

El Cielo de la Maldición La sugerencia Intentamos conseguir, por medio de este tema, que el alumno se interese por un procedimiento que los hombres de todas las épocas,

de todas las culturas, han utilizado para insinuar algo que no está dicho expresamente. Además de despertar en el alumno interés por el tema, nos proponemos que sean capaces de aplicar por sí mismos este recurso en otros textos de prosa o verso y también en la misma lengua hablada. Descubrir lo que un hablante quiere decir, no por lo que objetivamente dice, sino por lo que deja adivinar, es un ejercicio interesante que pone en actividad la imaginación primero, la intuición después y, por último, la reflexión, cuando el oyente, con cierto rigor, se dedica a analizar qué elementos hay en un determinado mensaje por los cuales él ha podido descubrir lo que realmente el hablante quiso hacer entender. Después de esta breve introducción con la que intentamos que el alumno sepa qué se espera de él, acometemos el tema de la sugerencia. ¿Qué es la sugerencia?

¿Qué entendemos por sugerencia? ¿En qué se basa este recurso? ¿Con qué medio se consigue? La sugerencia, según Castagnino, C-A-S-T-A-G-N-I-N-O, es... Cargar de intenciones más o menos evidentes la expresión. Dejar traslucir entre lo poco que se dice lo mucho que se calla. Se basa la sugerencia en que los hechos de expresión se presentan a nuestro espíritu agrupados. Es decir, que los conceptos que recibimos desde fuera se asocian en nosotros con representaciones mentales, vivencias o conceptos que se despiertan en nuestro espíritu. Para aclararlo un poco más. En nuestra mente se suman dos sumandos. Uno es lo que recibimos del que nos habla, otro es el conjunto de elementos subjetivos que cada uno de nosotros aporta mientras está escuchando. Cada palabra es en nuestra memoria una malla con hilos innumerables, porque en cada palabra surgen, milagros,

asociaciones diversas. Lo que ocurre es que estos signos que podemos llamar signos sugeridores ofrecen no una solución sino múltiples que dependen del receptor de que se trate. Como dice Bali, hay frases que se caracterizan por realizarse en palabras o locuciones pero que no tienen realidad más allá de esas palabras o locuciones. Las llamaremos por esa razón medios o procedimientos lexicológicos y también medios o procedimientos directos. Pero hay además otros procedimientos independientes de las palabras, los llamados procedimientos indirectos del lenguaje. Vamos a considerar un ejemplo tomado del habla popular. ¿Qué te crees tú eso? Recomendamos al alumno que se le diga eso. ¿Qué te crees tú eso? Recomendamos al alumno que se le diga eso. Si analizamos esta frase hemos

de decir que se trata de una oración enunciativa, con una cópula que, cuya función es difícil de determinar. Puede introducir una completiva con un verbo de lengua sobreentendido. Cabe también la posibilidad de considerar a este que como enfático, etc. Bien, pero un español sabe que esta expresión, frecuente en el lenguaje coloquial, equivale más o menos a esta otra. Estás absolutamente equivocado. Esta equivalencia no está expresada por palabras, por procedimientos lexicológicos, sino por medios indirectos. En este caso que estamos analizando, los procedimientos son de dos clases. Unos son medios sintácticos, veámoslos. Partícula que, ya analizada. Complemento simpatético, te, reiterativo y superfluo desde el punto de vista lógico. Efectivamente, bastaba con decir ¿qué crees tú eso? Hay después un pronombre personal sujeto tú, nada usual en el español. No, la bekommención

está virtualmente solicitada después de que todas las Komosorts ἄτοτ pronombre personal jeune que Skip la parte de Mechanics of America u Programmatic

unos medios fonológicos. Esta frase aparentemente enunciativa, como ya hemos dicho, tiene un tonema, es decir, una entonación ascendente, semejante al tonema de las oraciones exclamativas. Y es la entonación la que nos hace saber que esta frase es sarcástica, mordaz o simplemente jocosa. Todo depende del contexto, de la intención. Podemos considerar otro ejemplo, esta vez tomado del cine. En una película de Chaplin, El emigrante, el protagonista acaba de tener una escena dramática con su mujer. Aparece de espaldas a la cámara. Sus hombros se agitan y aparentemente está llorando de forma incontenible. De pronto se da la vuelta y se ve que está agitando una coctelera, que es la que explica el movimiento de los hombros. Pues bien, el acontecer real no tiene nada que ver con el aparente.

Entre el signo y el significado no hay una relación esperada, sino otra con la que se consigue un determinado efecto. La persuasión y la sugerencia Desde la antigua retórica hasta los medios más sensacionalistas de la actualidad, al emisor le interesa persuadir, porque con este sistema logra captarse al público y llevarle a su terreno. También desde la época de la retórica griega y latina, la persuasión se conseguía como hoy, por tres procedimientos, enseñar, deleitar y mover. El enseñar, lo que los latinos llamaban docere, apunta al intelecto. Pero cuando la exposición solo tiene en cuenta este fin de enseñar, está acechando continuamente un riesgo, el de aburrir.

