que sabe, a Ciencias y el que no, para Letras”. Los estudios de Humanidades (Latín, Griego, Literatura, Filosofía...) pueden parecer tan anticuados como el Trivium medieval, que consistía en aquellas materias que preparaban para la Elocuencia: la Gramática, la Dialéctica y la Retórica. Nada más lejos de la verdad. Con esta actividad, pretendemos demostrar dos tesis: la vigencia y la utilidad práctica del saber humanístico y la importancia de una actitud abierta, tolerante y racional para lograr la convivencia ciudadana entre personas diferentes, como las que forman nuestras sociedades actuales y futuras. Añadimos a esta actividad un toque lúdico y deportivo en el mejor sentido orteguiano de la existencia humana, que consideramos herencia directa de los olímpicos juegos dialécticos de la antigua y gloriosa Grecia de Pericles. Así, primero reflexionaremos sobre las claves que hacen que una persona sea convincente, persuasiva. Y después colocaremos a tres de nuestros alumnos/as sobre una balsa a la deriva... en alta mar.

6. FASES Y DESARROLLO DE LA TAREA

TAREAS	DESARROLLO	TEMPORALIZACIÓN
1ª. LLUVIA DE IDEAS: ¿qué cualidades hacen que una persona tenga éxito ante el público?	Se copia en la pizarra las profesiones que dependen de la valoración del público y de las cualidades que deben acompañar a una persona pública con éxito. Incluir “artistas”.	1ª SESIÓN: 15 minutos
2ª. VISIONADO DE UN VÍDEO MOTIVADOR.	Ver el vídeo: “Lo que Aristóteles y Joshua Bell pueden enseñarnos sobre la persuasión”, de Connor Neill, subtítulo en español: https://www.youtube.com/watch?time_continue=106&v=O2dEuMFR8kw	1ª SESIÓN: Video 4’39 m. + reflexión posterior: 5 m.

<p>3º EXPLICACIÓN TEÓRICA: LAS TRES CLAVES DE LA PERSUASIÓN, SEGÚN ARISTÓTELES.</p>	<p>Lectura en clase de la Ficha 1 (¿Cómo pueden Joshua Bell y Aristóteles ayudarte a ser más convincente?) explicando los elementos que llamamos logos, ethos y pathos para hacerlos reconocibles en un discurso público. A continuación, Ficha 4, analizar la rúbrica de evaluación del debate destinada al jurado y que está dividida en esos mismos tres criterios.</p> <p>Antes de terminar la primera sesión, se buscan tres voluntarios para la tarea de la siguiente sesión y se les entrega la Ficha 2, explicando las reglas del juego y la Ficha 3 con los Perfiles de los tres personajes (asignando uno a cada voluntario/a. No se les dice aún en qué consistirá la prueba, pero sí que tendrán que defender su personaje y a la vez atacar los puntos débiles de sus “oponentes”).</p>	<p>1ª SESIÓN: 30 minutos</p>
<p>4ª. PREPARACIÓN DEL DEBATE.</p>	<p>Se presenta la historia “En alta mar”. Después se selecciona al jurado, que puede ser reducido o bien todo el resto de la clase, con un compromiso claro de imparcialidad y repasando la rúbrica (ficha 3). También se puede dividir al jurado en tres grupos específicos, que valoren por separado el logos, el ethos y el pathos. Se da 5 minutos a los oradores para repasar sus notas y se explica la estructura del debate:</p>	<p>2ª SESIÓN: 10 minutos</p>
<p>5ª. REALIZACIÓN DEL DEBATE.</p>	<p>Los tres personajes se van turnando en cuatro rondas rápidas distribuidas así: presentación (2 m. - solo hablan de sí mismos); ataque (2 m.- resalta los puntos débiles de los otros dos); defensa (2 m. – responde a las críticas y añade algún nuevo ataque); conclusión (1 m. – resumen final conmovedor, dirigido al jurado).</p>	<p>2ª SESIÓN: 25 minutos</p>

<p>6ª. EVALUACIÓN DEL DEBATE.</p>	<p>Los oradores salen del aula. El jurado revisa sus hojas y tras deliberación en grupo se vota el resultado (quién sobrevive y quién no). Dos alumnos/as hacen las medias de los resultados de cada participante. Entran éstos y se les dice el resultado y se analiza entre todos qué es lo que han hecho bien y lo que deben mejorar.</p>	<p>2ª SESIÓN: 25 minutos</p>
--	--	---------------------------------------

7. DOCUMENTOS

FICHA 1: ¿CÓMO PUEDEN JOSHUA BELL Y ARISTÓTELES AYUDARTE A SER MÁS PERSUASIVO?



