

SET OBRES SOBRE RETÒRICA I PERSUASIÓ

Xavier Laborda Gil
 Departament de Lingüística general
 Universitat de Barcelona

Presentem set obres sobre retòrica i persuasió que han aparegut recentment. Les dues primeres tenen un caràcter més teòric i acadèmic. Es tracta d'una obra de síntesi, *El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y Oratoria Moderna*, elaborada per José Antonio Hernández Guerrero i María del Carmen García Tejera, i l'excel·lent obra del retòric Giambattista Vico, *Retórica (Instituciones de Oratoria)*, escrita originalment en llatí i editada per primera vegada en castellà. Els següents títols tenen una aplicació molt concreta i útil a diferents situacions comunicatives: el joc com a font d'aprenentatge oral –40 jocs per parlar català–, l'humor –Acròbates de l'emoció–, la comunicació no verbal –Tres finestres obertes al món de la comunicació– i la persuasió i el compromís en la negociació –El lenguaje de la negociación i Tècniques de negociación i resolució de conflictes–.

Altres texts:

Aspectes retòrics d'Internet: Alfabetismos digitales, d'Illana Snyder, a RED, www.um.es/ead/red/13.

Cos i persuasió: El ombligo de Adán, de Michael Sims, a LinRed, Lingüística en la Red, www2.uah.es/linred

Retòrica política com a instrument de guerra: Lenguaje colateral, de John Collins i Ross Glover (editors), a CLAC, www.ucm.es/info/circulo/no19

1. TRADICIÓ I ACTUALITAT DE LA RETÒRICA

El arte de hablar. Manual de Retórica Práctica y Oratoria Moderna
 José Antonio Hernández Guerrero,
 María del Carmen García Tejera
 Barcelona, Ariel, 2004; 286 pàgines



És profitós recordar el passat recent de la retòrica. L'any 1965 el lingüista Roland Barthes va escriure unes paraules allisonadores sobre l'absència en aquell moment de manuals de retòrica. No n'hi havia de manuals en francès llavors. Tampoc en català ni en altres llengües, per la senzilla raó de la decadència de l'art oratori. Amb aquesta observació Barthes va apuntar a una situació deplorable dels estudis sobre l'eloqüència discursiva. Afortunadament, aquesta situació ha estat superada. El propi Barthes va reprendre la tasca de rehabilitar la retòrica, mitjançant l'edició de les seves magistrals notes d'un curs sobre la matèria, «La retòrica antiga. Promptuari» (a *La aventura semiològica*, Barcelona, Paidós, 1990). Barthes va proclamar a la

conclusió d'aquesta obra l'actualitat de la retòrica i, molt especialment, la del pensament d'Aristòtil, que aporta una valuosa teoria de la comunicació mediàtica. Barthes va retre així un extraordinari programa d'estudis retòrics i va aportar també unes pàgines brillants sobre la publicitat i les fantasies de l'imaginari col·lectiu.

Podem dir amb convicció que la vindicació de l'art de la paraula que va formular Barthes ha estat molt profitosa per a la lingüística. Tot mirant al gran públic, val a dir que les nombroses publicacions de tipus aplicat i formatiu que treuen cada any les editorials mereix el favor dels lectors. Dit d'una altra manera, les novetats sobre retòrica tenen una sortida comercial notable, la qual cosa és una prova de la seva utilitat i un indicatiu de la seva qualitat. En aquest panorama tan positiu ha aparegut a l'editorial Ariel l'obra *El arte de hablar*, de José Antonio Hernández Guerrero i María del Carmen García Tejera.

Entre tants i tants llibres que han precedit *El arte de hablar* de Hernández i García, gosó destacar tres més, que mereixen figurar per diversos motius en aquesta notícia crítica. El senzill i eficaç text de Roberto García Carbonell, *Todos pueden hablar bien en público*, escrit el 1981 i reimprès mantes vegades per Edaf. L'harmonios i complet treball de Joana Rubio i Francesc Puigpelat, *Com parlar bé en públic* (Barcelona, Pòrtic, 2000), que per la seva qualitat hauria de tenir edicions en moltes altres llengües, a banda del català. I el deliciós llibret – llibret, per la seva brevetat – de Phyllis Bentley, *Public Speaking*, (Londres, Collins, 1964), que persuadeix el lector de què a la cultura saxona hi ha una especial sensibilitat per la comunicació eloqüent i pel coneixement dels seus recursos.

