



*Como ser un*  
**Orador Eficaz**

**Curso Práctico de Oratoria**  
Juan Ricardo Botello Cisneros

*Ruben Torres 2005*

Nivel Para  
Principiantes

# **Como ser un orador eficaz**

**Juan Ricardo Botello Cisneros**

Obra pictórica del **Mtro. Rubén Torres**

Diseño de Portada: <http://www.miregion.com.mx>

Impreso en Cd. Reynosa; Tamaulipas, México.

Editorial

Interamericana de Asesoría y Servicios S. A. de C. V.

Vicente Guerrero 1810 Oriente

Col. del Prado,

Cd. Reynosa, Tam.

DR. c . Salvador Estrada Hernández

No. de Registro en Trámite.

Esta obra se terminó de imprimir en julio de 2006  
en los Talleres de Impresora y Editora “VALDEZ Y ESTRADA”  
Cd. Reynosa, Tamaulipas

La edición consta de 2000 ejemplares

## In Memoriam



Profr. A. Salvador Estrada Hernández  
(1934-2006)

“Cómo decirle que en nuestra obra,  
siempre estará vivo;  
porque no hay forma de olvidar  
en miserables tumbas,  
la altura titán de lo que fuimos”

JRBC

“Es la oratoria, la más hermosa y principal de las bellas artes, ya que no existe ninguna otra manifestación artística con la que el hombre pueda expresar cabalmente sus alegrías y sus dolores, sus desventuras y sus ilusiones, sus saberes y sus amores...”

**Mtro. José Muñoz Cota**  
**Campeón Internacional de Oratoria**

## DEDICATORIA

A mi Padre

Qué puedo decirle, sino mil gracias por ser el mejor ejemplo de honradez que he podido tener. No puedo expresar aquí mismo todo lo que siento por usted, así es que solamente digo GRACIAS. Este trabajo es suyo.

A mi Madre

A ti, te doy gracias por todos tus cuidados y porque siempre creíste en mí. Eres la mejor mujer que conozco. Te dedico este proyecto porque es algo que sin tus desvelos no hubiera podido ser. Todo lo que soy o lo que aspiro ser te lo debo a tí.

A mi Familia toda:

Bertha, Alfonso, Gerardo, Arturo, José Alfredo,  
Marichú, Sandra, Pedro, Aracely, Silvia,  
Juany, Marce, Héctor y Joaquín.

Gracias por apoyarme  
cuando más lo he necesitado, sin su apoyo hubiera  
sido más difícil esta tarea, que gracias a ustedes he cumplido.

A mis Amigos:

Dr. Oscar W. Aguilera R., C. P. Ma. Guadalupe Martínez C.,  
Profr. Teodoro Escalón Martínez, Alejandro García Sánchez,  
Mtro. Pedro Ollervides C., Xavier de Isla Morton,  
Elizabeth Herrera García y  
Lic. Luis Lauro García Barrientos  
por ser guía vectora y ejemplo de  
superación constante.

A mis Maestros:  
Profr. Juan Manuel Gutiérrez, Darío Martínez Ozuna,  
Profr. José Cervantes G., Edgardo Ortega Quiroz y  
Miguel A. Orbegoso  
que sin su colaboración, ejemplo y enseñanza  
no hubiera podido realizar este Libro.

A mi inspiración  
A tí, mi vida, que todos los días  
con tu sonrisa me alegras el día.  
Porque sé, que siempre  
estarás conmigo  
Te amo.

A Mi Alma Mater  
La Universidad Tamaulipeca.  
Forjadora de Hombres y Mujeres  
con espíritu emprendedor,  
a quien debo mi formación profesional.



A mis alumnos del  
CLUB DE ORATORIA “Sócrates”  
Que con el poder de su palabra  
habrán de construir el México nuevo  
por el que estamos trabajando todos los días.  
Con la seguridad de que sabrán  
cumplir con su palabra.

## AGRADECIMIENTO ESPECIAL



JEFE NACIONAL DEL PENTATHLON  
Comandante General  
Lic. Ángel Gutiérrez González



XIX ZONA NUEVO LEON Y NORTE DE TAMAULIPAS  
1er. Comandante de Infantería  
Profr. y Lic. Gregorio Garza Leal



SUB ZONA RÍO BRAVO TAMAULIPAS  
3er. Comandante  
C. Jacinto Torres Zaragoza

## Prólogo

Carlos Alberto Laporte dice que el hombre es el único ser viviente que habla, y la palabra es uno de los dones más extraordinarios que posee. De eso estoy totalmente convencido.

El ser humano tiene necesariamente que valerse de la palabra para poder

convencer, motivar, conducir, o simplemente comunicar algo. Y uno de los medios más eficaces para poder expresarse oralmente de manera excelente, es el cultivo y la práctica de la oratoria.

Ricardo Botello, de quien tuve el privilegio de ser su asesor en algunos concursos de oratoria, es un ejemplo vivo y actual de las grandes transformaciones que el hombre puede experimentar, con la práctica constante del bello arte de la oratoria.

Declaro que para lograr un pleno desarrollo personal e intelectual, la oratoria es el conducto ideal y necesario.

En los años que tengo de conocer a Botello, - como le decimos sus amigos - He sido testigo de todo el potencial que éste ha desarrollado, recuerdo como si fuera ayer, el primer concurso de oratoria al que concurrimos; sin ensayos, sin técnica, sin práctica y sin estar seguros de lo que hacíamos. Salvamos el primer obstáculo con los resultados menos optimistas. Creí, lo confieso que el interés de Botello de ser un buen orador terminaría inmediatamente. ¡Qué maravillosa equivocación! Hoy puedo constatar, que aquel joven inquieto, ágil, entusiasta y sobre todo, sencillo; es todo un conocedor, promotor y apasionado del cultivo del buen decir, enamorado del arte de la elocuencia.

Botello avanzó a pasos agigantados. Su dedicación, su disciplina, su esmero y su constancia, le dieron la oportunidad de expresarse, - y hacerlo muy bien - en muchas palestras del país, con la única

idea de ser el mejor. Poco a poco lo fue logrando, y hoy es todo un experto.

Aclaro que aquí no terminó su inquietud, Botello se ha tomado el interés de ir más allá, y ha compilado en este libro, una serie de consejos, recomendaciones, técnicas, fórmulas, opiniones, sugerencias, “trucos”, por así llamarlo; que servirán tanto a maestros como a aprendices del arte de la palabra, para guiarles y asesorarles, en el terreno de la oratoria.

Para mí, es un gran triunfo, que comparto con aquellos, que tengan la fortuna de leer este magnífico libro, porque las palabras son cinceles con que el hombre da dimensión a sus ideas y las convierte en acción. Las palabras abren las puertas de la ignorancia, y bien usadas, son garantía de triunfo en cualquier manifestación humana.

Este libro es muy valioso, por ello; estoy seguro; le será de gran utilidad. Léalo, disfrútelo tanto como yo, aprovéchelo, ojalá que despierte en usted el mismo interés y la misma emoción que para mí representó al leerlo por primera vez.

Gracias Botello, por haberme dado el privilegio de ser tu maestro y tu amigo, y por haberme dado la honrosa satisfacción, y el alto honor de escribir este breve prólogo, de tu magnífica obra.

**Recuerda... ¡Nos veremos en la Cima!**

*Profr. Juan Manuel Gutiérrez.*

## **Prefacio**

El miedo de hablar en público, y el desconocimiento de las artes de elaboración y expresión de un buen discurso, pueden ser superadas incorporando técnicas simples de aprender.

¿Qué es la oratoria? ¿Para qué sirve? ¿Por qué alguien debería o tendría que interesarle incursionar en este arte?

Encontrar la manera justa de traducir en palabras lo que queremos decir, desarrollar un discurso rico en imágenes, persuasivo, convincente, venciendo el miedo a la expresión oral y ampliando la capacidad de escucha, son algunos de los resultados que pueden obtenerse ensayando las habilidades oratorias.

Cotidianamente nos enfrentamos a situaciones donde precisan desenvolverse con firmeza las palabras, ya sea defendiendo nuestros intereses, explicando cuestiones técnicas en conferencias o reuniones, frente a los medios de comunicación presentando opiniones y proyectos, dictando clases o presentaciones ante un grupo de personas.

El perfeccionamiento de las destrezas oratorias es indispensable para quienes acostumbran a atravesar por este tipo de ocasiones, ya que la mejor intención se derrumba si no se logra mantener la atención del auditorio. Aquí le presento una serie de notas, que lo ayudarán a mejorar su propia oratoria.

La oratoria es el arte de hablar elocuentemente, de persuadir y mover el ánimo mediante la palabra. Aquí usamos el término oratoria en su acepción y uso más amplio, no meramente el de hablar ante grandes auditorios, sino estableciéndolo como sinónimo de expresión oral de una persona.

Entre los grandes hombres que condujeron pueblos, o dejaron su huella en la historia de la humanidad, ha habido algunos ciegos y algunos sordos; pero nunca ningún mudo.

En nuestro ambiente de trabajo, escuela o cualquier otra actividad de interrelación, la forma en que hablemos, en que nos comuniquemos, será el patrón por el cual se nos juzgará, se nos aceptará o rechazará.

Hablar con orden, con claridad, con entusiasmo, con persuasión; en resumidas cuentas, con eficacia, no es un lujo sino una necesidad.

Si la imagen que usted quiere dar de sí mismo es la de una persona que sabe adónde va, que tiene una actitud positiva hacia la vida, ideas dinámicas y don de gente, el lenguaje es el principal instrumento que deberá utilizar para transmitir esa imagen a quienes lo rodean.

Otro aspecto importante de la oratoria es que también hay que saber hablar para ser escuchado.

Hay que reconocer que quien dice un discurso asume una gran responsabilidad.

A todos nos ha pasado tener que enfrentar una situación de hablar en público; en un examen, en una conferencia (como expositores o asistentes opinando) o haciendo algún tipo de presentación, tanto entre conocidos como a terceros.

La angustia, la ansiedad y el temor que en general embargan al orador pueden resolverse haciendo uso de las técnicas apropiadas, para que hablar sea un placer para todos.

En su carrera profesional parte de su imagen es saber hablar en público, sino cuenta con la habilidad necesaria, es el momento de

empezar, ¿cómo? participando activamente en todos y cada uno de los capítulos de este libro.

Ahora mismo le invito para que se adentre en ***EL MARAVILLOSO MUNDO DE LA ORATORIA.***

*Juan Ricardo Botello Cisneros*

# **INDICE**

## **Como ser un orador eficaz**

### **CURSO PRÁCTICO DE ORATORIA**

Prólogo  
Prefacio  
Método de Aprendizaje

#### **PRIMER CAPITULO**

Reflexiones sobre la oratoria  
La personalidad del orador  
¿Cómo ser un orador de excelencia?  
Beneficios que se obtienen al practicar la oratoria  
Fines de la oratoria  
Objetivos del Curso Interpretaciones de las formas de la oratoria  
Ejercicios de improvisación (sin técnica)  
Motivación para el orador

#### **SEGUNDO CAPITULO**

¿Cómo perder el temor de hablar en público?  
Aspectos que el orador debe cuidar  
Clases de oradores  
¿Por qué fracasan los oradores?  
Diferencia entre discurso y oratoria  
Benditos sean mis nervios  
Sugerencias que nacen de la experiencia  
Técnicas para hablar en público

#### **TERCER CAPITULO**

¿Cómo comunicarnos con respeto?  
Reglas del orador  
Decálogo del orador  
Aspectos que el orador debe practicar todos los días  
El que no sabe hablar en público pierde oportunidades  
Recompensas para quienes hablan bien  
Debate / El debate como deporte

## **CUARTO CAPITULO**

Importancia de la comunicación en el mundo actual

Aspectos importantes para el buen orador

Grandes recursos para el orador

El gesto

Comprender y utilizar los gestos

Significado de algunos gestos innecesarios

La distancia de seguridad.

Como expresarnos con amabilidad

## **QUINTO CAPITULO**

¿Cómo es un orador eficaz?

Rasgos para exponer un discurso eficaz

Estructura del discurso

Como abrir y cerrar una sesión

Amigo orador

## **SEXTO CAPITULO**

¿Será mejor que otro lo haga por usted?

Introducciones

Lo que no debe hacerse ni decirse en una introducción

Diferentes formas de utilizar las introducciones

Puentéo

Contenido o cuerpo del discurso

Nunca olvide esto

## **SEPTIMO CAPITULO**

¿Cómo conseguir motivación?

Conclusiones

Exhortaciones o finales  
¿Qué es una conferencia?  
¿Cómo se prepara una conferencia?  
¿Cómo se hace una conferencia?  
Logística para una conferencia  
La improvisación

## OCTAVO CAPITULO

Modelo de un discurso  
¿Qué es el autodomínio en la expresión oral?  
Frasas célebres para concursos de oratoria  
Experiencias significativas  
Breves consejos para los oradores

Epílogo  
Bibliografía  
Agradecimiento

## **METODO DE APRENDIZAJE**

**¡Hazlo! ¡Repítelo! ¡Vuélvelo a hacer, hasta que te salga bien!**

# **PRIMER CAPÍTULO**

## Reflexiones sobre la oratoria

**La oratoria** es el arte de expresarse oralmente o sea con palabras dichas de viva voz. A la persona que practica la oratoria se le llama **orador**. Las manifestaciones de este arte reciben el nombre de **piezas oratorias** o, simplemente, **discursos**.

No hay que confundir la oratoria con la declamación, pues ésta es la parte de aquélla que trata de la recitación de un texto, generalmente de índole poético.

La misión fundamental del orador es la de **impresionar** a su auditorio, despertando en él emociones netamente humanas y convenciéndolo en cuanto a la veracidad de las ideas que expone. La oratoria es esencialmente persuasiva, y el orador que no logre convencer a su auditorio, habrá fracasado en su intento.

El término elocuencia proviene del Latín *eloquentia*., y hace referencia a la capacidad que tienen las palabras, los gestos o cualquier otra acción para convencer, conmover o persuadir

**La elocuencia** es la facultad de hablar en forma eficaz. La oratoria, para que sea emotiva y convincente, tiene que ser, pues, elocuente.

El camino del orador no es fácil, y exceptuando los casos aislados de oradores innatos (niños prodigio de la oratoria, como los hay de la música o de la pintura), tendrá que esforzarse mucho y vencer un buen número de dificultades para llegar a la cima.

Un discurso está hecho con palabras, pero las palabras, aun siendo fundamentales, no son las únicas armas del orador. Otras armas auxiliares, y que en muchas ocasiones pueden adquirir una eficacia tan grande como las propias palabras, son: los silencios, los gestos y ademanes, las modulaciones e inflexiones de la voz, las actitudes y posturas, y otros recursos de los que oportunamente nos

ocuparemos. El conjunto de estos recursos constituye la llamada “técnica oratoria”.

