Universidad de Navarra

Retórica y oratoria
Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

¿Qué tienen en común un discurso de Churchill, una charla TED que te cambia la vida y una conversación que te deja pensando durante días? Todos nos han tocado no solo por lo que se dijo, sino por **quién lo dijo** y **cómo lo dijo**.

La asignatura de *Retórica* no es solo un entrenamiento en técnicas de comunicación: es una invitación a descubrir el poder transformador de las palabras cuando nacen de una persona auténtica. En un mundo saturado de estímulos, donde todos hablan pero pocos convencen, aprenderás a construir mensajes que conecten con la razón, el corazón y la confianza del otro.

Inspirada en los principios clásicos de Aristóteles – *Logos*, *Pathos*, *Ethos* – esta asignatura te ayudará a desarrollar una forma de comunicar que sea clara, persuasiva y ética, desde tu identidad y tu propósito. Ya sea que te enfrentes a una presentación profesional, a una negociación importante o a un reto personal, saldrás de esta asignatura con herramientas prácticas y una voz más consciente y potente.

Esta asignatura se imparte en el Grado en Economics, Leadership and Governance (ECO+ELG), en **castellano** y en el **primer semestre del segundo curso**. Es una optativa general y obligatoria para el itinerario ELG.

Profesor responsable: Eduardo Gratacós.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de:

- Comunicar ideas con claridad, estructura y convicción, adaptándose al público y al contexto.
- Conectar con su audiencia no solo desde los argumentos, sino también desde la emoción y la credibilidad personal.
- Identificar las claves de un discurso eficaz y aplicarlas en distintos formatos: presentaciones, debates, entrevistas, etc.
- Desarrollar una voz propia, ética y coherente con sus valores.
- Superar barreras personales como el miedo escénico o la inseguridad.
- Escuchar de forma activa, comprender al otro y responder con argumentos sólidos y respetuosos.

PROGRAMA

1. ¿Qué es la retórica y por qué importa hoy?

- La retórica como arte de vivir y comunicar.
- Comunicación efectiva en el mundo contemporáneo.

2. Escuchar antes que hablar

- Tipos de escucha: empática, crítica, superficial.
- Escuchar como base de toda persuasión auténtica.

3. Ethos, Pathos y Logos: el triángulo clásico de la persuasión

- *Ethos*: La autoridad que nace de la integridad.
- *Pathos*: El poder de conectar emocionalmente.
- *Logos*: Argumentar con lógica y claridad.

4. Argumentar y refutar: pensar con rigor, hablar con respeto

- Cómo construir un buen argumento.
- Técnicas para responder con inteligencia, no con agresividad.

5. Hablar en público: del miedo escénico a la presencia real

- Técnicas de exposición, lenguaje corporal, manejo de la voz.
- Feedback en tiempo real y mejora continua.

6. Escenarios reales, discursos reales

- Análisis de películas, discursos y situaciones profesionales.
- Preparación y defensa de un discurso final.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

- **Clases inspiradoras:** En cada sesión, combinamos teoría, ejemplos reales y diálogo con el grupo.
- **Método del caso:** Analizamos películas y situaciones reales con personajes que comunican desde el fondo y la forma.
- **Prácticas de oratoria:** Discurso, debate, improvisación. Nos equivocamos juntos y aprendemos en comunidad.
- **Trabajo en equipo:** Porque comunicar también es saber colaborar, comprender al otro y construir juntos.
- **Lecturas y vídeos comentados:** Recursos que invitan a pensar y a crecer más allá del aula.

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

10%: Asistencia y participación activa.

25%: Trabajo individual en aula

30%: Trabajo individual fuera del aula

35%: Prueba oral final fuera del aula (argumentación y defensa).

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

40%: Trabajo individual expuesto oralmente.

60%: Examen final escrito (desarrollo y definiciones)

CRITERIOS DE EVALUACIÓ

- Claridad y estructura del discurso.
- Integración de los elementos de la retórica.
- Coherencia, originalidad y profundidad del contenido.
- Capacidad de escuchar y responder con argumentos sólidos.
- Ética y respeto en la comunicación.

Universidad de Navarra

HORARIOS DE ATENCIÓN

Profesor: Eduardo Gratacós

Correo electrónico: egratacos@external.unav.es

Tutorías: Se podrán concertar por email para fijar cita presencial o por videollamada.

Lugar: A determinar según disponibilidad de aula o despacho.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Autoconocimiento y desarrollo personal

- *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva* – Stephen Covey
- *Del temperamento al carácter* – Alexandre Havard Disponible on line.
- *El hombre en busca de sentido* – Viktor Frankl Disponible online.
- *Vivir la vida con sentido* – Victor Küppers
- Cabeza, Corazón y Manos - Carlos Rey

Retórica y comunicación

- *Los 5 lenguajes del amor* – Gary Chapman
- *What Makes a Leader* – Daniel Goleman
- *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* – Dale Carnegie
- *Make it Stick* – Peter C. Brown
- *Las claves de la argumentación* – Anthony Weston
- *¿Me hablas a mí? La retórica de Aristóteles a Obama* – Sam Leith
- Retórica - Aristóteles
- La Escucha - Plutarco
- El arte de escuchar - Erich Fromm

Liderazgo y motivación

- *La paradoja* – James C. Hunter
- *What Leaders Really Do* – John P. Kotter
- *El Principito* – Antoine de Saint-Exupéry
- *Hábitos Atómicos* – James Clear
- *Drive* – Daniel Pink
- El poder de los hábitos - Charles Duhigg

Recursos audiovisuales

- Escenas de películas (*Patch Adams*, *Braveheart*, *Un domingo cualquiera*, *Titanic*, etc.)
- Charlas TED (Simon Sinek, Will Guidara, etc.)