Els autors de *El arte de hablar*, José Antonio Hernández y María del Carmen García, són professors de teoria literària de la Universitat de Cádiz. Han publicat diversos títols sobre comentaris literaris i retòrica. En aquesta ocasió fan un compendi dels principis de retòrica, tot acompanyant-los de comentaris pràctics i indicacions per a dominar la capacitat oratòria. El contingut de l'obra concorda amb el perfil d'un manual acadèmic. Això separa i eleva l'obra respecte dels llibres de divulgació, més avesats a seguir un guió d'auto ajuda i a un estil simplificador. Una prova de la intenció documental del llibre és l'extensa secció de la bibliografia.

La divisió dels capítols segueix la pauta canònica de la retòrica, amb les cinc parts del procés discursiu, és a dir, la invenció, la disposició, l'elocució, la memòria i la pronunciació. El vestíbul d'aquest guió està format per unes consideracions sobre les relacions de la retòrica amb les altres ciències, per exemple, la psicologia, la pedagogia i la poètica. També s'ofereix al lector una visió perspicaç sobre la funció del discurs a la vida social i en algunes professions, com ara la del sanitari, el jurista o el religiós. Les nocions que figuren a cada capítol reben com a suplement un repertori de tòpics, glossaris, comentaris de text i petites activitats, que tot plegat forma un conjunt de propostes al gust del filòleg.

El domini que tenen els autors de la poètica s'aprecia en els capítols de l'elocució i recursos literaris, que estan ben desenvolupats. La proclama que es llegeix al subtítol del llibre, «Manual de Retòrica Práctica y de Oratoria Moderna» és coherent amb la intenció que tenen els autors d'aproximar el llegat de la retòrica a una mentalitat actual. I l'obra resulta un manual idoni per als estudiants universitaris, particularment receptius a

uns continguts teòrics i a una exposició acadèmica.

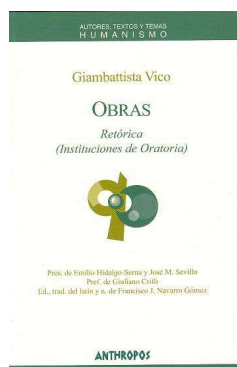
Com palesa l'edició de *El arte de hablar*, el nostre temps és ben diferent del què va viure i va redreçar Roland Barthes. I tanmateix hi ha una relació causal entre el nou títol, per una banda, i el mestratge i la dedicació de Barthes, per l'altra banda, ja que aquest lingüista va ajudar a capgirar el signe que pesava sobre la retòrica. No debades, Barthes va instruir alumnes i lectors sobre la història i la teoria retòriques, sobre el trajecte i la xarxa de la retòrica.

2. LA RETÒRICA DEL MESTRE VICO

Retòrica (Instituciones de Oratoria)

Giambattista Vico

Edició, traducció del llatí i notes de Francisco J. Navarro Gómez. Presentació d'Emilio Hidalgo-Sierra i prefaci de Giuliano Crifó. Rubí (Barcelona), Anthropos, 2004; XIX i 267 pàgines.



Crida l'atenció la recent traducció del llatí al castellà de la *Retórica* de Giambattista Vico. Per primer cop es tradueix del llatí al castellà aquesta obra de 1711, que recull els apunts de les seves lliçons universitàries. La magnífica edició, traducció i notes ha estat a cura de Francisco J. Navarro Gómez. Aquesta obra de la *Retórica* o *Instituciones de Oratoria* apareix amb el do de l'oportunitat per un

doble motiu, perquè facilita l'accés a un text excel·lent i perquè projecta nova llum sobre aquest autor fonamental del segle XVIII, la contribució del qual mereix un estudi molt més atent del què acostuma a rebre.

Val a dir que Vico va desenvolupar les funcions de professor de retòrica i va promoure una investigació filològica molt remarcable. El seu coneixement dels procediments d'interpretació textual va ser la base per elaborar una teoria molt consistent de la història als seus «Principi di una scienza nuova».