Pero antes que la tal técnica, siguiendo el orden natural de las cosas, está la personalidad del orador. A continuación empezaremos por decir algo a este respecto.

## La personalidad del orador Sus virtudes

Las virtudes de un orador son de dos clases: naturales y adquiridas.

Entre las primeras figuran de un modo especial, una clara dicción y un timbre de voz sonoro. La persona que posea algún defecto en la garganta, que tartamudee, que no articule bien las sílabas, que tenga el vicio de “comerse” letras, que no sepa emitir claramente las palabras, o que posea muy poca cantidad de (volumen) de voz, difícilmente podrá ser un buen orador, a menos que previamente se esfuerce por corregir aquellos defectos o insuficiencias, tal como lo hizo el gran Demóstenes (era tartamudo, y se pasó largos años haciendo solitarios discursos frente al mar, con la boca llena de pequeñas piedras, hasta vencer el defecto y llegar a ser el más grande de los oradores griegos).

A veces las dificultades de pronunciación tienen un origen estrictamente nervioso. Es preciso calmar los nervios, proceder serenamente y acostumbrarse a *articular* bien las sílabas de cada palabra y las palabras de cada frase, con el fin de obtener una dicción clara.

Las “eles” y las “eres”, por su condición de consonantes, son las letras que más dificultades de pronunciación suelen presentar. Practíquese con expresiones como éstas: “lo desenladrillaré, lo desenladrillarás, lo desenladrillará, lo desenladrillaremos, lo desenladrillareis, lo desenladrillarán” o “el noble rudo acopló un doble cable irrompible” o “dos tigres, tres tigres, doce tigres, trece tigres”, lentamente al principio, (pero a ritmo, sin correr más en una sílaba que en otras) y aumentando gradualmente la velocidad sin perjudicar en ningún caso la claridad de pronunciación.

En caso de existir alguna lesión orgánica en la garganta o cuerdas vocales, pídase consejo a un doctor especialista. Para reforzar la

voz y darle más volumen, solicítese, de preferencia, el consejo de un buen profesor de canto, siempre, claro está; que no haya defecto o lesión física.

Lanzarse al ejercicio de la oratoria sin haber resuelto anticipadamente esas dificultades, sería exponerse a fracasar y hacer un mal papel frente al auditorio. El absoluto control de la voz y la seguridad en la expresión, son elementos esenciales para el triunfo de un orador.

Una vez resuelto esto, el orador tendrá que adquirir otras virtudes, lo que equivaldría a tener que resolver en cada caso, una serie de pequeños problemas, empezando por los de presentación ante el auditorio.

El público es un monstruo de mil cabezas que, cuando no se le conoce, siempre asusta. El orador novato, por muy bien que se haya preparado y ensayado su discurso en casa, se siente desconcertado y hasta tímido a la hora de la verdad. Esto, naturalmente, se resuelve con la práctica y la costumbre, pero los comienzos suelen ser muy duros. Conviene, pues, empezar por abajo, pronunciando discursos de poca trascendencia y responsabilidad ante un público poco numeroso y no muy exigente.

Lo principal es que el orador haya preparado bien su discurso y sepa que lo que va a decir es de interés. Esto lo hará sentirse seguro de sí mismo ayudándole a vencer la desorientación o timidez iniciales. Cuentan que una vez un muchacho fue invitado a pronunciar unas palabras en un banquete, y él empezó a excusarse diciendo que no estaba preparado, que no sabía hablar, etc., pero un amigo sentado a su lado le dijo al oído: “¡Vamos, hombre; no creas que esperan gran cosa de ti”. El muchacho, estimulado por estas sabías palabras, se puso a hablar y lo hizo mucho mejor de lo que él mismo esperaba. En efecto, el público rara vez espera “gran cosa” de un orador (a menos que ya tenga un prestigio

profesional), y ésta es una circunstancia psicológica que el orador poco fogueado siempre tendrá a su favor.

Las virtudes morales del orador se reducen a una: tener fe en sí mismo. Si acepta pronunciar un discurso, no ha de hacerlo por motivos de simple vanidad personal, sino con el convencimiento de que es capaz de decir cosas de interés y con la seguridad de que sabrá decirlas. Si este convencimiento es sincero y justificado, se sentirá valiente, se impondrá al público y triunfará.

## ¿Cómo ser un orador de excelencia?

*Un orador es alguien que practica la oratoria.* No todos los que hablan en público practican la oratoria. Hay charlatanes y palabreros que hablan porque no se sienten cohibidos de hacerlo, pero no tienen conocimiento sobre lo que significa el arte de hablar en público. Simplemente toman la palabra y se sienten bien.

Sin embargo, para ser un orador se requiere adquirir conocimiento de las técnicas que intervienen en la comunicación orador auditorio.

El descubrimiento del procedimiento para tomar la palabra deja muchos cabos sueltos. La persona no puede precisar cuándo dar en el clavo. En cambio, el conocimiento le permite saber qué hacer, cómo y cuándo. Puede tomar ciertas precauciones que no tienen los que lo hacen empíricamente.

Este curso es precisamente para ofrecerle técnicas para la oratoria, la motivación y su participación como maestro de ceremonias, para que no sólo pueda hablar en público, sino hacerlo eficazmente.

Puede comenzar por escribir una serie de preguntas sobre las dudas que se le han presentado, a lo largo de la experiencia vivida desde que decidió practicar este arte, y luego pregunte a su maestro.

Esperamos que se interne poco a poco en el apasionante desarrollo de la oratoria y disfrute de este curso para llegar a ser: “Un orador de excelencia”.

## Beneficios que se obtienen al practicar la oratoria

Seguimos afirmando que la oratoria es el arte de la elocuencia que transmite ideas, **persuade** (inducir a uno a creer o hacer algo) y **conmueve** (emociona impresiona), por medio de las palabras, gestos o ademanes, para contribuir al desarrollo progresivo de la sociedad y a la realización plena del hombre.

Además es necesario hacer una diferencia entre **elocuencia y oratoria**.

**Elocuencia:** es el análisis o estudio de los discursos de los más famosos oradores.

**Oratoria:** son las reglas, normas o principios aplicables a la elocuencia.

Reflexionemos lo siguiente:

Hablar bien en público no es un don que la naturaleza otorgue a un número limitado de personas, es el fruto de la constancia, estudio, disciplina y deseo de triunfar en el maravilloso mundo de la oratoria.

Los beneficios que adquirimos a través de la oratoria son:

- Da confianza en uno mismo
- Otorga la capacidad para convencer
- Aumenta nuestra influencia personal
- Vitaliza y ejerce la capacidad de mando y liderazgo

Tenga presente que con las palabras puede convencer, conmover, persuadir, conducir, orientar y educar.

Recuerde: *“Las palabras son como las flechas: una vez disparadas ya nadie puede detenerlas”*

Cuentan que había un muchacho que tenía mal carácter. Su padre le dio una bolsa de clavos y le dijo que cada vez que perdiera la paciencia, debería clavar un clavo detrás de la puerta. El primer día el muchacho clavó 37 clavos detrás de la puerta. Las semanas pasaron, y a medida que él aprendía a controlar su genio, clavaba cada vez menos clavos detrás de la puerta.

Descubrió que era más fácil controlar su genio que clavar clavos detrás de la puerta. Llegó el día que pudo controlar su carácter durante todo el día.

Después de informar a su padre, éste le sugirió que retirara un clavo cada día que lograra controlar su carácter. Los días pasaron y el joven pudo anunciar a su padre que no quedaban más clavos para retirar de la puerta...

Su padre lo tomó de la mano y lo llevó hasta la puerta. Le dijo: “has trabajado duro, hijo mío, pero mira todos esos hoyos en la puerta” nunca más será la misma. Cada vez que tú pierdes la paciencia, dejas cicatrices exactamente como las que aquí ves”. Tú puedes insultar a alguien y retirar lo dicho, pero del modo que lo digas lo devastará, la cicatriz perdurará por siempre. Una ofensa verbal es tan dañina como una ofensa física. Los amigos son de verdad una joya rara. Ellos te hacen reír y te animan a que tengas éxito. Ellos te prestan todo, comparten palabras de elogio y siempre quieren abrirnos sus corazones.

## **FINES DE LA ORATORIA**

- Convencer
- Conmover
- Persuadir

*La oratoria es el arte de la elocuencia y se dirige a la razón para persuadirla, al corazón para moverlo y a la imaginación para exaltarla.*

Se considera a la persuasión como la más importante entre los fines de la oratoria ya que es el proceso de convencer al auditorio mediante el manejo dialéctico de argumentos lógicos y veraces, para que asuma la conducta que nosotros, como oradores sugerimos, pero de tal manera que sienta que lo hace porque quiere hacerlo, por su propio convencimiento, no porque se le ordene o manipule. Persuadir es convencer, honestamente, con la verdad.

## **OBJETIVOS DE ESTE CURSO**

- Proporcionar las herramientas necesarias, para lograr expresarse con mayor facilidad ante cualquier tipo de auditorio que se les presente.
- Lograr que cualquier discurso sea más creíble, y otorgar una impresión de seguridad y cultura.
- Jerarquizar cualquier profesión.
- Propiciar el éxito y optimizar las relaciones interpersonales
- Lograr que usted tenga sus ideas muy claras, saber organizarlas correctamente para poder ofrecer un discurso con éxito.
- Que su oratoria sea una habilidad siempre bienvenida en cualquier ámbito, sea o no profesional.

## Interpretaciones de las formas que adquiere la O R A T O R I A

**NATURAL.-** Llamamos oratoria natural a la que brota del interior del ser humano sin el dominio o conocimiento de los métodos que un experto usaría para preparar, ensayar y presentar discursos. Sin técnica hallamos una habilidad instintiva y espontánea que a veces pudiera dar en el clavo de la persuasión, aunque en realidad no le correspondería llevar el nombre de oratoria, porque “oratoria” envuelve una aplicación consciente del arte o procedimiento para exponer.

**PRIMITIVA.-** Llamamos oratoria primitiva o rudimentaria a la que se utilizó antes de que se descubrieran las técnicas. Aunque a veces se caracterizó por la impulsividad, el descuido y el desorden, y por lo tanto tampoco le correspondía llevar el nombre de oratoria, porque como hemos dicho, la oratoria implica la aplicación consciente de un procedimiento para exponer, existen registros muy antiguos, debidamente documentados, de discursos verdaderamente ejemplares, llenos de candor, caracterizados por el orden, el vigor y la exhortación eficaz. Si bien es cierto que el ser humano siempre fue un artista nato, tanto por sus dibujos y pinturas como por todos sus escritos, porque la naturaleza constantemente lo movía a buscar, descubrir y aplicar métodos que le permitieran perfeccionar sus obras, entre éstas, su manera de exponer ante un auditorio, cada vez que descubría y aplicaba una técnica, su manera de hacer las cosas dejaba de ser primitiva o rudimentaria y se transformaba en arte.

**LABORAL.-** Llamamos oratoria laboral a la que se aplica en el trabajo. Por ejemplo, cuando un capataz o supervisor reúne a su gente para impartir instrucción en cuanto a cómo llevar a cabo cierta tarea. Si lo hiciera desordenadamente, tal vez demoraría su ejecución o hasta promovería confusión y pondría en peligro los objetivos. Por eso aplica técnicas que le permiten dejarse entender con facilidad y contribuir a la eficacia.

**CASTRENSE.-** Llamamos oratoria castrense a la que practican los miembros de las fuerzas armadas o policiales para explicar los procedimientos o estrategias a sus subordinados, así como para arengar a las tropas.

**RELIGIOSA.-** Llamamos oratoria religiosa a la que usan los líderes de las religiones para hablar a sus feligreses respecto a sus creencias.

**COMERCIAL.-** Llamamos oratoria comercial a la que usan los vendedores y hombres de negocios para vender, comprar y administrar sus recursos.

Dependiendo del rubro, puede que implique el uso de ciertos tecnicismos que son familiares entre colegas.

**ESTUDIANTÍL.-** Llamamos oratoria estudiantil a la de los aprendices del arte de hablar en público, practicada generalmente bajo la supervisión de una persona de mayor experiencia en oratoria, la cual controla la duración y les imparte consejo y sugerencias, para el mejoramiento de la aplicación de los principios y la técnica.

**ESPIRITUAL.-** Llamamos oratoria espiritual a la que usan personas espirituales para ayudar a sus oyentes a conocer al Creador y dar aplicación correcta a los principios de la fe, la esperanza y el amor a Dios y al prójimo.

Usualmente, implica la instrucción de la ética y la moral, y su eficacia se evalúa de manera pragmática.

**POLÍTICA.-** Llamamos oratoria política a la que usan los practicantes del derecho y las ciencias políticas, candidatos a puestos gubernamentales o miembros de los poderes del Estado para discernir, establecer y dilucidar mediante el procedimiento parlamentario lo que ha de hacerse para resolver los problemas de un país o una región.

**SOCIAL.-** Llamamos oratoria social a la que usan los que se dirigen a las grandes masas para canalizar sus motivaciones y aspiraciones.

**FÁCIL.-** Llamamos oratoria fácil a la que usan los vendedores ambulantes y otras personas que presentan discursos breves, enlatados, que generalmente pronuncian de paporreta y con un fin específico, premeditado.

De ninguna manera queremos decir que carecen de valor. Simplemente resaltamos su carácter práctico y dinámico.

**CLÁSICA.-** Llamamos oratoria clásica a aquella arraigada en la tradición culta. Nació cuando se descubrieron y establecieron los principios, las teorías, las técnicas y los modelos que sentaron las bases para su desarrollo posterior.

**HELÉNICA.-** Llamamos oratoria helénica o “helenista” a la oratoria que practicaron los griegos de la antigüedad.

**ROMANA.-** Llamamos oratoria romana a la oratoria que practicaron los romanos de la antigüedad. El latín era el idioma.

**MODERNA.-** Llamamos oratoria moderna a la que se contrapone a la oratoria clásica, en otras palabras, de aplicación más reciente en la historia de la humanidad. Dale Carnegie irrumpió en 1912 con sus técnicas de comprobada eficacia y causó una revolución que cambió profundamente y para siempre el modo como las personas veían la oratoria clásica. Echó abajo el tabú que ensalzaba el concepto de que sólo algunos especialmente dotados, gozaban del derecho a tomar la palabra ante un auditorio.

**DINÁMICA.-** Llamamos oratoria dinámica a la que mueve a acción al auditorio mediante la aplicación de reglas firmes y directas. De hecho, puede que implique más que principios de oratoria, valiéndose de principios de motivación, lingüística, relaciones humanas, administración, publicidad y ventas.

**EFICAZ.-** Llamamos oratoria eficaz a aquella que logra un objetivo definido previamente. Para ser eficaz, el orador necesita ante todo eficiencia. Porque aunque podría darse el caso de que por casualidad un inexperto presentara un discurso que diera en el clavo, la verdadera eficacia resulta de la reflexión y la planificación basada en principios.