¿Por qué Joshua Bell, uno de los mejores violinistas del mundo, triunfó en el magnífico auditorio del Symphony Hall de Boston ante 1000 personas que pagaron más de 100\$ por escucharle, y tres días más tarde, tocando en el acceso de una estación de metro, apenas se pararon seis personas a oírle? Joshua verdaderamente tenía buenos argumentos: era la misma música, el mismo violín, la misma técnica magistral. Entonces, ¿por qué fracasó su actuación en el metro?

https://www.youtube.com/watch?time_continue=106&v=O2dEuMFR8kw

Este vídeo (subtitulado en español) de Conor Neill en la plataforma TED nos da la respuesta. En el fondo, es la misma que nos ofrecería el viejo Aristóteles en su obra Retórica (la retórica, para él significaba el arte de cómo persuadir a los demás, cómo lograr convencerles con nuestras palabras, ni más ni menos). Según Aristóteles, para lograr convencer con nuestro discurso a una persona o a un público más amplio no basta con tener argumentos lógicos (aunque eso es lo primero que hay que cuidar), sino que necesitaremos también tener dos cualidades: “ethos” y “pathos”. Veámoslo.

LOGOS (el razonamiento): lo primero, como hemos dicho, es tener buenos argumentos; argumentos “sólidos” (es decir, muy resistentes a las críticas) y para ello, debemos huir de hacer afirmaciones gratuitas y preocuparnos de tres aspectos:

- Que sean argumentos ***veraces***, basados en pruebas y razones objetivas (no inventes).
- Que sean argumentos ***relevantes***, que vienen a cuento de lo que se discute (no te desvíes).
- Que sean argumentos ***coherentes***, contruidos de forma lógica (no te contradigas).

ETHOS (la actitud del orador): si hablamos ante un público somos como actores, necesitamos ser creíbles y ganarnos su confianza. Para ello se requiere tres cualidades:

- ***Naturalidad***: sé tú mismo, no te la des de listillo, no sobreactúes.
- ***Seguridad***: muestra confianza en ti mismo y dominio del tema que tratas.
- ***Respeto***: escucha a tu oponente, tómate en serio el tema que se discute.

PATHOS (el carisma ante el público): cada público es diferente (edad, profesión, nivel cultural, necesidades y expectativas...), adáptate a él, y vuélcate sobre él con pasión; porque no basta con dar buenas razones y ser una persona creíble: debes conmover, atraer, atrapar a quien te escucha. No somos máquinas, sino más bien como niños que desean escuchar una historia.

Ficha 2: EN ALTA MAR

(UN BUEN ARGUMENTO TE PUEDE SALVAR LA VIDA)

El dramaturgo polaco Slawomir Mrozek escribió una obra que se estrenó en 1961, en la que tres naufragos van a la deriva en una balsa en alta mar y empiezan a sentir un hambre feroz y deciden a la desesperada que uno de los tres deberá sacrificarse y servir de alimento a los otros dos. Pero, ¿cuál de los tres? Como son personas civilizadas y racionales, cada uno tratará de convencer con argumentos a los otros dos de que no es la víctima apropiada para tal sacrificio. ¿Quién será el más persuasivo de los tres? ¿Quién salvará su vida gracias al poder de la retórica?

- Elegiremos a tres voluntarios que quieran compartir una balsa en alta mar. Cada participante tomará un perfil para sí y lo estudiará, buscando sobre todo sus aspectos más positivos. Escribirá a continuación en una hoja sus argumentos defensivos: ¿por qué debería yo ser salvado? Después, analizará también el perfil de los otros dos adversarios, buscando sus puntos débiles: ¿por qué deberían ellos ser elegidos para morir?
- En la primera ronda (presentación, 2 m.), cada uno habla de sus propias cualidades y de las razones por las que debería salvarse del sacrificio. Deberá ser imaginativo, lógico y persuasivo. Puede usar aquí la cita favorita de su personaje. Debe ceñirse al papel que le ha tocado, pero tendrá una “bola de oro”: puede inventar una cualidad o circunstancia no escrita (sólo una) que le dé más peso a su personaje.
- En las siguientes rondas, (ataque y defensa, 2m.) pasará cada uno a atacar los puntos débiles de sus adversarios y a responder a las críticas de éstos de forma rotunda. La conclusión final de cada participante será un discurso breve (1 m.) pero emotivo, dirigido al jurado, para resumir los puntos fuertes y recordar las debilidades de los contrarios.
- Cuando termine el debate el jurado rellenará esta ficha de valoración y emitirá su veredicto:

<i>PERSONAJE:</i>			
<i>TOTAL PUNTOS:</i>	BIEN (3 PUNTOS)	REGULAR (2 PUNTOS)	MAL (1 PUNTO)
RAZONAMIENTO (logos)	Argumentos sólidos: veraces, adecuados al tema y coherentes.	Ofrece algún argumento sin fundamento, incoherente o irrelevante.	Argumentos pobres, ilógicos; da razones discutibles o inadecuadas.
ACTITUD (ethos)	Se muestra natural y seguro; a la vez, amable y razonable.	Se muestra amable, pero poco natural o firme. O bien, un poco nervioso.	Sobreactúa, tiene bastante agresividad, está nervioso, inseguro de sí mismo...
CARISMA (pathos)	Se gana al público. Su discurso es emotivo, engancha.	Intenta ganarse al público pero con éxito regular. Emociona poco.	Pasa del público, es rígido. No emociona ni atrae.

FICHA 3: PERFILES PERSONALES DE LOS TRES NÁUFRAGOS

1. FLORINDA GIRAUTA

DATOS PERSONALES: soltera, 25 años, guapa y llena de vida, sus padres son ricos y la adoran. Obsesionada con las dietas, es vegetariana. Buena nadadora.

PROFESIÓN-AFICIONES: es modelo profesional, domina tres idiomas, tiene un prometedor futuro como actriz y cantante. Le encantan los animales, pero odia a los ecologistas.

IDEALES: creyente, pero no practicante. No entiende de política, pero es tolerante y liberal de costumbres. Su frase favorita: *"Todos los hombres buscan una recompensa. Nadie hace nada por nada."* Giovanni Papini, *escritor italiano*.

2. LUIS CASTILLO

DATOS PERSONALES: casado, 47 años, tres hijos. Miembro respetado de la comunidad. Salvó a un niño de un incendio en 2015. Bebe alcohol a escondidas.

PROFESIÓN-AFICIONES: jefe de bomberos de su localidad, experiencia en supervivencia. Dedicar fines de semana a una ONG que recauda dinero para los niños africanos (dicen que alguna vez se ha perdido parte del dinero). Del Real Madrid.

IDEALES: va mucho a misa, es muy tradicional. No le gustan los cambios, pero le preocupa la pobreza. Su frase favorita: *"El mejor legado de un padre a sus hijos es un poco de su tiempo cada día."* Vicente Battista (escritor argentino).

3. GONZALO SERVET

DATOS PERSONALES: viudo, sin hijos, 60 años. Salud delicada, debido a un incipiente cáncer de próstata. Ha viajado por medio mundo. Del Barça.

PROFESIÓN-AFICIONES: catedrático de física nuclear, está a punto de descubrir un método para producir energía limpia y barata. Frecuenta algunos prostíbulos.

IDEALES: es progresista y ateo; políticamente se define como independentista catalán de izquierdas; odia las corridas de toros. Su frase favorita: *"Es más fácil desintegrar un átomo que derribar un prejuicio."* Albert Einstein (científico).

8. EVALUACIÓN DE LA TAREA

Ficha 4: RÚBRICA DEL DEBATE

PERSONAJE 1:			
<i>TOTAL PUNTOS:</i>	BIEN (3 PUNTOS)	REGULAR (2 PUNTOS)	MAL (1 PUNTO)
RAZONAMIENTO (logos)	Argumentos sólidos: veraces, adecuados al tema y coherentes.	Ofrece algún argumento sin fundamento, incoherente o irrelevante.	Argumentos pobres, ilógicos; da razones discutibles o inadecuadas.
ACTITUD (ethos)	Se muestra natural y seguro; a la vez, amable y razonable.	Se muestra amable, pero poco natural o firme. O bien, un poco nervioso.	Sobreactúa, tiene bastante agresividad, está nervioso, inseguro de sí mismo...
CARISMA (pathos)	Se adapta al público. Su discurso es emotivo, engancha.	Intenta ganarse al público pero con éxito regular. Emociona poco.	Pasa del público, es rígido. No emociona ni atrae.