La segunda forma de persuasión es la de deleitar, la de distraer, porque esta forma suscita el placer. Así se garantiza la simpatía entre el receptor y el objeto de la comunicación. Pueden ustedes comprender que si en el esfuerzo que están ustedes haciendo para comprender y aplicar estos conocimientos acerca de la sugerencia, se añade lo agradable de las voces que llegan a sus oídos o de la sensación armónica de la música, por ejemplo, su tarea de aprendizaje será indudablemente más eficaz precisamente porque es más grata. Pero hay un tercer elemento que cuenta mucho para la persuasión. Es, como ya hemos dicho, el mover. Lo que los franceses llaman... El mover, movere de los latinos, origina la conmoción psíquica en el público. Esta excitación del fatos del oyente es muy valiosa y en ella tiene un papel de primer orden la sugerencia.

El proceso sugeridor se puede dar en dos sentidos. Sugerencia irracional. En ella la emoción es previa a la conceptualización. Es decir, nos sentimos conmovidos antes de haber entendido y sin saber conscientemente por qué razón. Es un hecho irracional. El segundo modo de sugerir es el inverso. La conceptualización va por delante y origina la descarga emotiva. Es un procedimiento consciente. Se trata de sugerencia lógica. En los dos casos existe una insinuación. Ya partiendo del sentimiento para llegar al concepto o al revés. Partir del concepto para llevar al receptor al sentimiento que se le quiere provocar. Han sido distintos los procedimientos de sugerir a lo largo de los tiempos. ¿Qué es lo que se llama?

han variado y siguen variando mucho porque están íntimamente relacionados con la cultura de cada época, con los cambios individuales y sociales de una nación. De la grandilocuencia del mundo grecolatino, o de nuestra literatura gongorista, damos un salto mortal al modo elíptico, perezoso y descuidado con que nos entendemos en el lenguaje de

la calle, incluso entre las personas de probada cultura. Algo así quiere decir Boussoño cuando habla de la minilocuencia contemporánea. Efectivamente, la grandilocuencia era un exceso de continente y un mínimo de contenido. La minilocuencia, al revés, es un máximo de contenido dentro de un mínimo de continente. Y sigue diciendo Boussoño. Minilocuencia es, por lo tanto, lo mismo que sugerencia, pues ¿qué es sugerir sino decir poco para que el oyente entienda mucho? Fin

¡Gloria! Es una flor grandiosamente única. Todo asusta de gloria fuertes. Asusta que la flor se pase pronto. Asusta querer mucho y que te quieran. Asusta ver a un niño cara de hombre. Asusta que la flor se pase pronto. Asusta que la flor se pase pronto.

la noche, que se tiemble por nada, que se ría por nada, asusta mucho. Asusta que la paz por los jardines asome sus orejas de colores. Asusta porque es mayo y es buen tiempo. Asusta por si pasa sobre todo. Asusta lo completo, lo posible, la demasiada luz, la cobardía, la gente que se casa, la tormenta, los aires que se forman y la lluvia, los ruidos que en la noche nadie hace, la silla vacía siempre cruje. Asusta la maldad y la alegría, el dolor, la serpiente, el mar, el libro. Asusta ser feliz. Asusta el fuego. Sobrecoje la paz. Se teme algo. Asusta todo trigo, todo pobre. Lo mejor es sentarse en una silla. Asusta la paz.

Tome nota de los siguientes conceptos para determinar cuáles intenta sugerir la autora al receptor. Lo efímero de las cosas, su poca duración. El cansancio, el aburrimiento de lo que se posee mucho tiempo. El tedio, el hastío por abundancia de acontecimientos placenteros. El miedo físico, el miedo a lo que está por venir y se desconoce. El miedo físico, el miedo a lo que está por venir y se desconoce.

en tiempo. Asusta por si pasa sobre todo. Asusta lo completo, lo posible, la demasiada luz, la cobardía, la gente que se casa, la tormenta, los aires que se forman y la lluvia, los ruidos que en la noche nadie hace. La silla vacía siempre cruje. Asusta la maldad y la alegría, el dolor, la serpiente, el mar, el libro. Asusta ser feliz. Asusta el fuego y sobrecoje la paz. Se teme algo. Asusta todo trigo, todo pobre. Lo mejor es sentarse en una silla. Atienda especialmente a estos versos, donde posiblemente hay un indicio. Asusta que la flor se pase por el cielo. Asusta que la flor se pase por el cielo. Asusta que la flor se pase por el estudio. Asusta que la flor se pase por el estudio. Asusta que la flor se pase por el estudio. Asusta que la flor se pase por el estudio. Asusta que la flor se pase por el estudio. Asusta que la flor se pase por el estudio.

Música