**ENTRETENIDA.-** Llamamos oratoria entretenida a aquella que lejos de aburrir resulta muy llevadera, es grata al intelecto, a las emociones y sensaciones. Su finalidad principal es entretener a los oyentes.

**HISTRIÓNICA.-** Llamamos oratoria histriónica a la que usan los actores cuando interpretan un papel en una obra, uno que implica desplegar el arte de hablar en público como parte de dicho papel. El actor representa a un orador que, en vez de dirigirse directamente al auditorio, se dirige a oyentes que están representados en la obra por otros actores. En otras palabras, actúa el papel de un orador.

**ININTELIGIBLE.-** Llamamos oratoria ininteligible a aquella que nadie entiende, ya sea por causa de una mala pronunciación o una explicación enredada o difícil de procesar por el oyente.

**ABURRIDA.-** Llamamos oratoria aburrida a la que cansa o hastía, ya sea por falta de modulación, por el uso excesivo de pausas o muletillas, o por la falta de un tema interesante.

**RIDÍCULA.-** Llamamos oratoria ridícula a aquella manera de hablar extravagante, llena de expresiones rimbombantes, que algunos inexpertos utilizan creyendo que causarán una buena impresión cuando, en realidad solo provocan risa o fastidio.

Por eso, ¿para qué meterse en problemas? En realidad, la oratoria es una sola: La comunicación verbal manifestada con técnica, cuyo fin es informar, impactar, conmover y/o entretener. Cuando hablamos de “tipos”, “formas” o “clases” de oratoria lo hacemos

solo para diferenciar el tono y la forma con que ésta se presenta ante el auditorio. Podríamos alargar la presente lista hasta el infinito, añadiendo: Espontánea, planificada, fúnebre, festiva, coloquial, extemporánea, improvisada, infantil, juvenil, madura, persuasiva, didáctica, docente, presidencial, fina, barata, en fin...

# Ejercicios de improvisación

Sin técnica

## Tema: política

- El Presidente Municipal de esta ciudad en el evento de toma de protesta.
- El Presidente Municipal acude a una graduación de universitarios.
- El Presidente Municipal da un mensaje a los damnificados del terremoto.
- El Presidente Municipal pide permiso a su cabildo para salir de viaje
- El vocero de la Presidencia Municipal anuncia la muerte
- del presidente víctima de un asesinato.
- Habla la Presidenta del DIF; esposa del Presidente Municipal ante los ciudadanos.
- Habla el Abogado de la Presidencia Municipal, sobre los avances de la investigación.
- Habla el Presidente de la Colonia Morelos, sobre las virtudes del Presidente.
- La Secretaria Particular, habla sobre el seguro de vida de 1 millón de pesos, que le dejó a su nombre el Presidente Municipal.
- El Comisariado del Ejido Santa Apolonia, habla sobre los defectos del Presidente.
- Mujer pregunta sobre la manutención de los 2 hijos que le dejó el Presidente
- Habla el padre de la mujer desamparada.
- Mujer habla y da a conocer que todo era mentira que el Presidente está vivo y que andaba con ella de vacaciones en Acapulco.
- Presidente de un partido político, pide la destitución del presidente Municipal.
- Un Ciudadano expone: yo debo ser el próximo Presidente Municipal. (por qué)

# Ejercicios de improvisación

## Sin técnica

### Tema: Educación

- El Director da un mensaje en la inauguración de inicio de clases
- El Director de la escuela en el evento de toma de protesta.
- El Director acude a una graduación de universitarios.
- El Director da un mensaje a los alumnos más sobresalientes.
- El Director en la entrega de calificaciones del primer parcial a padres de familia.
- El Director en la entrega de calificaciones del segundo parcial a padres de familia.
- El Maestro de la materia de historia habla ante jóvenes oradores
- El Director da un mensaje en la ceremonia de honores
- El Director dirige un mensaje a los jóvenes que participarán en la olimpiada del conocimiento representando a su facultad.
- El Director dirige un mensaje a los jóvenes que reprobaron más de dos materias en el examen ordinario.
- El Director da un mensaje ante el Rector de los avances de su Facultad.
- El Director da un mensaje de agradecimiento a sus catedráticos por ser “Día del Maestro”
- El Director se manifiesta a favor de la educación en una reunión con padres de familia de una secundaria.
- El Director habla en el Foro de Orientación Profesional ante mil jóvenes de secundarias y preparatorias de las ventajas de ingresar a su facultad.
- El Director da un mensaje en la clausura del presente ciclo escolar

Aquí le presentamos algunos ejercicios para que los desarrolle, es importante hablar solamente del punto que le ha tocado improvisar, al principio se le hará difícil, por no conocer alguna técnica; sin embargo la práctica hará que lo haga cada vez mejor.

Este ejercicio se recomienda realizarse con las personas asistentes al curso en su primera sesión.

## **Motivación para el orador**

Cuando en sus inicios Walt Disney visitaba los periódicos y revistas con sus pequeños dibujos, nadie le hacía caso porque lo consideraban un dibujante mediocre.

Un importante editor hasta le dijo: "Hijo, acepta un consejo: Mejor dedícate a otra cosa". Felizmente, no le hizo caso. Poco después creó a Mickey Mouse, al Pato Donald y a todos los grandes personajes que conocemos.

Todos tenemos un motivo para hacer las cosas que hacemos, todos perseguimos un incentivo. Lamentablemente, muchos nos desalentamos a veces por falta de apoyo o exceso de crítica. Sus parientes, alumnos, amigos, pacientes, clientes, compañeros de trabajo, jefes, todos funcionan motivados por algo. Por eso, para automotivarse y motivar a otros, identifique el incentivo apropiado. Ilustrémoslo así:

Hace algunos años, en Guayaquil, una avioneta cayó a tierra poco después de despegar. Aunque el piloto intentó un arriesgado aterrizaje de emergencia en el Estadio Modelo, se estrelló contra el cuartel de policía. ¿Qué produjo el accidente? La tripulación había solicitado combustible JP-1, para motores de turbina, en vez de AV- Gas, octanaje de 100-130, para avionetas. El piloto falleció en el accidente.

### **¿Qué tiene que ver esto con la motivación?**

Bueno, tal como el motor de un avión, la motivación es el motor de sus actos.

Prácticamente todo lo que hace o deja de hacer tiene sus raíces en una motivación. Por ejemplo, si quiere salir a pasear, es porque dicho paseo encierra un incentivo para usted. Si se empeña en terminar un trabajo, es porque cree que resultará en alguna clase de incentivo. ¡Toda persona busca motivación en lo que dice o hace!

Por supuesto, a veces cometerá errores involuntarios, como si llenara el tanque con un combustible inapropiado.

Entonces se estrella contra la realidad y detesta haberse equivocado. Su único consuelo es la experiencia, para mejorar en el futuro.

Lo que queremos decir es que, si quiere hacer algo, tiene que identificar la motivación o incentivo que lo mueve. Porque si los resultados lo entristecen o perjudican, querrá haberlo evitado. Su motivación debería impulsarlo en el sentido correcto para cosechar buenos resultados. Por ejemplo, cuando los delincuentes son apresados, siempre se consuelan diciendo: "Todo estaba saliendo perfecto". Pero: ¿qué falló? ¡La motivación! Cultivaron la suposición equivocada de que podían terminar felices y contentos aunque causaran tristeza y sufrimiento a otros. Se engañaron a sí mismos con un razonamiento falso. Sembraron tomates para cosechar papas.

Por eso, aunque este curso de oratoria de ninguna manera es ni pretende ser un consultorio profesional sobre salud mental, contiene técnicas dinámicas para hablar en público que pueden ayudarle a aprender a motivarse y motivar a otros, especialmente si su actividad implica tratar a mucha gente. Porque lo que es útil para el arte de hablar, aplica a casi toda actividad relacionada con la comunicación.

## **SEGUNDO CAPÍTULO**

## ¿Cómo perder el temor de hablar en público?

¡Conozca a su auditorio!

Porque nadie teme hablar con las personas que conoce.

Si siente un temor mórbido de hablar en público, lo que algunos llaman pánico escénico, tenga presente que todo temor tiene una raíz. Aunque en algunos casos es difícil eliminarlo sin ayuda profesional, puede hacer algo práctico para contrarrestarlo o bloquear algunos de sus efectos hasta superarlo espontáneamente o poder contar con dicha ayuda.

Por ejemplo, hace décadas el reputado psicólogo William James, popularizó la idea de “actuar valerosamente para sentir valor”. Y el Dr. Maxwell Maltz, desde 1958, habló de la “fuerza de la imaginación” como un factor más poderoso que la “fuerza de voluntad”. Porque con la imaginación puede ensayar el comportamiento que desea, de modo que su desempeño resulte más eficaz cuando esté ante la realidad.

Hoy en día las tropas de asalto, los equipos de baloncesto, astronautas, campeones de patinaje en hielo, malabaristas y toda clase de expertos reconocen que el secreto de un buen desempeño consiste en “vivir, con la imaginación, el comportamiento eficaz antes de que ocurra en realidad”. Por eso practican y practican y practican lo que quieren hacer, pensar y sentir cuando el momento llegue.

De hecho, si ensaya una actitud o conducta, puede vivir la realidad antes de tiempo y hacerle mejoras y ajustes pertinentes. Los jóvenes hacen esto instintivamente cuando saben que tendrán que correr un riesgo. Comienzan a practicar frente a un espejo lo que van a hacer y decir. ¡De ninguna manera le sugerimos ensayar oratoria frente a un espejo! Jamás hemos recomendado practicar gestos y ademanes frente a un espejo *sin el asesoramiento técnico de un experto*, porque los gestos y ademanes pueden volverse fríos y perder la naturalidad que se requiere para persuadir.

## *Un recurso sencillo*

"¿Cómo puedo perder el temor de hablar en público en poco tiempo?", me preguntó una persona. "¿Conoce a tu auditorio!", fue mi respuesta directa. Luego le expliqué: "Las personas nos sentimos bien entre las personas que conocemos".

Si cultiva un profundo amor hacia sus oyentes, perderá toda razón para sentirse mal en su presencia, porque uno jamás teme a las personas que conoce. Ese es en mi opinión; "el camino más rápido a la liberación del temor de hablar en público".

Entonces me dijo: "A mí me han dicho que junte las manos, me relaje, respire profundamente y piense algunas cosas como por ejemplo...". Cuando terminó de contarme su método le di mi opinión: "Cuando se está frente a mil personas es muy difícil relajarse por completo. Lo mejor es enfrentar la realidad y reconocer su dificultad para relajarse y optar por el método de sentir una profunda amistad y respeto por su público. Eso verdaderamente le facilita las cosas porque siente que puede convertirlos en sus amigos, y el temor se desvanece".

Recuerde que de ninguna manera es cuestión de que el auditorio le apruebe, sino de que haga y diga cosas que sean agradables e interesantes para el auditorio.

Entonces, su aprobación caerá por su propio peso, lo cual retroalimentará su confianza de que lo hará mejor la próxima vez. ¡Y de hecho le saldrá cada vez mejor!

***“La manera de perder el miedo  
es hacer las cosas que le dan miedo hacer”.***

# **Aspectos que el orador debe de cuidar**

## **VICIOS DEL ORADOR**

**Un orador en sus intervenciones no debe hablar en diminutivo, disculparse, minimizarse, adular, o ser petulante.**

Entre los principales vicios que el orador puede caer y que debe evitar en todo momento están:

- Inmovilizar sus brazos y manos
- Colocar los dedos pulgares bajo el cinturón
- Mirar solo el suelo
- Tronarse los dedos
- Tirarse las orejas o la nariz
- Balancearse
- Pasearse en exceso
- Tener en las manos lápices
- Plumas
- Llaves
- Rascarse
- Peinarse el cabello repetidamente
- Abotonarse o desabotonarse el saco
- Expresar su mal humor
- “Hablar hasta por los codos”
- Abusar de los mensajes subliminales
- Estar tenso
- Hombros elevados echados hacia adelante
- Apretar los glúteos
- Dedos de los pies arqueados
- Tartamudear
- Sudar en exceso
- Apretar los puños o los dientes
- Ceño fruncido

- Abdomen contraído
- Ausencia de voz
- Respiración entrecortada

**Todo orador debe saber respirar. La respiración es un acto involuntario y automático, pero al competir en oratoria, saber respirar a voluntad es básico. El que respira a medias, vive a medias, si hay aire hay vida, si hay aire hay voz.**

La respiración ayuda a la relajación, lo contrario lleva a la tensión.

## Clases de oradores

Por su actuación nos dice el Maestro Darío Martínez Ozuna que tenemos cuatro clases de oradores.

1. Los que tienen profunda conciencia de su quehacer y responsabilidad, convirtiéndose en líderes sociales.
2. Preparan discursos a solicitud, sobre diversos temas.
3. Los mercenarios que no sirven a su Patria, sino a intereses personales.
4. Los que imparten cursos de oratoria en el marco de los valores.

## ¿Por qué fracasan los oradores?

1. Porque el orador no tiene nada que decir.
2. No sabe de qué está hablando.
3. No ha encaminado su material para atraer e interesar al auditorio. No hace intervenir al oyente en su trabajo, su desempeño, sus intereses.
4. No explica que es lo que desea que haga el oyente respecto a su proposición. No le dice lo que debe hacer, ni cómo.
5. Lo dice todo en los primeros minutos, pero después parlotea con etcéteras, etcéteras. Sus ideas no están en el mejor orden.
6. Imagina que los asistentes saben más sobre el tema, de lo que en realidad conocen.
7. No demuestran ningún sentimiento hacia su tema, ni en contra de él. El auditorio se pregunta cuál es su posición. Tampoco se convierte en líder que desean seguir las personas que lo escuchan.

## Diferencia entre discurso y oratoria

Según el Diccionario de la Lengua Española, un discurso es "la facultad racional con que se infieren unas cosas de otras, sacándolas por consecuencia de sus principios o conociéndolas por indicios y señales. || 2. Acto de la facultad discursiva. || 3. Uso de razón. || 4. Reflexión racionio sobre algunos antecedentes o principios. || 5. Serie de las palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o siente. || 6. Razonamiento de alguna extensión dirigido por una persona a otra u otras. || 7. Oración, palabra o conjunto de palabras con que se expresa un concepto cabal. || 8. Escrito de poca extensión, o tratado, en que se discurre sobre una materia para enseñar o persuadir. || 9. Espacio, duración de tiempo. || 10. Ant. Carrera, curso, camino que se hace por varias partes. Y oratoria es "el arte de hablar con elocuencia; de deleitar, persuadir y conmover por medio de la palabra".

Dicho en pocas palabras, un discurso es un razonamiento, mientras que la oratoria es el arte de hablar. Por lo tanto, el discurso es aquello que razona en su mente y comparte con otras personas, y la oratoria es el arte con que lo hace.