La lectura de *Instituciones de Oratoria* resulta molt profitosa, atès que il·lumina una faceta tan interessant de l'autor napolità com és el discurs i l'eloqüència en la comunicació. En ella es desenvolupa la idea de què la retòrica assumeix la funció de saber dir amb persuasió. La retòrica és la porta que dona pas a un saber que parla i, alhora, a un dir sàviament. L'obra de Vico tracta de la invenció i la disposició, per una banda, i de l'eloqüència per l'altra. La petjada de Ciceró i de Quintilià és clara en aquest repartiment temàtic i en la selecció de la perspectiva literària.

L'obra consta de seixanta-set capítols, que destaquen per la seva concisió i claredat. Tant l'estil com els exemples que aporta produeixen la grata sensació en el lector de compartir amb l'autor el mateix món mental. Per a comprovar aquesta asseveració es pot veure, per exemple, la senzillesa amb què defineix la matèria de la retòrica, en un breu paràgraf del capítol 4:

«Es tarea de la retórica la de persuadir o doblegar la voluntad ajena. Y la voluntad es árbitra de lo que debe hacerse o rehuirse. Y es, en consecuencia, materia de la retórica cualquier cosa sometida al debate acerca de si debe hacerse». (p. 5)

I una mica més avall recorda els tres suports de l'eloqüència –natura, tècnica i aplicació–, que és com ho establí la fórmula ciceroniana. Vico es val de la tradició i ho fa d'una manera ben didàctica.

A *Instituciones de Oratoria* trobem capítols instructius sobre els gèneres, els tòpics i l'ús argumentatiu, i també sobre les parts del discurs. A continuació, i aquesta és la part més extensa de l'obra, es tracta de l'elocució. Els trops i les figures, la composició i els estils expressius, en la seva rica varietat i els seus sorprenents efectes, mereixen un atenció exquisida de Vico. Sobre el període compositiu, al capítol 64, l'autor fa la següent observació:

«Especialmente por este apartado [del período] se distingue el disertado del inexperto en el decir: pues el ignorante extiende cuanto puede su confuso discurso, y lo que dice viene determinado por sus pulmones y su aliento, mas no por el arte. El disertado, en cambio, enlaza el pensamiento con las palabras en forma tal que lo abarca dentro de un limitado número de ellas. Por ello el discurso de aquél es infinito, incierto e indeciso, y, en cambio, el de éste discurre dentro de unos contornos bien definidos, puntualmente salpicado por sus pausas para la respiración y sus intervalos, y finaliza cerrando un período circular». (p. 128)

La cita que recollim sobre la identificació del bon orador, en la seva concisió i capacitat de comunicar un pensament precís, no és un simple exemple sobre aspectes de l'elocució. És també un motiu per reconèixer la feliç coincidència de l'estil de Vico amb el model d'eloqüència que propugna. La seva *Retòrica* és un text singular per la precisió i l'elegància expressives. L'obra és un manual tan útil en si mateix com plenament il·lustratiu de la història de la retòrica.

3. JOC I HABILITATS ORALS

40 jocs per parlar català

Jacqueline Jacquet, Sílvia Casulleras, Núria Mirabet

Barcelona, Graó, 2004; «Sèrie didàctica de la llengua i de la literatura», 95 pàgines.



El joc és una activitat molt seriosa. Seriosa perquè dóna importància a molts aspectes comunicatius. Seriosa perquè pot moure a la reflexió i al coneixement. Seriosa perquè riure i distreure's pot ser el resultat d'un bon treball a classe. En efecte, el joc és seriós. Podríem dir que aquest és el principi que guia les autores de *40 jocs per parlar català*, Jacqueline Jacquet, Sílvia Casulleras, Núria Mirabet. Són tres filòlogues que en la seva experiència docent en llengües han treballat el món del joc. Consideren el joc com a entorn que dinamitza les competències dels alumnes. També està present la intenció de promoure formes d'aprenentatge cooperatives i que permetin ser inquisitius i agosarats.

El llibre consta d'una breu introducció i de quaranta jocs, que es presenten mitjançant una clara i concisa fitxa. Aquesta fitxa té uns apartats molt útils. L'apartat de presentació explica el concepte o la finalitat del joc, com ara endevinar una paraula, expressar la imaginació personal, reconstruir una cançó o debatre sobre el comportament dels personatges d'una història. L'apartat «per a qui?» informa de l'edat i domini lingüístic dels jugadors. Molts dels jocs són apropiats per a no catalanoparlant a

partir de vuit anys. Una aplicació específica permet intervenir també jugadors catalanoparlants infantils, adolescents i adults, amb profit i gaudi. Sota l'epígraf «per a què?» s'indica l'objectiu lingüístic, com ara practicar les preposicions de lloc, encoratjar l'alumne a adquirir més vocabulari o per crear un millor ambient a l'aula.

