

Agujeros negros y elocuencia

JOKIN AZURZA
SOCIO DE NORGESTIÓN

Stephen Hawking, insigne físico británico recientemente fallecido que desarrolló teorías acerca del Big Bang, el comienzo del universo y los agujeros negros, confirmando algunas de las hipótesis avanzadas por Albert Einstein en su teoría de la relatividad, combinaba un intelecto formidable con un gran dominio del idioma y la comunicación como herramientas para la divulgación del conocimiento y las ideas. A causa de las limitaciones físicas por su enfermedad, tuvo que desarrollar un estilo discursivo claro, de oraciones breves y directas. Una necrología conteniendo múltiples de sus citas célebres arrancaba con la siguiente: «Durante millones de años, el género humano vivió igual que los animales. Entonces algo sucedió que liberó el poder de nuestra imaginación. Aprendimos a hablar y a escuchar. El habla ha permitido la comunicación de las ideas, permitiendo a los seres

humanos trabajar juntos para construir lo imposible. Los mayores logros de la humanidad han sido consecuencia del diálogo, y sus mayores fracasos provienen de su ausencia. Nuestras mayores esperanzas pueden convertirse en realidad en el futuro. Con la tecnología a nuestro alcance, las posibilidades son ilimitadas. Lo único que debemos hacer es asegurarnos de que seguimos dialogando».

Efectivamente, el historiador israelí Yuval Noah Harari en su libro 'Sapiens: una breve historia de la Humanidad' destaca que la aparición hace entre 70.000 y 30.000 años de nuevas formas de comunicación constituyó la chispa de la Revolución Cognitiva. Así, el poder del lenguaje desarrollado por el Homo Sapiens le permitió no solo transmitir información sobre realidades concretas, sino la habilidad de transmitir ficciones sobre objetos inexistentes o que no representaban realidades tangibles del mun-

do físico (leyendas, mitos, dioses, religiones, el valor del dinero), lo que ha permitido a los seres humanos la cooperación eficaz en núcleos cada vez mayores de gente para alcanzar objetivos comunes. La auténtica dificultad estribaba en conseguir convencer al auditorio a quien se dirigía para que los creyeran. Es decir, que tanto entonces como hoy en día, la clave del éxito del relato reside en la elocuencia, entendida como la facultad de hablar bien, con fluidez, propiedad y de manera efectiva para convencer o persuadir a quienes nos escuchan.

Esta facultad de transmitir relatos que sean persuasivos se ha mantenido a lo largo de la evolución de nuestra especie. Así, en el cotidiano de nuestras actividades laborales y profesionales, son tres los ingredientes que necesitamos para vender nuestros productos o servicios: en primer lugar, tener los conocimientos técnicos adecuados para dar soluciones a las ne-

cesidades de nuestros clientes, para lo cual la educación, formación y lectura continuas resultan pilares imprescindibles. En segundo lugar, se necesita entender el funcionamiento de la psicología humana, para lo cual la experiencia y la empatía contribuyen a desarrollar este atributo. Por último, como salsa que liga los anteriores ingredientes, necesitamos poder explicar a nuestros clientes y colegas tanto el qué, como el porqué de lo que hacemos.

Saber mucho, saber nada

Pero las habilidades y competencias para comunicar y expresar bien nuestras ideas tienen implicaciones allende el buen quehacer profesional. Tony Judt, el malogrado historiador británico-americano (que falleció por la misma enfermedad que aquejó a Hawking) y lúcido analista de la Historia europea tras la Segunda Guerra mundial, opinaba que en nuestras sociedades occidentales la comu-

nicación de ideas y el diálogo es vital para la pervivencia del sistema democrático liberal, puesto que no solo refleja la forma en la que nos relacionamos, sino que es elemento esencial de lo que define la propia convivencia democrática. Por lo demás, a Judt le desazonaba comprobar que van disminuyendo los profesores con la autoconfianza o formación suficientes para corregir la expresión desafortunada de las ideas por parte de los alumnos y explicar con claridad y convicción que ello impide la reflexión inteligente.

En la misma línea, el abogado penalista José Ricardo Palacio, magnífico profesor de Derecho Penal en Deusto durante más de 42 años, recientemente constataba que sería deseable que en las Escuelas de Práctica Jurídica o en los estudios de posgrado se diesen clases de oratoria. A generaciones de abogados nos urgía en el ecuador de nuestras carreras para que asistiésemos a juicios orales y comprobásemos, como lo decía en sus sencillas palabras, que «si sabes mucho pero no sabes transmitirlo, no sabes nada». En Francia, entre las reformas que pretende ejecutar el Gobierno de Macron está la de

dar entrada a la expresión oral en las respuestas del examen del Bac hasta suponer el 40% de la nota final (en la actualidad, dicha prueba es escrita en su práctica totalidad).

Se ha dicho con cierta sorna, pero no con falta de razón, que la brevedad del letrado de la defensa es una circunstancia atenuante a favor del reo. Los estilos retóricos pueden ser diversos y abarcar desde lo espartano hasta lo barroco, pasando por la enunciación jocosa, siendo lo importante la elocuencia en el mensaje que se desea transmitir. Acabando y refiriéndose a la negación del hecho punible como primera línea en un plan escalonado de la defensa penal de cualquier acusado, incluso de quienes piensan estar atravesando un agujero negro por ser inocentes o imputados con fundaciones jurídicas extravagantes o alambicadas, el profesor Palacio recordaba el consejo que un viejo abogado daba a su hijo recién colegiado: «Si lo piensas, no lo digas. Si lo dices, no lo escribas. Si lo escribes, no lo firmes. Y si lo firmas, niégalo, niégalo, niégalo». Creo que Hawking, de quien se predicaba un agudo sentido del humor, habría esbozado una sonrisa.