Por ejemplo, tal vez una persona haga un dibujo, y otra haga una obra de arte. La primera actúa empíricamente; la segunda, con técnica. De modo que la diferencia entre una obra de arte y cualquier dibujo reside en si se hace siguiendo alguna norma.

Algo similar ocurre con la palabra. Cualquiera puede presentar un discurso, aunque lo hará mejor si conoce algunos secretos que le permitan expresarse con elocuencia y persuasión.

De modo que la diferencia entre un discurso y la oratoria depende de cuánto sabe acerca de los principios que le permiten expresarse con eficacia. Si expone de cualquier manera, podríamos decir que simplemente está dando un discurso o exponiendo sus razonamientos ante otras personas; y si expone desplegando el arte

de enseñar, podríamos decir que está practicando la oratoria, el arte de hablar en público.

## **Benditos sean mis nervios**

### **NUNCA LUCHE CONTRA LO INEVITABLE**

Es inevitable sentirse nervioso ante situaciones poco comunes que exigen un excelente desempeño, porque la inexperiencia es sinónimo de no saber qué hacer, qué decir ni qué pensar. Sin embargo, tiene una gran ventaja: Saca lo mejor de nuestro interior.

Aunque es cierto que los ejercicios de relajación pueden ayudar, sobre todo, si uno los ha practicado durante mucho tiempo de modo que domina la técnica, es inevitable que una persona se sienta nerviosa ante las exigencias de una figura de autoridad (un jefe, un maestro, un progenitor, un pariente político) que espera nada menos que lo mejor. ¡Cuánto más, si de ello depende su futuro! De modo que si no puede dejar de sentir que sus nervios se excitan ante la urgencia de las circunstancias, ¿por qué luchar contra lo inevitable? Póngase en positivo:

***Benditos sean mis nervios, que me ayudaron a triunfar.*** Cuando un ladrón me acosó, me hicieron pegarle un grito impresionante y salí corriendo como el viento, tanto que lo desconcerté y no pudo alcanzarme.

***Benditos sean mis nervios, que me ayudaron a triunfar.*** Cuando necesité asirme de una rama, porque casi había caído a un abismo del bosque, fue tan fuerte la presión de mis manos que logré soportar hasta que vinieron al rescate mis amigos.

***Benditos sean mis nervios, que me ayudaron a triunfar.*** Cuando fui objeto de una grave injusticia defendí mis derechos con tanto denuedo que nada ni nadie se atrevió a responder ante mi indignación. ¡Hasta me confundieron con un abogado!

***Benditos sean mis nervios, que me ayudaron a triunfar.*** Hoy tengo que exponer en público y he comenzado a temblar.

¿Lucharé contra ellos para no sentirlos? ¿Los menospreciaré ahora que más los necesito? ¡Benditos sean mis nervios, que una vez más, no sé cómo, me ayudarán a triunfar!

## Sugerencias que nacen de la experiencia

1.-**Respecto a sus alimentos.** Tome la última comida dejando un gran espacio de tiempo entre su ingestión y el momento de la exposición. Por ejemplo, si la exposición se llevará a cabo por la mañana, coma algo muy ligero por lo menos tres horas antes sólo si tiene mucha hambre. Si será al mediodía, tomar un alimento ligero temprano por la mañana y deje los alimentos del mediodía para después de la exposición. Y si será al caer la tarde o en la noche, seguir el mismo principio: Deje los alimentos para después.

2.-**Respecto a su organismo.** Vacíe lo más posible los intestinos y la vejiga, para que no distraigan la atención de la mente y las emociones; y si en algún momento antes de la exposición siente que le piden ir a atenderlos, es mejor obedecer a su organismo que al deseo de quedar bien con los demás. Si no obedece a su organismo, le podría jugar una mala pasada. Recuerde: Si sus intestinos y vejiga no tienen carga, no le darán problemas.

3.-**Respecto a su descanso.** Es mejor un buen puñado de sueño que seguir ensayando hasta morir. La mente profunda, que se encarga de los sistemas automáticos y condicionados del organismo, se “desfragmenta” durante el sueño y después trabaja mejor. Si le da tiempo para reorganizarse, será una buena inversión.

4.-**Respecto a su puntualidad.** Llegue muy temprano al lugar de la exposición y familiarícese con los detalles del local. Salude a la mayor cantidad de personas y, si se siente muy nervioso, confíéseles que se siente nervioso, para provocar que digan cosas positivas como: "No te preocupes, todo va a salir bien". Eso ayuda.

5.-**Respecto a su concentración.** En vez de conversar previamente con los asistentes acerca de cosas ajenas a la ocasión, o usar el canal de su mente para pensar "estoy nervioso", use el tiempo y la conversación para hablar del contenido del discurso y nada más

que del contenido del discurso. No hable de otra cosa. Cuénteles cómo va a empezar, cómo va a terminar, qué láminas va a usar y en qué orden. ¡No hable de otra cosa! Aproveche la conversación para ensayar.

6.-**Respecto a sus temblores.** Si durante la exposición sintiera que le tiemblan las manos, le sugiero hacer ademanes muy cortos. Si le temblaran un poco las piernas, no se preocupe, los ojos no lo notan desde el auditorio.

7.-**Respecto a su oratoria.** ¡Levante la voz! (sin llegar a vociferar) La potencia de voz se relaciona estrechamente con otras cualidades importantes, como los ademanes, la modulación de la voz, la habilidad para persuadir, la claridad del pensamiento y otras. Si baja la voz, las otras cualidades se debilitan; y si la sube, se fortalecen. *Una voz débil produce ademanes débiles, y los ademanes débiles no convencen. En cambio, una voz fuerte produce ademanes vigorosos, y los ademanes vigorosos son los que convencen.*

# Técnicas para hablar en público.

## A) COMO IMPROVISAR UNAS PALABRAS.

Improvisar no le da tiempo para nada sino para enfocar su atención en el tema que más domina: usted cuando no tiene tiempo para prepararse, use un **YEN (YO, ELLOS, NOSOTROS)**.

### *1) Hablaré de lo que YO siento en este momento*

"Es una gran satisfacción estar en este lugar, compartiendo ideas. Por eso me siento bien..."

### *2) Les diré lo que ELLOS sienten en este momento*

"Seguramente ustedes también han sentido que..."

### *3) Enfocaré la motivación en lo que todos NOSOTROS tenemos en común en este momento*

"Por eso, sigamos teniendo la misma visión orientada hacia la forma de ser un buen orador eficaz..."

## B) COMO PRESENTAR ORADORES

El que presenta a un orador tiene la responsabilidad de entregar a un auditorio motivado y dispuesto a prestarle toda su atención de modo que su objetivo es doble: **MOTIVAR AL AUDITORIO Y MOTIVAR AL ORADOR**. A menos que el organizador exija una manera de hacerlo, use un **TIO (TEMA - IMPORTANCIA - ORADOR)**

***1) Les diré de que versará el TEMA***

"Prestar atención al título de la siguiente conferencia..."

***2) Les diré cuál es la IMPORTANCIA de prestarle atención***

"Es muy importante prestar toda nuestra atención, porque nos ayudará a..."

***3) Les diré el nombre y las referencias del ORADOR***

"Estará a cargo del Lic.... cuya especialidad es..."

## **TERCER CAPÍTULO**

## ¿Cómo comunicarnos con respeto?

Una ilusión que abrigan muchos especialistas del idioma, que siempre acabará en desilusión, es que la gente “hable bien”. Lamentablemente, a la mayoría le interesa poco perfeccionar su lenguaje. Le basta con decir lo que piensa, y hacerlo de modo que se le entienda.

Por ejemplo, si alguien dice: "Inicializó el programa", entendemos que “inició”, “empezó”, “encendió”, “abrió”, “arrancó” o “comenzó a funcionar”. Para los especialistas, lo ideal sería que utilizara palabras publicadas en el diccionario (es decir, autorizadas por ellos), sólo que la realidad sigue dominando:

- 1) la gente se interesa poco en averiguar si ya existe una palabra que represente lo que quiere decir, y
- 2) prefiere usar una expresión que parezca más interesante que la que saben. Por eso, en vez de decir "presión", tal vez digan "presurización", o en vez de "comunicarse con", digan "contactarse con".

A pesar de que hablar de ese modo, sea para los especialistas una falta de respeto hacia el idioma, con el tiempo el llamado vulgo volverá a obligarlos, vez tras vez, a aceptar, es decir, incluir en el diccionario, algunas de sus más alarmantes invenciones o deformaciones.

Por otro lado, existe una falta de respeto que es más preocupante que la invención o deformación del lenguaje: la falta de respeto hacia las personas mismas. Un antiguo proverbio dice: "Un hermano ofendido resiste más que una fortaleza". Es decir, si ofende a alguien, será más difícil que le escuche.

Comunicar sus ideas con respeto es fundamental. Definitivamente, si quiere que su comunicación fluya hacia la mente de la otra persona sin contratiempos, tiene que mostrarse cortés. La falta de

respeto levanta una barrera muy difícil de salvar o derribar. La rudeza es un obstáculo para la comunicación.

Lógicamente, hay personas quisquillosas que exageran en sus demandas de respeto, que con facilidad se sienten ofendidas cuando alguien se expresa con la naturalidad de un ser humano común y corriente, clasificándolo despectivamente como mediocre, inculto, vulgar o de bajo nivel. Estas personas tornan difíciles las relaciones humanas, y a veces exageran llevando las pequeñas ofensas al punto de rupturas dramáticas.

Creen que respetar significa que el mundo alrededor (sus familiares, amigos y hasta cualquier desconocido que se cruza en su camino) ha de conformarse al concepto que tienen de lo que es correcto o incorrecto, respetuoso o irrespetuoso, decente o indecente, y torna difíciles las relaciones armoniosas.

Estas personas de ninguna manera manifiestan respeto alguno al comunicar sus ideas. Viven como si fuera dentro de un hueco emocional. Algunas hasta manipulan a otras que dependen de ellas (cónyuge, hijos, parientes políticos, nietos) con frases amargas como: "Si te disgusta mi manera de ser, ¡lárgate! ¡Las puertas están bien abiertas!", porque saben que tienen la sartén por el mango. Como si sus actitudes toscas, arrogantes, dominantes y sin misericordia estuviesen justificadas. Sólo aceptan su autoridad como norma, dando y quitando todo permiso o autorización, y destrozan la vida familiar, acabando sus días como un león flaco que se pasea por un yermo desolado y deprimente. De ninguna manera me refiero a respetar a personas así, porque a estas raras veces, les satisfacen las muestras de respeto. Su absoluto sentimiento de infelicidad bloquea todos los accesos a su corazón. El único consuelo que le queda es pensar en que probablemente un día sufrieron hasta llegar a estar más allá del dolor, y en vez de cultivar la empatía, cultivaron el rencor, una venganza oculta y eterna que creció en los vericuetos de su mal llamado "amor".

El respeto que se requiere para desarrollar una comunicación fluida implica entretelar expresiones de cortesía en el habla o la escritura, y evitar las frases ofensivas o injuriosas que exacerben el dolor. Puede expresarse con claridad, y hasta decir cosas fuertes que podrían resultar un poco chocantes, siempre que lo haga manteniéndose en sujeción al respeto. Por ejemplo:

EN VEZ DE DECIR	LE SUGIERO DECIR
Buenos días	<i>Amigos (señoras y señores, estimados invitados), buenos días</i>
Quiero hablarles de	<i>Me gustaría hablarles de</i>
Está prohibido	<i>Comprendan que de ninguna manera está permitido que</i>
¿Puedo preguntar algo?	<i>¿Me permitiría hacerle una pregunta?</i>
Hazme un favor	<i>¿Podrías hacerme un favor?</i>
Venga	<i>¿Podría venir, por favor?</i>
Te invito a cenar	<i>¿Me aceptarías una invitación a cenar?</i>
Discúlpame	<i>Te ruego que me disculpes</i>
Regrese mañana	<i>Su pedido (respuesta, documento) estará listo en 24 horas, señor.</i>
Rehúso hacerlo	<i>Prefiero abstenerme.</i>

De modo que, para comunicarse con respeto entretreja frases de cortesía, que son expresiones que suavizan el impacto emocional. Por otro lado, deje de inquietarse demasiado por agradar hasta el mínimo detalle a personas que pecan de exageradas o que quisieran que el mundo fuese perfecto. La realidad es que somos imperfectos y vivimos en un mundo imperfecto que, en términos generales, adolece de respeto. Aunque lo ideal sería usar un lenguaje adecuado, es más importante usar una frase de cortesía que muestre respeto y consideración por la dignidad humana.

<b>CUANDO DIGAN</b>	<b>PODRÍA DECIR</b>
¿Cómo estás?	Gracias por tu interés, estoy bien (regular, mal)
¿Podemos hablar un momento?	Con mucho gusto, ¿En qué te puedo ayudar?
	<b><i>NO SERÍA RESPETUOSO DECIR</i></b>
¡Qué suerte de verte! ¿Cómo estás?	¡Qué te importa!
Te extrañamos	No me interesa hablar contigo (o usted)

Vale decir que las personas que no son emocionalmente inteligentes tenderán a reaccionar con gran falta de respeto y consideración hacia sus muestras de educación e interés por ellas.

Por ejemplo, tal vez les diga: "¡Buenos días!", y le espeten: "¿Y qué tienen de buenos?". O si les pregunta: "¿Cómo estás?", le respondan: "Ese no es un tema de conversación" u otra expresión despectiva. Son estilos de conversación que manifiestan un elevado índice de frustración y/o deseos de que la otra persona se sienta culpable de haber sido amable.

Si descubre que la otra persona mantiene una postura renuente y conflictiva a pesar de sus buenas intenciones por mostrarse amable y buscar una conciliación, es su prerrogativa insistir o no, pero en la mayoría de los casos es mejor evitar un conflicto, porque bastará un pequeño detonante para que dé rienda suelta al látigo de su lengua, ya sea para enfrentarle directamente con más muestras de desprecio o para chismear y calumniarle por la espalda.

A veces no hay mejor opción que darle tiempo a que mejore su estado de ánimo.

La comunicación respetuosa solo germina entre personas respetuosas, y se adquiere en el hogar, en los primeros años de formación. Generalmente las personas mal educadas no recibieron entrenamiento en comportamiento respetuoso, o en el transcurso de su vida fueron objeto de maltrato verbal hasta el punto de que se rebelaron contra los valores aceptados.

## Reglas del orador

- Subir preparado a la tribuna
- Principiar con calma
- Continuar de un modo sencillo
- No gritar
- No temblar
- Hablar con claridad sin declamar
- Emplear frases breves y bien claras
- Evitar la monotonía (hacer lo mismo en repetidas ocasiones)
- No atacar al público
- Comportarse con el debido decoro
- No provocar risas haciéndose el gracioso
- No alabarse a sí mismo
- No ilustrar con cuentos largos
- No cansar a los oyentes con discursos demasiado largos
- No apartarse del texto ni del tema
- Procurar interesar a los oyentes
- Hablar con seguridad
- Fijar los ojos en los oyentes
- No clavar la vista en el suelo o en el techo
- Adaptar el gesto a las palabras
- No estar rígido como una estatua
- No hacer gestos ni ademanes ridículos o sobreactuados
- Evitar poner las manos en los costados o en los bolsillos del pantalón
- Procurar no jugar con algún botón del traje u otra cosa
- No empezar cada frase tosiendo o haciendo sonidos extraños
- Vestir en forma adecuada, para lograr la elegancia y la limpieza
- No decir en repetidas ocasiones “pronto acabaré”, sino exclusivamente lo que ha de decir y asunto concluido.