L'apart del «com?» explica el procediment, els preparatius i l'enunciat que els alumnes han de saber per jugar. Crida l'atenció la simplicitat i brevetat dels enunciats, que acompleixen d'aquesta manera tan eficient la comesa de donar les consignes. En aquest punt es comprova la bona qualitat didàctica dels jocs i la seva idoneïtat per a alumnes de diferent edat i domini de la llengua. En un parell de paràgrafs més les autores suggereixen com pot el professor moderar el joc i aconseguir excel·lents intervencions dels alumnes. En alguns casos, la recomanació és que el professor jugui el joc abans de portar-lo a la classe. En altres, s'indica la connexió entre diversos jocs i la utilitat d'aplicar-los consecutivament per a obtenir un efecte específic. Són molt útils també les indicacions sobre la durada del joc i el moment de la sessió en que és recomanable realitzar-lo.

Aquesta breu descripció del llibre *40 jocs per parlar català* ens permet dir que és tracta d'un bon llibre, que mereix incorporar-se al nostre repertori de recursos lúdics i didàctics. Però això no és tot. Aquesta obra és un treball que supera l'esmentada valoració i que aporta una visió renovadora. D'entrada, no és tan sols un llibre sobre lèxic i llenguatge. Hi ha activitats centrades en aquest vessant de la comunicació oral, però també hi ha d'altres que permeten treballar amb la literatura, amb la memòria, la música, el dibuix, la identitat

personal, les relacions interpersonals, l'imaginari i els seus valors culturals.

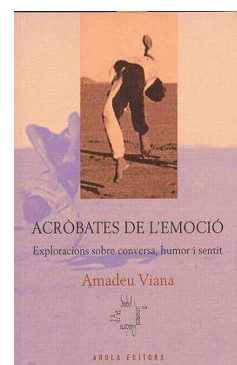
Els editors, amb aquest esperit tan emprenedor que els honora, han escrit en una faixa vermella que el llibre és ideal per als alumnes d'incorporació tardana i per als de necessitats educatives especials, però també per a escoles d'idiomes, d'adults i centres culturals. Creiem que aquesta previsió o posologia quasi universal, tot i semblar emfàtica, és encertada. I així ho creiem perquè es refereix a un llibre ben seriós, un llibre que expressa una estimació pregona i insubornable pel joc. I si la cultura del joc és una font d'exploració i de socialització valuosa per a tothom, ¿per què no hauríem de jugar els quaranta jocs del llibre? El lector trobarà en les seves pàgines l'explicació de per què són quaranta i no més ni menys jocs.

4. HUMOR I ESTRATÈGIES CREATIVES

Acròbates de l'emoció. Exploracions sobre conversa, humor i sentit

Amadeu Viana

Tarragona, Arola Editors, 2004; 341 pàgines.



L'humor està considerat com un objecte d'estudi esquerp i poc recomanable per a una exploració acadèmica. Tanmateix, com demostra l'obra *Acròbates de l'emoció*, aquesta és una

concepció equivocada. Un assaig extens, subtil i parsimoniós il·lumina la realitat paradoxal i sorprenent del món de l'humor. I desvetlla no tan sols les seves inesperades creacions, sinó també els seus efectes emotius.

El llibre d'Amadeu Viana, *Acròbates de l'emoció: exploracions sobre conversa, humor i sentit*, aporta una perspectiva original i brillant d'aquesta estratègia persuasiva i, a l'entendre, d'un aspecte rellevant de la història del pensament. Es tracta de la particular perspectiva que reten l'humor i la comunicació interpersonal. El professor de la Universitat de Lleida Amadeu Viana ha traduït obres de Lewis Carroll i ha publicat llibres sobre sociolingüística (*Aspectes del pensament sociolingüístic europeu*, 1995), pragmàtica (*Raons relatives*, 1997) i historiografia (*Vico nella storia della filologia*, 2004).