PERSONAJE 2:			
<i>TOTAL PUNTOS:</i>	BIEN (3 PUNTOS)	REGULAR (2 PUNTOS)	MAL (1 PUNTO)
RAZONAMIENTO (logos)	Argumentos sólidos: veraces, adecuados al tema y coherentes.	Ofrece algún argumento sin fundamento, incoherente o irrelevante.	Argumentos pobres, ilógicos; da razones discutibles o inadecuadas.
ACTITUD (ethos)	Se muestra natural y seguro; a la vez, amable y razonable.	Se muestra amable, pero poco natural o firme. O bien, un poco nervioso.	Sobreactúa, tiene bastante agresividad, está nervioso, inseguro de sí mismo...
CARISMA (pathos)	Se adapta al público. Su discurso es emotivo, engancha.	Intenta ganarse al público pero con éxito regular. Emociona poco.	Pasa del público, es rígido. No emociona ni atrae.

PERSONAJE 3:

<i>TOTAL PUNTOS:</i>	BIEN (3 PUNTOS)	REGULAR (2 PUNTOS)	MAL (1 PUNTO)
RAZONAMIENTO (logos)	Argumentos sólidos: veraces, adecuados al tema y coherentes.	Ofrece algún argumento sin fundamento, incoherente o irrelevante.	Argumentos pobres, ilógicos; da razones discutibles o inadecuadas.
ACTITUD (ethos)	Se muestra natural y seguro; a la vez, amable y razonable.	Se muestra amable, pero poco natural o firme. O bien, un poco nervioso.	Sobreactúa, tiene bastante agresividad, está nervioso, inseguro de sí mismo...
CARISMA (pathos)	Se adapta al público. Su discurso es emotivo, engancha.	Intenta ganarse al público pero con éxito regular. Emociona poco.	Pasa del público, es rígido. No emociona ni atrae.

9. **OTROS EJEMPLOS DE COMPETICIÓN DIALÉCTICA** (Siguiendo las mismas pautas y ficha de evaluación)

OFERTA DE TRABAJO: buscamos un nuevo Director de nuestro Instituto.

CANDIDATO 1: JAIME IZQUIERDO

Formación académica:

- Licenciado en Psicología, con sobresaliente de media.
- Máster en Pedagogía y Nuevas Técnicas Educativas.
- Curso avanzado de Informática de gestión y administración de Centros Educativos.
- Cursos de Animador Socio-cultural y de Tiempo Libre.
- Nivel C1 en Inglés y B2 en Francés.

Experiencia profesional:

- Trabajó un año en una Academia de estudios, dando clases de recuperación a alumnos de Secundaria.
- Animador cultural dos años en un campamento de verano.
- Asesor para confeccionar pruebas de selección de personal en empresas (especialmente, hoteles de la Costa del Sol)

Personalidad:

- 30 años, soltero y sin hijos, no le gusta el matrimonio.
- Le gusta viajar al extranjero, salir de fiesta con sus amigos, jugar a la Play y ver fútbol. Toca la guitarra eléctrica.
- Es magnífico relaciones públicas y sabe llegar a la gente, aunque no tiene experiencia en dirigir equipos profesionales.
- Tiene ideas innovadoras para cambiar la forma de educar tradicional. Es una persona emprendedora.

Frase favorita: *“El futuro pertenece a quienes creen en la belleza de sus sueños”*. Eleanor Roosevelt, defensora de los derechos humanos.

CANDIDATO 2: CARMEN ESPINOSA

Formación académica:

- Doble Grado de Biología y Educación Física y Deportiva por la Universidad de Granada.
- Curso de capacitación pedagógica, por la Univ. de Granada.
- Título oficial de entrenadora deportiva.

Experiencia profesional:

- Jugadora profesional de baloncesto femenino en alta competición (se tuvo que retirar por lesión grave).
- Entrenadora de equipos femeninos y masculinos juveniles, con magníficos resultados a nivel provincial y andaluz.
- Profesora de Ed. Física en un instituto Público con plaza fija desde hace 15 años (nunca ha sido cargo directivo).

Personalidad:

- 50 años, casada, tiene dos hijos adolescentes (14 y 17) a los que le dedica mucho tiempo y atención.
- Ha sacado adelante a su familia con mucho sacrificio y capacidad de trabajo. Sacó su carrera y sus oposiciones estudiando por las noches. Se entrega siempre a tope.
- Le gusta las actividades tranquilas como la literatura y pasear por el campo. Odia los cambios imprevistos.
- Conoce desde dentro los problemas de la educación actual (es una profesora exigente, suele suspender bastante).

Su frase favorita: *“Quien no lo ha dado todo, no ha dado nada.”* Helenio Herrera, entrenador de fútbol profesional.