## Decálogo del orador

1. Hablar en público y hablar bien, es un privilegio, pero al mismo tiempo una responsabilidad.
2. El orador señala caminos; tiene el compromiso de no equivocarse.
3. Que no hable quien no sepa lo que dice. La cultura universal no es un instrumento para el éxito del discurso; es el alma de la palabra. La tribuna no es asilo para la ignorancia.
4. El artesano hábil cuida sus herramientas de trabajo: el orador estudia y pule su lenguaje. Abreva en el modelo de los grandes maestros.
5. Todo fondo implica forma; no hay discrepancia. La verdad no está reñida con la belleza. Persuadir y convencer son tiempos unidos del estilo discursivo.
6. Los enemigos de la oratoria son los tartamudos de la conciencia. Pensar y expresarse son parte de la vida indivisible y única.
7. Tarde o temprano el orador habla en nombre de su patria y se transforma en guía, en orientador, en maestro.
8. La conciencia nacionalista se manifiesta mediante la expresión, conciencia y expresión son ejercicio vital.
9. La oratoria de los jóvenes es el espejo de su personalidad; ni se empeña ni se vende.
10. No subas a la tribuna sin una causa justa que defender; no bajas de ella sin la certidumbre de la dignidad cumplida.

*Con esto sabrás joven orador, que la palabra entraña el valor de la propia estimación: que la palabra nace comprometida con el pueblo y la clase social a que se pertenece. Es un don magnífico; pero es una obligación impostergable.*

*Mtro. José Muñoz Cota.*

## Aspectos que el orador debe practicar todos los días.

### VOCALIZACIÓN

A Demóstenes, en cierta ocasión, le preguntaron qué era lo más importante en el orador y respondió: *la Voz. Es conveniente y necesario que el orador haga ejercicios de vocalización para mejorar la voz.*

Los ejercicios más efectivos son:

### EL EXPLORADOR

Se llama así porque la lengua recorre o explora toda la cavidad bucal. Este ejercicio ayuda a la flexibilidad de casi todos los órganos de la cara.

### EL COLIBRÍ

Que consiste en sacar la lengua repentinamente a semejanza de este pequeño animal, de cuyo nombre se deriva el ídem de este ejercicio, que saca la lengua al extraer el polen de las flores.

**Leer en voz alta**, con un lápiz en la boca.

**Cantar las vocales**, tratando de subir y bajar el volumen de la voz.

**Contar del uno al diez**, aumentando y disminuyéndole volumen de la voz.

**Pronunciar en voz alta**: UX.

**Cantar o leer** con la boca cerrada.

### LA PRESENCIA

Consiste en mantener la atención del público de principio a fin del discurso. Este objetivo se consigue, buscando sistemáticamente las ocasiones de hablar, de afirmarse ante los oyentes.

## **CLARIDAD**

Dice Aristóteles en su “Arte de la Retórica” sobre el estilo, término que se refiere al uso del lenguaje: “Un buen estilo es, antes que nada, claro”. Las ideas o conceptos deben ser claros para el público, pero primeramente para nosotros. Si esas ideas o argumentos son vagos o ambiguos, lo único que conseguirán es confundir al público.

## **LA MEMORIA**

Los oradores deben tener como meta principal dirigirse al auditorio en forma espontánea y conveniente. La memoria juega un papel fundamental en lograr ese objetivo.

Estudios sobre este tema señalan que la memoria es en gran medida, asociación de ideas. Es necesario y conveniente desarrollar la memoria.

Existen algunos ejercicios para conseguirlo.

Todo lo que nos interesa tratemos de memorizarlo. Todo lo que consideremos importante hagamos que nos interese y lo recordaremos siempre. (*LO QUE BIEN SE APRENDE, NUNCA SE OLVIDA*)

## **HAGA EL SIGUIENTE EJERCICIO**

Juegue con una amiga o amigo. Haga una lista de diez cosas, cada una de ellas con el número progresivo del uno al diez. Veán quien se las aprendió todas en menos tiempo. Pregúntese salteadamente que número tiene tal cosa, o tal cosa que número tiene.

Si el aprendizaje de estas diez palabras se logró en 30 segundos, aumente a 20 el número de cosas, y después a 30, y así, sucesivamente.

Este ejercicio también se puede hacer con números telefónicos o con las barajas de la lotería.

## EL ESPEJO

Conozco muchos y distinguidos oradores que practican y ensayan su discurso ante un espejo. Allí depuran, observan o corrigen lo que sus actitudes o gestos tienen de sobreactuado, insinuante, sobrio o grotesco. Es recomendable que la práctica ante el espejo sea permanente. Es conveniente que el orador descubra que el ademán, gesto o postura no le asientan, a que lo hagan quienes lo escuchan.

## ACTITUD POSITIVA

El orador debe tener una actitud positiva, es decir, aferrarse permanentemente al deseo de quedar bien y ganar, alejándose de todo pronóstico de pesimismo o fracaso. Su mentalidad optimista y triunfadora lo llevará a ceñirse la corona del éxito.

## NATURALIDAD

El orador debe ser “natural” o sea, hacer las cosas como de costumbre.

Las siguientes recomendaciones hacen que nuestro discurso represente naturalidad

**No actuar afectadamente.** *Lucirnos solamente lo necesario para revelar fuerza.*

**Ser normalmente vigoroso;** *hablar con seriedad suficiente para convencer a la gente de que creemos lo que decimos.*

**Sentirse en casa;** *hablar como lo haríamos entre amigos de confianza.*

**Hablar con sencillez y no caer en las exageraciones,** *la insuflación, las actitudes pomposas.*

**Conectarnos directamente con nuestros oyentes.**

**TODOS ESTOS PUNTOS ASEGURAN EL ÉXITO**

## ESTUDIO

El orador necesita conocer en primer lugar: historia, geografía, psicología, moral, filosofía, lógica, sociología, en segundo: biología, cosmología, mitología...

Es muy importante que ponga mayor atención en la historia, porque como sentencia Cervantes: “Es la maestra de la humanidad”.

***El orador debe leer mucho, porque existen grandes y profundos pensamientos, máximas y pasajes que nos sirven para formarnos y estructurar discursos.***

## IMAGINACIÓN

Se debe procurar desarrollar la imaginación que es fuerza productora de imágenes.

Con los hechos, sentimientos y sensaciones que generaremos y guardamos en la memoria, podemos representar y crear figuras que no existen en la vida real, pero que habitan en la imaginación; por ejemplo: un arquitecto desea construir un castillo con la parte de enfrente del Palacio Nacional; cúpula de la Catedral; medidas del Palacio de Bellas Artes; y algunos toques de semejanza del Castillo de Chapultepec. Es muy difícil encontrar un modelo, pero con su imaginación logra el objetivo.

## ORGANIZACIÓN

El orador, exitoso, selecciona y organiza el material necesario, así como la planeación y desarrollo del discurso. Jerarquiza las ideas por su importancia.

Y obtiene estas ventajas:

- *Una mejor presentación.*
- *Ayuda al público a comprender.*
- *Demuestra que usted se ha preparado.*
- *Ahorra tiempo.*
- *Habla con más confianza.*

- *Es más lógico y convincente.*
- *Parece más competente.*
- *Deja una mejor impresión y logra la meta.*

Organice su material y su discurso será mejor logrado; y usted, por ende, será un orador triunfador.

## CRONOLOGÍA

**Ya tenemos el nombre del tema**, es decir, sobre lo que vamos a hablar.

Se deben seleccionar las ideas o argumentos más importantes y convenientes, y darles un orden de acuerdo al pasado, presente y futuro.

Es necesario observar si conviene o no abordar el tema con referencia al pasado, presente y futuro. Ese programa depende exclusivamente del orador, su experiencia y sus recursos.

A ningún orador le agrada la perspectiva de tener que preparar algo rápidamente, pero si usted está obligado por la circunstancia, el jefe, director o por el presidente de algún club o partido político o grupo, no empavorezca, no claudique ni desanime, y menos diga: “no he tenido tiempo de pensar mucho en esto”. Aproveche la oportunidad, emplee este plan cronológico, lo hará bien y causará buena impresión.

### EJEMPLO:

- Ayer era así...
- Hoy es así...
- Mañana puede ser así...

## LAS MULETILLAS

Las muletillas son palabras o expresiones que únicamente sirven para cubrir alguna pausa mal estructurada y demuestran la pobreza de nuestro vocabulario.

Se deben eliminar las muletillas, porque son tapa agujeros que denuncian la crisis de recursos del orador.

Los *eee, mmm, pues, entonces, bueno, este*, son muletillas que el orador debe borrar definitivamente de su lenguaje.

### EJEMPLO:

“Bueno, pues, yo quiero decirles esteeee, lo que podemos, mmm, hacer”.

Lo correcto es: ***QUIERO DECIRLES, LO QUE PODEMOS HACER.***

## PÚBLICO

Si usted va a pronunciar un discurso es necesario que conozca o analice de antemano que clase de público va a escucharle.

¿Se trata de jóvenes, niños, adultos, personas del sexo femenino, parejas, obreros, doctores, intelectuales, estudiantes?

¿Qué número aproximadamente espera encontrar?

¿Cuál es el nivel medio de cultura?

¿Su mayor preocupación?

¿Su tendencia ideológica?

¿Su participación política?

¿Su participación religiosa?

Las respuestas son definitivas. De ellas depende el puente de comunicación que tiende el orador con su público. Y también, la atención que dé el público al orador.

***El orador debe saber claramente por dónde desea conducir al público.***

En el transcurso de la disertación se pueden corregir fallas; fortalecer argumentos; reafirmar la comunicación con los oyentes; y consolidar el éxito.

**Debe concentrarse.** Existen muchos actores, conferenciantes y oradores que, antes de enfrentarse al público, se advierten y dispersan. Cometan errores, padecen lagunas de memoria, no son claros y se ahogan en el mar del fracaso.

Es necesario aislarse del ruido y de la agitación. Evite tabaco, café, alcohol.

Conozca el escenario en el que se va a hablar; el lugar de la tribuna; la acústica de la sala; para no recibir sorpresas.

Es conveniente cuidar el vestuario, la apariencia física. Prevenirlo todo en función del público, ocasión y discurso que se va a pronunciar.

La negligencia y la exagerada pomposidad conducen al fracaso.

## **EL QUE NO SABE HABLAR EN PUBLICO PIERDE OPORTUNIDADES**

*El que sabe hablar en público tiene más ventajas* sobre los que no dominan este arte.

Existen muchas personas con amplios y profundos conocimientos sobre su especialidad, pero lamentablemente, no saben expresarlos ante un público.

Hay otros que son incapaces de comentar sus puntos de vista sobre determinados aspectos en reuniones de trabajo.

Conozco personas de conducta intachable, preparación incomparable; responsabilidad admirada o presencia elegante; pero

no saben hablar en público; en consecuencia; pierden oportunidades.

## **RECOMPENSAS PARA QUIENES HABLAN BIEN**

Por otra parte, si usted se adelanta y toma parte en las discusiones de los grupos a que pertenece, las recompensas (si lo hace bien) son inmediatas y muy considerables.

Muchas personas que hablan en tales ocasiones solo lo hacen pasablemente. Escapan a la crítica y se ponen en el registro, pero nada más.

Si usted presta atención a las técnicas prácticas de hablar en público con efectividad, puede aprender con esfuerzo, sorprendentemente pequeño, a hacerlo muy bien. Entonces ganará atención y distinción.

En todo campo de trabajo, en toda ciudad, hay hombres y mujeres a quienes se ve como dirigentes. Nueve de cada diez ocasiones estas son las que han demostrado habilidad de expresarse bien. Han tomado parte activa donde se discuten cuestiones de interés general. La gente se ha acostumbrado a verlos para opiniones y sugerencias meditadas.

Por tanto, han sido capaces de hacer contar sus habilidades, información y convicciones al grado máximo. Cada oportunidad que tal ocasión presenta ayuda a desarrollar sus poderes más y ampliar su conocimiento de las cuestiones de la gente. Gradual, pero seguramente, ellos llegan a manejar mayores responsabilidades todavía. Capitalizan las oportunidades que tienen enfrente para progresar. De hecho, crean tales oportunidades.

## **DEBATE**

Hay una forma especial de discusión que merece una breve mención, el debate. Algunas veces su punto de vista es abiertamente combatido por otro orador, o puede serle necesario. El asunto se trata entre ustedes dos, su objeto es establecer su punto de vista y derrotar el del otro orador.

El debate existe en dos formas. Primero hay el encuentro real de opiniones que se desarrolla entre personas que consideran un asunto desde puntos de vista opuestos. Tal choque de opiniones se encuentra constantemente en forma altamente especializada en las cortes legales. Un abogado está debatiendo todo el tiempo. Similarmente hay un choque constante de opiniones en la vida política, en las campañas nacionales, estatales y municipales. En relación con la política de las organizaciones de negocios o de una logia, o un club, ocurren tales diferencias de opinión, pero son menos frecuentes.

## **EL DEBATE COMO DEPORTE**

Hay también la forma que podría llamarse “artificial” de debatir, considerada como actividad educacional en los colegios, escuelas superiores y en agrupaciones especiales para debates. El debate, llevado en esta forma, es artificial y las cuestiones son formalmente establecidas, los opositores se agrupan en equipos, y se siguen ciertas convenciones y reglas de procedimiento.

Participar en las actividades del debate es muy útil como medio para entrenarse en lógica, en la presentación vigorosa, concisa de material.

Muchos hombres han adquirido distinción como abogados en la vida pública sino a través, sin duda, de prácticas rigurosas en clases de debates y asociaciones para debatir en su juventud. Si usted tiene oportunidad de pertenecer a un club de debates o de oratoria, reforzará fuertemente su entrenamiento derivado de poner en práctica los consejos de este libro.

## **CUARTO CAPÍTULO**

## **Importancia de la comunicación en el mundo actual**

Hoy como en el pasado remoto, la comunicación ha sido la manera como los seres vivos hemos intercambiado emociones, sensaciones y pensamientos para entendernos mutuamente, lo cual nos ha servido para crear cosas y resolver problemas de manera más rápida y eficaz. Si el sistema de comunicación es el adecuado, mejor es la solución y más rápido podemos hallarla. El habla siempre fue por excelencia el medio del ser humano.