En aquesta nova contribució, l'autor es basa en una idea molt atractiva. Consisteix en inquirir sobre quins efectes de sentit opera l'humor en la conversa, per a la qual cosa aplega una considerable diversitat de fonts discursives. Els acudits i les endevinalles, els jocs de paraules, les bromes i les anècdotes, així com la més variada i rica tradició literària, constitueixen la base d'aquesta recerca sobre l'humor verbal i de situació. Viana mena el lector, amb erudició i verb clar, per entre aquestes classes de producció discursiva, a la llum d'autors que han reflexionat amb perspicàcia sobre l'humor. És així com la seva exposició recull i interpreta teories d'autors que van de Ciceró a Koetsler i Bateson, tot passant per Pascal i Vico, Freud i Bergson, Gadamer i Ricoeur, Rossi-Landi o Sperber & Wilson, entre d'altres destacats pensadors.

Per descriure el guió de l'obra, podem dir que Viana instrueix sobre quatre formes de construcció de sentit, que són

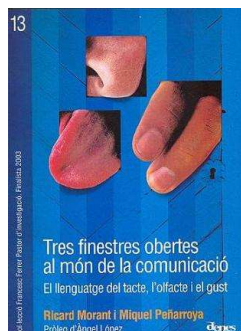
la paròdia, el joc, la paradoxa i l'absurd. *Acròbates de l'emoció: exploracions sobre conversa, humor i sentit* consta d'un prefaci, set capítols i una secció final de notes. Tot començant el nostre comentari per les notes, cal reconèixer que per sí soles conformen un segon llibre i són una secció que es llegeix de manera independent. Els capítols són la part central de l'obra i tracten de la conversa i les seves modalitats a la història (c. 1); l'humor a la conversa i les seves fonts en les bromes, l'acudit o l'anècdota (c. 2); el significat en l'humor i els estudis de Freud, Bergson, Koestler, Bateson y Douglas (c. 3); la inversió en el significat, la inversió còmica i la barreja de rialles i llàgrimes (c. 4), el sentit a l'absurd, amb exemplificacions de Lucreci, Gombrowicz i Beckett (c. 5); l'absurd a la història i els estudis sobre narrativitat de Gadamer, Ricoeur, Danto, Lozano, Vico i Burke (c. 6); i, finalment, un capítol de tancament referit a la història i la conversa (c. 7).

Si enllacem el contingut i els títols del primer i del darrer capítol, podem observar un efecte especular: la conversa en la història i la història en la conversa. Al final, el flux expositiu dels capítols dibuixa una figura que recorda les fitxes de dòmino, que presenten el capritxós efecte versal de tancar-se sobre elles mateixes. L'última fitxa enllaça de manera perfecta amb la primera fitxa. Aquest programa circular no és un efecte preciosista. És una ofrena a la creativitat i a l'etern erotisme de la conversa, que reprèn la seva acció per amor al joc, l'humor, la paradoxa i la creació de sentits sense tenir un final.

5. COMUNICACIÓ NO VERBAL I SENTITS ÍNTIMS

Tres finestres obertes al món de la comunicació. El llenguatge del tacte, l'olfacte i el gust

Ricard Morant i Miquel Peñarroya
Pròleg de Ángel López. Paiporta
(València), Editorial Denes, 2004; 110
pàgines.



En el món de la comunicació, el llenguatge verbal és tan poderós i absorbent que acostuma a eclipsar altres fonts. Són les fonts de la comunicació extra verbal. Aquest estat de coses té a favor seu no solament la plasticitat expressiva de la llengua sinó també l'especial sensibilitat humana als missatges auditius i visuals. Malgrat la seva capacitat comunicativa, els missatges tàctils, olfactivs i gustatius semblen relegats a un paper molt menor, sotmesos com queden a l'hegemonia d'un ordre logocèntric i abstractiu. El món acadèmic, que és coherent amb aquests concepció de la comunicació, encara fa més marcada aquesta tendència.

Els estudis de comunicació no verbal han merescut una especial atenció dels lingüistes i dels psicòlegs als anys seixanta i setanta del segle xx. Els treballs teòrics i empírics dels semiòtics va impulsar força el coneixement i la seva aplicació a camps corporatius i empresarials. Els seus tòpics més coneguts van ser els processos d'influència en interaccions comercials i en

las relacions personal de festeig. I els àmbits de la gestualitat i la proxèmica – configuració de l'espai– van acollir bona part d'aquests estudis.