OFERTA DE TRABAJO: buscamos Encargado Jefe de un Supermercado en nuestra ciudad.

CANDIDATO 1: PEPE RUBIÑO

Hombre de 29 años, casado sin hijos

Formación académica:

- Estudios hasta segundo de Bachillerato.
- Curso del INEM de 150 horas: “marketing y técnicas comerciales” (2012)
- Curso privado de contabilidad en un academia (2013)
- Curso privado de informática para el mundo empresarial (2013)

Experiencia profesional:

- Camarero en un restaurante durante los veranos.
- Encargado junto a su padre de una pequeña tienda familiar.
- Ha trabajado como cajero en el supermercado durante los últimos 3 años.

Personalidad:

Responsable, alegre, con gran capacidad para el trabajo en equipo. Le gustan las motos y los deportes de equipo.

CANDIDATO 2: MARÍA ORTEGA

Mujer 49 años, divorciada con dos hijos de 15 y 13 años.

Formación académica:

- Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla (1995)
- Master en Marketing y relaciones laborales , Universidad de Granada (2000)

Experiencia profesional:

- Directora general de una empresa de catering. (10 años)
- Jefa de personal en una empresa dedicada a la exportación e importación de productos alimenticios (7 años)
- Secretaria de dirección en una empresa de transportes (2 años)

Personalidad:

Seria, responsable, con gran capacidad de liderazgo. Le gusta mucho viajar con sus hijos, el cine y la cocina.

Oferta de trabajo: buscamos nuevo Director del Museo Provincial de Arte Contemporáneo

Candidato 1: MATILDE GUILLAMÓN

Formación académica:

- Master en Gestión del Patrimonio Artístico, Universidad de Deusto (2007).
- Doctorado en Economía Aplicada por la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo (UIMP), 2000.
- Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense (1997).

Experiencia profesional:

- Asesora externa de la Diputación de Córdoba para la candidatura de Córdoba 2016 como Capital Europea de la Cultura.
- Cofundadora de la empresa auditora Safe Economics (2003).
- Responsable del área económica de la empresa GráficoArt (2001)
- Becaria en el Comité organizador de la II Edición de la exposición “*Las Edades del Hombre*” (Palencia, 1998).

Personalidad:

Tiene 42 años, está casada y tiene tres hijos de 14, 8 y 5 años. Está en trámites de divorcio y le preocupa cómo se ocupará sola de sus tres hijos si consigue su custodia. Necesita un trabajo estable y bien remunerado. Se siente insegura y vulnerable por la infidelidad de su marido, aunque siempre ha sido responsable, con gran capacidad de trabajo y minuciosa en el control económico de las distintas empresas y eventos en que ha intervenido. Le encanta la lectura (apasionada de Muñoz Molina). Su frase favorita es: “*Por muy larga que sea la tormenta, el sol siempre vuelve a brillar entre las nubes*” (Khalil Gibrán, poeta libanés).

Candidato 2: CARLOS HURTADO

Formación académica:

- Licenciado en Historia del Arte, UNED (2013).
- Licenciado en Bellas Artes, Universidad de Granada (2010).

Experiencia profesional:

- Cofundador del grupo *Desenfoca2*, destinado a la difusión de nuevas tendencias artísticas (2012).
- Diseñador de carteles publicitarios en la agencia Vende+ (2011).
- Ha expuesto su obra gráfica en galerías de varias ciudades: Madrid, Avilés, Granada y Génova.

Premios:

- Premio *Mongibello* a la trayectoria más prometedora en las artes plásticas para menores de 30 años (Milán, 2014).

Otros estudios:

- Inglés, nivel B2 (EOI de Granada, 2010).

Personalidad:

Tiene 27 años, es soltero y no tiene hijos ni tiene deseos de tenerlos, pues se considera joven para ello y no quiere cambiar su modo de vida. Extrovertido, es un amante de los viajes, le encantan los cómics y los videojuegos. Quiere conocer mundo y le aterra llevar una vida monótona y tener que asumir tareas actividades administrativas y de despacho. No quiere un trabajo para toda la vida, se siente artista ante todo. Su frase favorita es: “*El que no valora la vida no se la merece*” (Leonardo da Vinci)

Autoría:

Manuel Bermúdez Vázquez

Elena Casares Landauro

Pablo Medina Contrera

Sergio Munuera Montero

Víctor Pareja Pareja

Coordinación:



Servicio de Planes y Programas Educativos

Dirección General de Innovación y
Formación del Profesorado

Consejería de Educación

Junta de Andalucía