El idioma, que cambia con el paso de los años, es el modo particular de hablar de los habitantes de un pueblo o nación, los cuales poseen un conocimiento práctico e intuitivo del mismo. Todo lo que necesita es caudal de palabras y una serie de reglas de juego. La gramática estudia su sistema constitutivo particular, y la lingüística, los aspectos en general, incluida la gramática.

La oratoria es el arte de hablar, lo que significa expresarse ante un auditorio aplicando ciertos principios que hacen fluida y eficaz la comunicación.

***EL CURSO PRÁCTICO DE ORATORIA es un curso cuyo propósito es el de ayudar a las personas con su oratoria con explicaciones sencillas y directas acerca de dichos principios y técnicas.*** En vez de centrarse en la gramática o la ortografía, lo hace en la manera como deben presentarse las ideas ante el auditorio, vale decir el orden de las ideas, la pronunciación, la postura, los ademanes, cómo comenzar y terminar de hablar y otros aspectos.

Hoy más que nunca la oratoria ha cobrado una tremenda importancia en la vida de las personas, porque nuestras opiniones y/o conferencias se han convertido en cosa de todos los días. ***Quien no sabe exponer en público tiene que limitarse a mantener una posición de observador de los que sí saben hacerlo.*** Por tanto, la oratoria se ha convertido en una herramienta del éxito laboral. Además, gracias a la práctica de la oratoria, la

personalidad queda en mejor posición para manejar los demás aspectos de la comunicación, ya sea hablada o escrita.

# **Aspectos importantes para el buen orador**

## **LA MIMICA**

El orador debe usar los brazos, las manos y el gesto para reforzar el mensaje de las palabras.

Si se está acostumbrado a tener las manos en los bolsillos, estáticas, en posición de firmes o sobre la tribuna, es necesario que el orador las habitúe al movimiento.

Si desea hacer mímica con las manos, pero no logra moverlas; entonces se sugiere que cuente del uno al diez, mostrando las manos y señalando el número con los dedos, por ejemplo, si decimos dos, entonces mostrar dos dedos, uno de cada mano, y así, sucesivamente.

Esa mímica o gesto debe dar la impresión de calma, energía, convicción o confianza.

## **EL LENGUAJE**

El orador debe utilizar el lenguaje de su discurso de acuerdo a la circunstancia. Es decir, si se va a hablar a un grupo de campesinos se puede adaptar el idioma y mensaje al criterio, vivencia y situación de ellos. Se concluye, entonces, que el lenguaje expresado en un discurso dirigido a estudiantes, en un mitin, a un grupo de profesores o intelectuales es diferente, o sea, circunstancial.

Se sugiere a los estudiosos de la oratoria que se aprendan el significado de una palabra del diccionario diariamente con el fin de enriquecer su lenguaje ya que si hace una encuesta es mínimo el número de personas que rebase la cantidad de 300 palabras.

El castellano, una de las lenguas más hermosas del grupo romántico o romance, se presta, por su sonoridad y prosopopeya a

cualquier propósito oratorio. Su claridad, sus vocales redondas y llenas de fuerza, sus consonantes vitales y determinantes, dieron origen a lo que el Emperador

Carlos I de España y V de Alemania decía: “El francés es para hablarle a las mujeres, el italiano es para hablar de amor, el alemán para hablarle a mi caballo y el castellano para hablar con Dios”.

Debemos conocer el significado de las palabras para darle mayor precisión al mensaje.

La concisión es también una cualidad que se le debe dar al lenguaje para expresar las ideas con el menor número de palabras, sin que pierda su objetivo.

Modernicemos nuestro lenguaje. Busquemos un método simple, rápido, poco costoso para poder adquirir un lenguaje preciso, claro, eficaz y, si es posible, elegante y circunstancial.

## **DRAMATISMO**

El dramatismo en la palabra no es exclusivo de los escenarios teatrales. También se puede emplear en la tribuna.

Cuando se imprime el sello dramático en la palabra se convierte en una facultad poderosa y efectiva.

Debemos aclarar que se debe usar este recurso, pero sin caer en exageraciones.

## **PRESENCIA** “Clave para el Triunfo”

Está usted ya en la tribuna. El público lo observa. Su principio fue impactante. Ahora continúa en ese excelente nivel. Manténgase ante el público. Conserve la atención de los oyentes. Lamentable

es que después del impacto el público pierde el entusiasmo e interés.

¿Ha estado demasiado trivial? ¿Su manera de hablar es monótona, le falta acento, ritmo? ¿O bien, su gesto es falso, la mímica fatigosa? Espero que su estima no haya dormido a los oyentes.

El orador principiante al comprobar que el público se ha desconectado del mensaje, se interroga, tiembla, se pregunta qué hacer, se angustia y pierde el control de sí y del discurso.

Cuando el orador ha perdido la atención e interés del público, se afirma que no ha podido mantenerse, es decir, durar en el ánimo, conservar su presencia.

No deje que los oyentes se retiren de la reunión; una mosca los distraiga; se recuesten en los brazos de Morfeo (Mit. Gr. Dios de los sueños, hijo de la noche y el sueño). *Búsqueles los ojos. Fíjese sucesivamente en éste, en el otro, en aquél. Olvídense de las paredes y el techo.*

El orador que, de comienzo a fin del discurso, logra impresionar, captar la atención, seguramente tendrá un éxito arrollador, porque ha sido capaz de mantenerse ante el público.

## **GRANDES RECURSOS PARA EL ORADOR**

**HAGA UNA PAUSA.** No apresure su “Damas y Caballeros”, “Señoras y Señores” o “Gracias, señor Presidente”. No tiene miedo. Se siente satisfecho y seguro de estar allí. Demuéstreles que esta calmado, sereno. Sabe lo que va a decir. No se precipite.

**NADA DE PRESION.** Recuerde que a ningún oyente le agrada ser presionado a hacer algo, convencerlo de que está equivocado. Deje que su introducción muestre que va a presentar la verdad y permita que el público use su sentido común, su criterio su inteligencia para decidir.

*Gane con su principio o introducción, la aprobación del oyente y estará más inclinado a escucharlo a medida que usted continúa su discurso.*

## **REPOSO ABSOLUTO**

Al acostarnos, relajémonos completamente en tal forma que la energía de brazos, piernas y cuello, fluya al centro del cuerpo hasta que la quijada se nos abra.

Que los brazos, piernas y tronco pesen sobre la cama, y que parezca que nunca tendremos fuerzas para levantarnos de nuevo.

## **RELAJAMIENTO DE LA GARGANTA**

Convirtámosla en simple chimenea.

Todos los músculos del cuello y del tronco deben estar completamente relajados.

Pensemos en el bostezo, estemos a punto de bostezar y en vez de bostezar hablemos. Después de haber inspirado, relajemos completamente el pecho. Sintamos el aire como si fuese un almohadón sobre el que descansará el tronco.

El pecho no deberá quedar hundido; por el contrario, elevemos el pecho, no los hombros, cuando inspiremos, y luego dejemos que el aire situado en medio del tronco nos lo detenga.

## **DOMINIO DE LA RESPIRACIÓN**

Decir tantas palabras como se pueda o cantar “a” sin respirar, sosteniendo el aire con los músculos adyacentes del diafragma, sin tratar de desalojar el aire.

Así como cantamos en este ejercicio la “a” cantaremos la “u”, “o”, “e”, “i”. Y observemos que aumentamos el tiempo del canto, por consecuencia, el dominio del aire.

## **FLEXIBILIDAD DE LOS LABIOS**

Los labios deben estar libres y flexibles para que colaboren en la producción de tonos claros y hermosos.

Ejercitémoslos diciendo “so” redondeándolos y poniéndolos salientes.

Digamos “pa”, recojamos los labios tanto como sea posible, haciendo algo como una sonrisa. Combinando estos dos ejercicios, digamos: “yo bebo sopa, sopa yo bebo, yo bebo sopa, sopa yo bebo”.

Después, exagerando el movimiento de los labios, digamos: “Que tu forma fantástica ceñía. Íbamos por el pálido sendero hacia aquella quimérica comarca”.

Apretemos fuertemente los labios para pronunciar “p”, “b” y “m”, más fuerte de lo que estamos acostumbrados, y por mayor tiempo, como si dichas consonantes fueran dobles: cama-camma, capa-cappa, cabocabbo.

Sintamos la compresión de la “m”, “p”, y “b” al centro de los labios.

Para pronunciar me-me-me-me-, y pep-pep-pep-pep, saquemos un poco los labios, haciendo con ellos bocina para mayor claridad.

## **EJERCICIO PARA LOS LABIOS**

Un excelente ejercicio para flexionar la lengua y los labios es éste: tra, tre, tri, tro, tru y bra, bre, bri, bro y bru.

Otro ejercicio para la punta de la lengua, contra el cielo de la boca, los labios salientes y la mandíbula relajada, es: lul, lul, lul.

## El gesto

Es un error creer que el orador tiene que gesticular forzosamente. Es en virtud de esta creencia que algunos oradores mueven caprichosamente los brazos, el busto y la cabeza, imaginándose que si no lo hacen quedarán mal ante el público. Existen algunos oradores que ya levantan un brazo, ya extienden una mano hacia el público o dan un paso hacia atrás, pero sin saber por qué, sin que esos movimientos guarden ninguna relación expresiva con lo que están diciendo, estos gestos empíricos no ayudan en nada al orador; al contrario, tienden a darle un aspecto de muñeco mecánico y hasta distraen la atención del público, haciendo que las palabras pierdan parte del significado que tendrían, si el orador las pronunciara completamente inmóvil.

Los gestos y los ademanes han de ser “reflejos espontáneos” encargados de hacer resaltar la expresividad de las frases e ideas que se exponen. El buen orador jamás va en pos del gesto; espera siempre a que este venga en su ayuda. El gesto es una consecuencia natural de sus emociones íntimas durante el discurso. Si no siente ninguna emoción, no podrá transmitírsela a su auditorio por muchos gestos que haga; y si la emoción está dentro de él, el gesto vendrá en forma automática.

Más adelante. Con la experiencia, irá adquiriendo una técnica del gesto, y tendrá a su alcance un repertorio de gestos y ademanes que utilizará según las necesidades de cada momento, a fin de influir adecuadamente en el ánimo del público. Pero esto tiene que ir llegando por sí solo, en virtud de la práctica y del conocimiento de las reacciones humanas. Entretanto, el orador debe abstenerse de provocar gestos, o sea que sólo efectuará los que de una manera *espontánea* sienta nacer dentro de sí mientras habla.

Siempre será preferible el orador que no gesticula, al que lo hace forzosamente, en forma antinatural y sin saber por qué.

## Comprender y utilizar los gestos

Los gestos, junto con la postura, son un aspecto importante del lenguaje corporal. Saber cómo gesticular en un estrado ante el público o en una reunión cara a cara le ayudará a transmitir su mensaje.

**SI NO SABE COMO COMPORTARSE EN EL EXTRANJERO,  
PIDA CONSEJO A LOS DEL LUGAR**

### Reconocer gestos

Todos los oradores usan gestos para destacar algo. Por ejemplo, John F. Kennedy usaba un gesto cortante, mientras que Hitler sacudía el puño. Recursos como golpearse una mano con el puño, señalar o abrir las manos, pueden reforzar puntos que expresa oralmente.

Recuerde que los gestos exageradamente autoritarios, como golpear la mesa y otros indicios de enfado, pueden molestar. Y si golpea una mesa, procure que los golpes no ahoguen su discurso.

Los gestos pueden combinarse formando pautas complejas. Por ejemplo, en una reunión privada, es posible que note que un colega lo está evaluando mientras lo escucha debido a la posición de sus dedos apoyados en la mejilla o la barbilla. Sin embargo, para saber si la evaluación es positiva o no, debe considerar otras señales, como si tiene las piernas cruzadas de manera defensiva y si la cabeza y el mentón están inclinados hacia abajo en actitud agresiva.

## ASEGÚRESE DE QUE SU EXPRESIÓN NO SEA INCONSCIENTEMENTE HOSTIL

### **Diferencias culturales**

Algunas variaciones del lenguaje no verbal que conviene tener en cuenta son el gesto estadounidense de hacer un círculo con el pulgar y el índice indicando aprobación (puede ofender a un danés); señalar con el dedo (es de mala educación en China); el entusiasmo francés por dar apretones de manos (excesivo para los británicos); sacudir la cabeza indicando negación (en India significa “Sí” y abrazar en público (inaceptable en Singapur).

PRACTIQUE VARIOS GESTOS DELANTE DE UN ESPEJO  
PARA ENCONTRAR LOS QUE LE RESULTEN MÁS  
NATURALES (*SIEMPRE CON EL ASESORAMIENTO DE UNA  
PERSONA CON MAYOR EXPERIENCIA EN EL ARTE DE  
HABLAR EN PÚBLICO*)

### **Emitir señales corporales**

Los gestos que indican apoyo, como mirar a los ojos e inclinar la cabeza cuando alguien habla, generan comprensión, salvo que la persona con la que habla se dé cuenta de que el otro está ocultando sus sentimientos. Podemos controlar hasta cierto punto el lenguaje corporal, pero no del todo. Elija las palabras con cuidado y sea lo más sincero que pueda de otro modo, su lenguaje corporal puede contradecirle.

## **Significado de algunos gestos innecesarios**

**PARPADEAR CON RAPIDEZ** (indica inseguridad y nerviosismo, pero también miedo, vergüenza, o culpabilidad).

**REPIQUETEAR LOS DEDOS** (denota impaciencia, ansiedad, deseo de acabar pronto con la conversación).

**MOVER EL CUERPO DE UN LADO A OTRO MIENTRAS SE PERMANECE SENTADO O DE PIE** (indica fastidio, agobio, deseo de estar en otra parte).

**INCLINARSE HACIA ADELANTE** (refuerza una imagen de inseguridad).

**FRUNCIR EL CEÑO** (indica contrariedad, desacuerdo, desconfianza).

**APRETAR LAS MANDIBULAS** (manifiesta rabia contenida, como si la persona se predispusiera a ejecutar en cualquier momento un acto de violencia).

**HABLAR RAPIDAMENTE Y CON TORPEZA** (es sinónimo de preocupación, enojo, ansiedad).

**GRITAR PARA SER OIDO** (demuestra la tensión de quien lo hace, así como su estado de furia o su nerviosismo).

**UTILIZAR UN TONO DE VOZ MAS AGUDO** (indica imposición, enojo, ira, falta de tacto).

**HABLAR MÁS SUAVE Y CON IRONIA** (refleja rabia contenida, enojo, necesidad de venganza).

**RASCARSE LA NARIZ** (demuestra confusión, molestia, duda, incertidumbre).

**OBSERVAR SIN CONTESTAR** (es igual a indiferencia, orgullo, falta de conocimiento o interés).

**TOCARSE EL PELO** (indica inquietud, seducción).

**TOCARSE LAS OREJAS** (equivale a una necesidad de huir).

**TOCARSE LA FRENTE** (denota preocupación, deseo de acabar cuanto antes, imposibilidad para pensar).

**MIRAR HACIA OTRA PARTE O EVADIR LA MIRADA** (demuestra timidez, hipocresía, vergüenza).

**JUGAR CON UN LAPIZ O UN OBJETO CUALQUIERA** (los anteojos, la cajetilla de los cigarros, el encendedor, una moneda, las llaves, **MIENTRAS SE ESCUCHA A UNA PERSONA** (indica nerviosismo, inquietud, ansiedad).