Tot i que aquestes línies de treball en comunicació no han decaïgut, sens dubte s'han vist empetitides pel vigor d'altres, com per exemple la semàntica cognitiva, la pragmàtica o l'anàlisi del discurs. La publicació per Ricard Morant i Miquel Peñarroya de *Tres finestres obertes al món de la comunicació* (*Tres ventanas al mundo de la comunicació*) suposa una contribució esperançadora ja que anuncia uns trets renovadors d'aquest panorama. La seva obra està destinada no sols a lingüistes i etnògrafs, sinó també al gran públic. I es presenta en un format d'assaig àgil i ben humorat, que aporta referències concretes de la realitat material i dels usos comunicatius actuals. Batega un pols periodístic en els seus capítols, amb notes sobre notícies i anècdotes suggestives que provenen de diversos àmbits. Amb tot plegat els autors imprimeixen un ritme viu a l'exposició i il·lustren de manera eficaç la tesi de l'obra.

El propòsit de l'obra és detectar la gran varietat i el poder de missatges que semblen passar desapercebuts. Com indica el títol, es tracta dels missatges no verbals captats pels sentits del tacte, olfacte i gust. La idea del llibre de R. Morant y M. Peñarroya és versemblant i apropiada. I el seu desenvolupament lliga amb la tradició investigadora de la semiòtica a la que fèiem al·lusió. I aquesta contribució és valuosa per un doble motiu. Aporta nous coneixements sobre aspectes discriminats de la comunicació no verbal. I, en segon lloc, introdueix un tomb particularment renovador, el de l'etnolingüística. Amb aquesta finalitat recull mostres discursives de diverses fonts orals, audiovisuals i escrites. I trenca aquestes peces per tal de presentar i

incitar al lector a reflexionar sobre les experiències personals en aquests vessants de la comunicació.

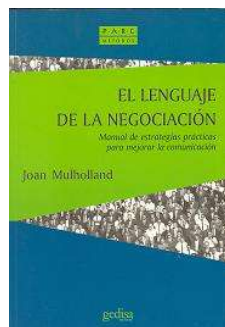
El llibre *Tres finestres obertes al món de la comunicació* reobre tres finestres davant del lector. I ho fa amb un sentit vitalista de la comunicació. Són les tres finestres del tacte, l'olfacte i el gust, que apareixen no tan sols rescatades de la penombra social, sinó que són una assolellada i riallera talaia del comportament social.

6. MILLORAR LA COMUNICACIÓ MITJANÇANT LA NEGOCIACIÓ

El lenguaje de la negociación. Manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación

Joan Mulholland

Traducció de Margarita Mizraji.
Barcelona, Gedisa, 2003; 318 pàgines.



Quina és la diferència entre un negociador bo i un bon negociador? La diferència està en la retòrica. Dit d'una manera més precisa, la diferència entre un negociador bo i un bon negociador està en els coneixements retòrics aplicats als processos de resolució de conflictes. El negociador bo té les habilitats per dialogar i aconseguir concessions de l'altra part. Però el bon negociador no tan sols és capaç d'actuar així sinó que també sap per què actua d'aquesta manera. La diferència és qualitativa i es resumeix en els coneixements dels principis comunicatius.

Quan esmentem la retòrica com a fonament teòric pensem també en la pragmàtica i els estudis interculturals. I resulta molt estimulant comprovar l'estreta relació que estableix entre ciència i vida quotidiana Joan Mulholland en *El lenguaje de la negociación*. Aquesta obra, al igual que la que tanca aquesta presentació de set títols, *Tècniques de negociació i resolució de conflictes*, està concebuda amb un intenció pràctica, com testimonien els subtítols, i que orienta sobre situacions específiques, a la llum d'una teoria profitosa i al·liconadora.

La filòloga australiana Joan Mulholland tracta a *El lenguaje de la negociación* del conflicte i de la seva superació mitjançant el llenguatge. I afirma el seu treball en els principis de la pragmàtica, segons els qual el llenguatge és el creador històric del sentit de les coses. D'aquesta manera ens situa en el marc de l'acció dialògica i del poder del llenguatge com a vincle social. El propòsit de l'autora és presentar les seves conseqüències més tangibles en el maneig de situacions en què intervenen agents amb interessos confrontats. I analitza amb cura tots aquests punts: l'ús de les metàfores, les eleccions lèxiques, la tria entre substantiu i verb, la presentació personal o impersonal d'una qüestió, el control del torn de paraula, l'assignació de rols i la determinació del tenor expressiu.