## La distancia de seguridad

Igual que los animales, los seres humanos también marcan un espacio territorial para evitar ser invadidos física y psicológicamente por los demás.

Con independencia de las situaciones íntimas, en que dos personas pueden mantener una distancia personal próxima, en general el espacio que separa a las personas debe ser de aproximadamente 1 metro, y cuando esto no ocurre es lógico que se perciba cierta incomodidad.

Si la **distancia de contacto** es inferior a 54 centímetros, es probable incluso que muchas personas se sientan amenazadas y respondan agresivamente o huyendo, o lo que es lo mismo. Combatiendo o retirándose, tal y como hacen los animales.

Aunque esa proximidad es absolutamente normal en una conversación íntima, en un encuentro fortuito, una reunión de trabajo o una conferencia, una cercanía inferior a la indicada **siempre** será perjudicial debido a que puede generar reacciones inesperadas.

Por más que una reunión de trabajo o una entrevista sea informal, es conveniente recordar en todo momento que de lo que se trata es de transmitir una imagen favorable. Y lo que se entiende por **distancia de seguridad**, además del cuerpo y el espacio psicológico, también incluye otros aspectos como: el uso y la posesión de las cosas personales; el derecho a dar o no información; y el derecho de querer llegar o no a un entendimiento. Motivos suficientes como para no dejarse llevar por acaloramientos o impulsos, pues se corre el riesgo de ser tildados de inadaptados.

### **DISTANCIA DE SEGURIDAD**

\* Hay que mantenerse al menos a 1 metro del interlocutor.

## **PELIGRO**

\* A menos de 54 cm  
de distancia, puede surgir una  
sensación de amenaza.

## **Como expresarnos con amabilidad**

Ser amable es una condición tan profunda que nadie la notaría a menos que la manifestáramos con ciertas actitudes y expresiones específicas.

Algunas personas tienen dificultad para conversar amablemente, o quisieran enseñar a otros a conversar con amabilidad. ¿De qué depende una conversación amable?, de frases y actitudes corteses.

### **Use Frases de cortesía**

Bastan unas cuantas frases amables para transformar una plática áspera en una amable. Por ejemplo, puede decir cosas como: Mucho gusto, es un placer conocerte, ¿me permites ayudarte?, ¿puedo preguntarte algo?, encantado(a), por favor, gracias, ¿tendrías la amabilidad de pasarme esa hoja de papel?, aprecio mucho tu ayuda, te felicito sinceramente, ¿te ayudo?

¿Puedo ayudarte? ¿Es primera vez que nos visitas?

### **Despliegue actitudes corteses**

Jamás presione tanto la mano de la otra persona al saludarla que lo recuerde como una bestia salvaje. Tampoco presione tan débilmente su mano que le parezca que está cogiendo un trapo. La cortesía exige mostrar interés en la persona, y el grado de interés se puede percibir según como sienta su mano.

Demasiada fuerza puede expresar brusquedad, y demasiada fragilidad puede expresar debilidad de carácter. Si despliega mucha fuerza, podría ahuyentarla; si se muestra muy débil, podría estimularla a que lo menosprecie

Recuerde presentarlo(a) a la(s) persona(s) que está(n) con usted, diciendo su nombre y un detalle por el que puedan recordarlo(a). Por ejemplo: "Te presento a Patricia, es Psicóloga", "Permíteme

presentarte a Betty, que es la persona que te dije que está inscribiendo a los participantes", "Carlos, te presento a Roberto, el esposo de Mary". Pasar por alto la presentación es una descortesía. Si lo olvidó, bastará con decir: "Ah, disculpa, te presento a", y asunto arreglado.

Deje que hable sin interrumpirlo(a), facilítele las cosas, hágale los favores rápidamente y sin brusquedad, manipule sus cosas con delicadeza, devuelva cuanto antes su llamada, responda cuanto antes su carta, defienda sus derechos, sea leal.

Y sobre todo, háblele con entusiasmo y de cosas que le interesen, sin acaparar la conversación. En vez de hablar todo el tiempo, haga preguntas a uno y otro para estimular la comunicación. Evite hablar como una cotorra.

# Ejercicios para expresarse con amabilidad

## Tema: Trabajo

- Mucho gusto, es un placer conocerte
- ¿Me permites ayudarte?
- ¿Puedo preguntarte algo?
- Encantado
- Por favor, ¿tendrías la amabilidad de pasarme esa hoja de papel?
- Aprecio mucho tu ayuda, te felicito sinceramente
- ¿Puedo ayudarte?
- ¿Es primera vez que nos visitas?
- ¡Gracias!

Se recomienda practicarlo entre dos personas.

## QUINTO CAPÍTULO

## ¿Cómo es un orador eficaz?

El siguiente comentario está basado en las enseñanzas nada ortodoxas del famoso orador e instructor de oratoria “Dale Carnegie” según las cuales nadie necesita un título de orador para dar un discurso excelente, con tal que cumpla con ciertos requerimientos elementales:

Un orador eficaz sólo prepara **notas breves**...

*Prepara notas breves de las cosas interesantes que quisiera mencionar*

Las notas breves son fáciles de recordar. Solo sirven para ayudar a la mente y corazón a producir las emociones, sensaciones y sentimientos que se necesiten para comunicar el mensaje de modo que sus oyentes lo recuerden para siempre.

... y se vale principalmente de **ilustraciones y ejemplos** interesantes para comunicar su mensaje...

*Mantiene su discurso repleto de ilustraciones y ejemplos*

En vez de que su mayor desafío al escribir un libro o preparar una conferencia fuese escoger las ideas, para Carnegie era, más que todo, escoger las ilustraciones y ejemplos que le dieran la claridad, vida e impacto que lo hicieran inolvidable.

... Aunque haya acumulado 40 veces más **conocimiento** del que quiere exponer...

*Tiene 40 veces más conocimiento del que suele transmitir en sus discursos*

Sabe mucho más de lo que se asemeja a un generador de energía, cuyo poder supera por mucho la energía que viaja por los conductores. Su conocimiento organizado le otorga la confianza, claridad y pasión controlada que necesita para disparar la flecha de la eficacia.

... **Evita redactarlo todo o memorizar su discurso palabra por palabra** y repetirlo mecánicamente...

### *No escribe sus discursos*

Escribir el discurso palabra por palabra obliga a la persona a repetirlo textualmente. Lo cual le roba el estilo conversacional que requiere para sonar persuasiva. Al esforzarse por decir cada frase exactamente como estaba escrita, tiende a perder el hilo y atascarse. Si se confunde de línea, la tensión pudiera aumentar en un instante, como fuego, y hacerle perder la estabilidad emocional que requiere para continuar. Por eso prefiere hablar con el corazón en la mano a partir de un bosquejo sencillo.

### **Jamás memoriza sus discursos palabra por palabra**

Memorizar el discurso es casi una garantía de que olvidará alguna sección.

Incluso si lo reconstruyera completamente, sonaría como un robot, en vez de como un ser humano, y su mirada y voz estarían perdidos en el espacio infinito. Pocos le prestarían atención o se dejaría convencer.

... Prefiere **ensayar** por medio de traer a colación el tema durante una conversación habitual con sus amigos...

### *Ensaya el discurso por medio de traer a colación el contenido al conversar con sus amigos*

En vez de ensayar gestos y ademanes frente al espejo, mecánicamente, sin vida ni naturalidad, prefiere ensayar durante una conversación natural con sus amigos, dejando brotar los movimientos más espontáneos posibles, teniendo en cuenta que de la misma manera se manifestarán durante la exposición.

... Y en vez de dejarse llevar por la angustia o ansiedad, analiza fríamente la **causa oculta de cualquier temor** para reajustar su actitud cuanto antes...

*En vez de angustiarse por su discurso, averigua la causa de su ansiedad y reajusta su actitud.*

Aunque antes hubiera practicado alguna técnica vocal, de respiración, gestos, postura o énfasis, durante la presentación se olvida de esas cosas y concentra su mente en la idea principal como en sus ensayos.

Piensa en los gatos, que de ninguna manera requieren la condecoración de *Gato Experimentado* para maullar en el vecindario.

...Recordando que, más que imitar a otros le conviene **mostrarse como es...**

***Evita imitar a otros: PROCURA SER ÉL MISMO***

“¿Por qué no aprovecha usted mi estúpida pérdida de tiempo y evita imitar a otros?”. Palabras de Carnegie después de echar al tacho de basura el fruto de varios años de estudio y trabajo procurando escribir un libro que contenía las ideas de otras personas en vez de las suyas propias. De repente, una luz relumbró en su entendimiento y se dijo a sí mismo que lo adecuado será escribir a partir de su propia experiencia, observación y convicción. Había viajado a Nueva York para estudiar en la Academia Americana de Arte

Dramático porque quería convertirse en actor, estudiar las técnicas de las estrellas, imitar sus mejores cualidades y convertirse en una luminaria. “¡Qué tontería! ¡Qué absurdo! “exclamó, dándose cuenta de que un secreto indispensable del éxito en cualquier campo *consiste en ser uno mismo*, no una combinación de otras personas. ¿Por qué no aprovecha el tiempo que Dale Carnegie perdió tratando de parecerse a otras personas, es decir, su experiencia, y le hace caso por medio de evitar perder el tiempo tratando de imitar a otros?

...Reconoce que le asiste el derecho natural de hablar acerca de cualquier asunto que haya estudiado y/o experimentado durante su

vida, y acerca de cualquier cosa que le despierte **pasión por hablar...**

*Según Carnegie* Cualquiera puede comenzar inmediatamente a dar un discurso muy elocuente si se le hiciera víctima de una injusticia. Cuanto más si reconoce que le asiste el derecho a hablar de todo lo que ha estudiado y experimentado durante su vida, y acerca de cualquier cosa que le apasione.

# Rasgos para exponer un discurso eficaz

## **INTENSIDAD**

Es la fuerza de la voz que ha de ser suficiente para que el público pueda escucharla.

## **ENTONACIÓN**

Es la altura del sonido (agudo, medio o grave). Esta varía de acuerdo con la actitud e intención del orador o del hablante y la formulación del mensaje.

Desciende en el punto, se eleva en la coma, desciende al final de las afirmaciones o negaciones. En las interrogaciones sube al comenzar. Esto enriquece la línea melódica del que pronuncia un discurso. Merced a los tonos, el hombre puede ser según el tono de su voz bajo, barítono o tenor; las mujeres, contraltos, sopranos, etc.

## **RITMO**

Es la resultante de la velocidad con que se pronuncian las palabras; la duración y frecuencia de las pausas.

## **DICCIÓN**

Es la correcta pronunciación de los fonemas, palabras y enunciados. No es lo mismo “peso” que “beso”. Se propone la práctica de trabalenguas, jugar con las palabras difíciles, decirlas perfectamente, con entonación y sentido. (En este punto proponemos los ejercicios de trabalenguas que posteriormente se enuncian)

Quien aspire a ser un excelente orador, debe cuidarse al organizar las ideas de sus discursos, los siguientes rasgos.

## **COHERENCIA**

Es decir, la relación de cada concepto con los anteriores y los siguientes.

## **PRECISIÓN**

Consiste en definir cada concepto, usar las palabras con propiedad.

## **CONCISIÓN**

Es la riqueza de contenido y expresión breve. Pocas palabras y abundantes ideas. Es tener la habilidad para distinguir lo importante de lo secundario.

## **CLARIDAD**

Es formular los conceptos de modo que el receptor o público comprenda fácilmente el mensaje que el orador desea expresar.

## Trabalenguas

Corazón de chirichispa  
y ojos de chirichispé  
tú que me enchirichispaste,  
hoy desenchirispame.

Había una caracatrepra  
con tres caracatrebitos  
cuando la caracatrepra trepa,  
trepan los tres caracatrebitos.

Si tu gusto gustara del gusto  
que gusto mi gusto,  
mi gusto gustaría del gusto  
que gusta tu gusto  
pero como tu gusto  
no gusta del gusto  
que gusto mi gusto,  
mi gusto no gusta del gusto  
que gusta tu gusto.

Me trajo Fajo tres frajes  
tres frajes me trajo Fajo

Me han dicho  
que has dicho un dicho,  
un dicho que he dicho yo,  
ese dicho que te han dicho  
que yo he dicho, no lo he dicho;  
y si yo lo hubiera dicho,  
estaría muy bien dicho  
por haberlo dicho yo.

Compadre, cómprame un coco  
compadre, no compro coco  
porque como poco coco como  
poco coco compro

Pablito clavo un clavito  
un clavito clavo Pablito.  
El trapero tapa con trapos  
la tripa del potro.

# Estructura del discurso

Según el Mtro. Darío Martínez Ozuna en su libro “Oratoria Política” el discurso se divide en 5 partes para su claro estudio y mejor comprensión.

## **Primera parte del discurso.**

**Introducción:** Principio o comienzo del discurso.

## **Segunda parte del discurso.**

**Puentéo o enlace:** Es decir es el nexo entre la introducción y el contenido o cuerpo del discurso (tercera parte).

## **Tercera parte del discurso.**

**Contenido o cuerpo del discurso:** En esta parte se desarrollan las ideas, asuntos o argumentos que se quieren dar a conocer, defender, analizar, proponer, etc...

## **Cuarta parte del discurso.**

**Conclusiones.** Aquí se hace un resumen de las ideas, argumentos o asuntos más importantes.

## **Quinta parte del discurso.**

**Exhortaciones o finales.** En esta parte se invita, motiva o incita para que el auditorio pase a la acción.

# Como abrir y cerrar una sesión

## A) COMO ABRIR UNA SESION

Abrir una sesión implica comenzar puntualmente, animar a todos a tomar su lugar e imprimir motivación al grupo, para predisponer a prestar atención.

Recuerde la fórmula del **ABC (ATENCION - BIENVENIDA - COMODIDAD)**

### 1) Captaré su **ATENCION** con un saludo muy agradable

"Señoras y señores, tengan ustedes muy buenas noches...

### 2) Les daré la **BIENVENIDA** a nombre del organizador

En nombre de... reciban la más cordial bienvenida...

### 3) Les haré sentir **COMODIDAD** en sentido físico y emocional

Deseamos que se sientan cómodos y que disfruten de la reunión...