El guió de l'obra resulta equilibrat i clar. S'inicia amb una secció teòrica, expressada amb tecnicismes, a la qual segueix altra de tipus pràctic amb exemples, comentaris i exercicis. Aquest guió apareix aplicat a tots el capítols del llibre, que es troben agrupats en cinc parts. La primera proclama el poder llenguatge, al mateix temps que familiaritza el lector amb els conceptes ja esmentats de la pragmàtica. I aporta

consells com els següents: «Esculli curosament els noms que dóna als assumptes i no accepti sense més els noms que empenen els altres, llevat que serveixin als seus propòsits. Observi com poden ser de confuses les frases nominals complexes. Consideri com emprar la negociació de la millor manera». Són consells ben assenyats i útils.

La segona part de *El lenguaje de la negociación* és la més extensa i tracta de la interacció parlada. La tercera se'n ocupa de la comunicació escrita. La següent analitza els actes de parla de la transacció negociadora, en un nombre de vint accions, com són, per exemple, les accions d'argumentar, queixar-se, demanar o aprendre. I conclou aquest complet panorama de fases i modalitats amb una cinquena part, referida a la fase posterior a la negociació, amb estratègies per recordar allò acordat i, encara més important, per a fer-ho recordar també a la contrapart.

7. NEGOCIACIÓ I RESOLUCIÓ DE CONFLICTES

Tècniques de negociació i resolució de conflictes. Manual de consulta

Carles Mendieta i Suñé

Barcelona, Diputació de Barcelona, 2002; 116 pàgines.



La següent obra sobre negociació que presentem aquí, *Tècniques de negociació i resolució de conflictes*, de Carles Mendieta i

Suñé, està publicada per la Diputació de Barcelona i consisteix en un material de guia per a cursos de formació. La seva funció instrumental determina una redacció succinta i àgil, i assoleix amb excel·lència la seva comesa pràctica.

L'autor té l'encert de definir amb precisió els conceptes de la negociació, alhora que dissol certs tòpics. La idea clau consisteix a rebutjar la creença de la negociació per a guanyar, ja que resulta més apropiat considerar-la com a marc que promou concessions i èxits per a les dues parts. Això significa que les dues parts hi guanyen. Per tal d'assolir aquest objectiu resulta apropiat conèixer un conceptes bàsics de la negociació, però també cal practicar uns procediments i adoptar unes actituds.

Els procediments proposen de conèixer-se millor i progressar en l'actuació personal. El control de les emocions, l'elecció d'estratègies i de tècniques i la planificació de la negociació són altres aspectes més de la secció de procediments. Una mostra de la importància d'aquests elements es troba en un punt revelador: quins són els límits de la negociació? Dit d'altra manera: abans de començar una negociació, és convenient que el negociador hagi marcat els límits d'inici i de ruptura. Entre aquests extrems se situa la zona de l'objectiu. El límit d'inici és allò que s'ofereix en començar la negociació. I el límit de ruptura és el punt en el qual l'acord és perjudicial i, en conseqüència, resulta recomanable no tancar l'acord.

Per altra banda, si la negociació és un procés per aconseguir quelcom que no es té, és apropiat tenir una actitud positiva. Això es tradueix en no competir sinó en buscar la col·laboració de l'antagonista, en respectar les peticions i l'estil del contrari, en escoltar més que no pas argumentar i, finalment, en no prendre

les qüestions de manera personal, sinó més bé sota un rol funcional.

El llibre de Carles Mendieta, *Tècniques de negociació i resolució de conflictes*, condensa d'una manera ben útil els preceptes de la negociació. Assenyadament exposa unes divises, dues les qual recollim aquí: «No n'hi ha prou amb fer les coses bé; hem de saber també per què les estem fent bé». I la segona diu així: «Saber com es negocia no es tradueix necessàriament en una bona execució, atès que no és fàcil traslladar la reflexió a la conducta». I podem concloure, ja per tancar aquesta presentació de set llibre relacionats amb aspectes de la persuasió i la retòrica, que negociar suposa conèixer i conèixer-se. Amb aquesta doble capacitat, la del coneixement material del món i de les tècniques comunicatives, i la del coneixement personal, podem ser capaços de controlar les emocions i la pressió per tal d'obtenir resultats. És justament aquest l'ensenyament de la Retòrica.