## B) COMO CERRAR UNA SESION

En caso de ser parte de un seminario, cerrar una sesión implica dejar a todos con el deseo de regresar, y en caso de tratarse de una sola conferencia, animarlos a reflexionar y poner en práctica el contenido. Use la formula **FAI**

**(FINAL - AGRADECIMIENTO - INVITACIONES)**

### 1) Les diré que la reunión llegó al **FINAL**

Así llegamos al final de nuestra reunión...

**2) Expresaré AGRADECIMIENTO al organizador, al patrocinador, a los oradores y al auditorio.**

Agradecemos a... por su excelente organización del seminario...

A nuestros patrocinadores... que nos permitieron materializar este proyecto de capacitación...

Y a todos por su amable atención.

**3) Les INVITARE algo dependiendo del tipo de final que el organizador haya dispuesto (escoger uno)**

Los invitamos a reflexionar en todo lo aprendido y a dar uso de las sugerencias recibidas...

Les invitaré a pasar al comedor, para tener un agradable refrigerio con todos los delegados...

Les invitaré a regresar mañana, para beneficiarse de este interesante seminario...

## **Amigo orador:**

Cuando usted haya aprendido a conversar, discutir, debatir, exponer, describir, narrar, declamar y actuar, estará listo para adentrarse en el *Maravilloso Mundo de la Oratoria*.

*Antes ¡No!*  
Jamás debe obligar a participar en certámenes a quienes carecen de estas estrategias.

### **JRBC**

*“Conócete a ti mismo”  
Sócrates*

*“Estoy en desacuerdo  
con tus ideas, pero daría  
gustoso mi vida por  
defender tu derecho a  
expresarlas”  
Voltaire*

*“Sócrates es mi amigo,  
pero más amigo  
es la verdad”  
Aristóteles*

## **SEXTO CAPÍTULO**

## ¿Será mejor que otro lo haga por usted?

¿Temor al rechazo? ¿Temor al fracaso? ¿Temor al ridículo?  
¿Temor al éxito?

Sentirse incapaz de hacer algo que otro puede hacer (porque es de otra raza, condición social o económica, o porque se avergüenza de su manera de hablar) podría demostrar que tiene una debilidad. ¿Qué debilidad? Tal vez diga: "Tú tienes mejores condiciones que yo para llevar a cabo esa misión (tarea, asignación, meta, comisión o idea)". Sin darse cuenta que, en su imaginación la otra persona ha pisado con fuerza el plato de la balanza elevándolo a la altura de una simple capa de polvo. Entonces se engaña creyendo que tiene más imagen, más personalidad, mejor raza, mejor familia, mejores ingresos, mejores referencias, mejores relaciones, más edad, más capacitación, más currículum, más experiencia, mejor carácter, más habilidad o más claridad de pensamiento que usted. ¡Se desprecia!

Como sugiere Kerry L. Johnson, conocido instructor de vendedores, a veces puede deberse a uno o más de los cuatro temores auto sabotadores: temor al rechazo, al fracaso, al ridículo o al éxito. En mi opinión, estos cuatro pueden resumirse en una sola palabra: Timidez, porque son manifestaciones que se dan en las personas tímidas.

A veces el temor al rechazo está escondido. Por ejemplo, teme abordar a alguien porque teme que lo rechace diciéndole que está muy ocupado o apurado, o que tal vez ni siquiera se digne a darle una respuesta. Siente ansiedad de solo pensar que le dirá que no. Todo está en su imaginación, y lo da por sentado.

A veces el temor al fracaso está escondido. Por ejemplo, ha intentado diez mil veces alcanzar cierta meta, y ha sido como subir un cerro de arena.

Comenzó de cero tantas veces que dejó de ver la cima. Literalmente se rindió antes de tiempo, y se “convenció” de que el éxito era para otras personas, que carecía de las cualidades esenciales para triunfar. Se acostumbró a proyectar una imagen de conformista.

A veces el temor al ridículo está escondido. Por ejemplo, cada vez que la curiosidad o la inexperiencia lo metió en problemas, sus amigos, parientes, maestros, proveedores o clientes se rieron, y se sintió mal. Se dio cuenta de que lo “mejor” era convertirse en una persona perfeccionista que sería incapaz de presentar un trabajo bien hecho, es decir, continuar haciéndole correcciones indefinidamente y usarlo como pretexto de que aún falta terminarlo. En realidad, se trata del temor de que se rían de usted.

Y a veces el temor al éxito está escondido. Por ejemplo, sabe que si acepta el reto de mejorar ciertos rasgos de su personalidad, mejorar su imagen, tarde o temprano tendrá que hablar en público y dar alguna explicación, o conceder una entrevista y responder preguntas. Por eso prefiere refugiarse en una falsa modestia, alabando a otra persona y animándola a recoger el trofeo que, en realidad, debería recoger usted.

Evita desarrollar su personalidad porque intuye que implicará enfrentarse a la vida y a la responsabilidad de tomar grandes decisiones, lo cual significaría exponerse al progreso y a lo que tanto le asusta: ser mejor.

Usualmente las personas disimulan muy bien su temor al qué dirán. Porque rehúsan reconocer que sufren de timidez. Prefieren evitar o posponer la toma de decisiones para huir de los comentarios pesimistas de uno de sus padres, uno de sus hermanos, uno de sus amigos, uno de sus compañeros de estudio o trabajo, o de cualquiera que parezca haber convertido la crítica punzante en su única ocupación conocida. Prefieren que otros decidan por ellos en cuanto a si tomarán una Pepsi o una Coca. Aceptan las decisiones de los demás con tal de evitar que alguien

se ría de lo que decidan por ellas mismas. En el fondo les disgusta comportarse así, aunque lo prefieren a hacer algunos ajustes.

¡Sí! Otro podría hacerlo por usted, y ¿qué demostraría? ¿Es realmente un incentivo para usted meterse debajo de una piedra y observar cómo otros se comen sus éxitos recogiendo el trofeo que le corresponde? ¿Le parece edificante rebajarse a sus propios ojos hasta el punto de evadir la responsabilidad de ir y hacer lo que debe hacer? ¿Hasta cuándo pospondrá su decisión de salir al frente de sus proyectos y reconocer que usted es el artista que está detrás de la pintura? La humildad es excelente; la falsa modestia es orgullo disimulado. ¿Le gusta viajar con el equipaje?

Esto nada tiene que ver con presumir o volverse una persona famosa. Lo que quiero decir es que ciertamente otro lo puede hacer en su lugar, sólo que le costará el desarrollo de su personalidad.

**¿Verdaderamente quiere eso?**

# Introducciones

**La introducción.-** Es el principio o la primera parte del discurso.

Las introducciones son recursos indispensables que el orador debe de conocer para alcanzar una mayor fluidez, seguridad y mejores resultados en sus intervenciones.

Con frecuencia vemos oradores que no saben cómo principiar un discurso.

Mostrándose nerviosos y titubeantes comienzan a pronunciar palabras deshilvanadas que confunden a los oyentes

El problema más grave de la persona que inicia en el difícil y maravilloso, arte de la oratoria, es precisamente, como principiar un discurso.

Para resolver ese problema, existen varias clases de INTRODUCCIONES.

Una de las más importantes y constantemente usadas, es la OPINION PERSONAL.

Debemos aclarar que algunas introducciones también las podemos emplear en la 5ta. Parte, o sea, en las exhortaciones o finales, como la máxima, sentencia o frase célebre, la anécdota, la reseña histórica, la poética, la fábula, el cuento, el libro, etc.

El orador puede emplear la introducción que quiera como final o exhortación, siempre y cuando se adapte, a la situación, ambiente, lugar, tema, circunstancia.

Con esto demostramos que el orador puede, usar 2 INTRODUCCIONES, es decir, una al principio y otra al final del

discurso o varias introducciones al principio y final de su intervención.

Debemos señalar que antes de la INTRODUCCION va un saludo, en los casos necesarios, para las personas que están presidiendo la asamblea, el mitin, el congreso.

También se debe saludar a todos los oyentes.

*Aquí está el PRI con su fuerza; aquí está con sus organizaciones; con su militancia; con la sensibilidad de sus hombres y mujeres. Aquí está con su recia vocación política para alentar la participación ciudadana, para mantener la estabilidad del país, y preservar la unidad de los mexicanos.*

*Aquí está el PRI de fin de siglo, en pie de lucha, aquí está el PRI celebrando 65 años de intensa vida política.*

*Lic. Luis Donaldo Colosio Murrieta  
6 de marzo del 1994.*

## **Lo que no debe hacerse ni decirse en una introducción**

De igual manera que existen numerosas formas y recursos recomendables para hacer una introducción, hay otras, en cambio, que deben evitarse a toda costa. He aquí las más peligrosas y que, por lo tanto, hay que proscribir definitivamente.

- a). Disculparse.
- b). Saludar.
- c). Minimizarse.
- d). Adular, y
- e). La petulancia.

Hagamos un ligero análisis de cada uno de estos factores.

### **a). Disculparse**

Una forma segura de causar una pobre impresión en el auditorio es iniciar el discurso con una disculpa, sea sincera o de falsa modestia. Es un imperdonable error desperdiciar el valiosísimo tiempo de las primeras frases, comenzando con estupideces tales como: “Yo no soy la persona indicada para... “o” Ruego que me disculpen pero yo no tengo los conocimientos...” etc., todo lo cual, además de superfluo es absurdo, si no se es capaz, el público lo advertirá sin necesidad de que se lo anticipen; si no se tienen los suficientes conocimientos, no es preciso decirlo, ya que con eso se predispone negativamente al público y el discurso no logrará sus objetivos.

## **b). Saludar**

Comenzar saludando es, igualmente, un bárbaro error de los principiantes o un recurso de los oradores ramplones que pretenden, ingenuamente, hacer participar al auditorio.

Saludar es desperdiciar los primeros segundos ante el público y perder la oportunidad de causar buena impresión. Además es correr el riesgo de ponerse en ridículo, tanto si el público contesta como si no lo hace. Ya lo expresamos, párrafos atrás, si contestan ya se perdió el impacto de la primera frase y, si no contestan, peor aún, el orador se siente ridículo, inseguro, fuera de la atención y el interés del público, por lo tanto, evítese el comenzar con un saludo.

## **c). Minimizarse**

Es igualmente impropio comenzar minimizándose con las palabras y con las actitudes. La seguridad, el aplomo y las palabras justas y precisas, son los mejores elementos para construir una buena introducción.

## **d). Adular**

También evidencia falta de táctica y pobreza de recursos, el comenzar una introducción adulando al auditorio.

Recuérdese, con Víctor Hugo, que “la adulación es el mar en el que a menudo naufraga la honestidad de las gentes”. En oratoria el público percibe la intención manipulante y demagógica de quien recurre a la adulación y casi siempre el que naufraga es el mal orador, enredado en el mismo sedal de la lisonja que pretendió emplear para engañar al auditorio.

### **e). La petulancia**

De igual manera debe evitarse, por peligroso, el inconsciente recurso de los oradores incipientes y engreídos, de autoalabarse o pavonearse petulantemente ante un auditorio al que menosprecian y ofenden, de palabra y de hecho, con una introducción y una actitud petulante.

Es importante tomar muy en cuenta que el discurso se inicia, de hecho, en forma no verbal, en el momento en que el orador se coloca ante el auditorio y es percibido por el público.

## **Diferentes formas de utilizar las Introducciones**

### **LA OPINIÓN PERSONAL**

La opinión personal es la introducción más usual. Seguramente es el recurso que más emplean los oradores experimentados, pero debo aclarar que esta utilización es de acuerdo al gusto, estilo o circunstancia.

Se le llama introducción de opinión personal porque el orador expresa su sentir o pensar.

### **COMENTARIO DE OTRO ORADOR**

La introducción de hacer el comentario de otro orador es un valioso recurso, porque existen ocasiones en que el orador que va a tomar la palabra no tiene material a la mano ni tampoco su opinión personal para principiar su discurso; y es precisamente en ese momento en que él puede emplear esta clase de introducción.

El recurso de comentar a otro orador puede aplicarse cuando se "improvisa"; pero siempre y cuando el orador que se va a citar esté presente o sea conocido de los oyentes si está ausente.

En los casos en que no se "improvisa", es decir, se escribió o preparó el discurso con anterioridad debe mencionarse el comentario de un orador de estatura nacional o internacional.

### **LA PREGUNTA**

Existen ocasiones en que la brevedad disponible para estructurar un discurso, u otras circunstancias especiales, obstaculizan su preparación adecuada. Inclusive, se puede presentar el caso de "improvisar", y no teniendo otro recurso para empezar la intervención se puede iniciar con la introducción de la pregunta.

## **MAXIMA, SENTENCIA O FRASE CELEBRE**

Esta introducción es muy útil y fácil de localizar, ya que existe mucho material al respecto.

Es un recurso que el orador, puede emplear con buenos resultados, en una situación aplicada. Claro que para salir bien librado requiere que siempre esté aprendiéndose de memoria frases o pensamientos de diversos temas: educación, sindicatos, corrupción, democracia, política, familia, etc. Infinidad de antologistas se han dedicado a recoger pensamientos de grandes políticos, pensadores, escritores, oradores y los han concentrado en grandes tomos.

Otra fuente que nos da esta sustancia son libros, periódicos, revistas...

El orador debe de ser un recopilador permanente del material que, en un momento determinado, vaya a necesitar.

## **EL LIBRO**

Esta introducción se usa regularmente. El orador que utiliza este recurso debe mencionar el título del libro y su autor o uno de los dos.

## **ANÉCDOTA**

Para el orador que desea sobresalir, en el campo político, la introducción de la anécdota representa un buenísimo recurso.

La anécdota, como tema de conversación, también puede usarse en reuniones de amigos o convivios.

Cuando se emplea un discurso debe tenerse cuidado adaptarla, como todas las demás introducciones, al tema por tratar.

## **RESEÑA HISTÓRICA**

La introducción de la reseña histórica, consiste en recordar o describir un pasaje de la historia nacional o universal que se adapte al tema del discurso, ya sea preparado con anterioridad o "improvisado".

## **LA FÁBULA**

Esta introducción tiene poco empleo, pero no deja de ser un buen recurso para el orador.

Cuando se usa la fábula se puede expresar completa o simplemente haciendo un resumen somero a manera de comentario.

En este caso se debe mencionar el autor, su título o la fuente.

## **POÉTICA**

La introducción poética se aplica raramente, sin embargo; los oradores que la usan obtienen buenos resultados.

Siempre que se utilice deberá darse el crédito al autor o a la fuente.

## **COMENTARIO DE UNA NOTICIA O INFORMACIÓN PERIODÍSTICA**

Esta introducción casi no se utiliza, pero tampoco deja de ser importante y necesaria.

Es un magnífico recurso tenerlo siempre listo para cualquier emergencia, ya que el orador, a veces, no sabe el momento en que va a hacer uso de la palabra.

El orador debe de estar enterado todos los días sobre el acontecer nacional e internacional, es decir, debe conocer cotidianamente los hechos que se originen en nuestro país y el extranjero.

Siempre que se use esta introducción, deberá mencionarse el periódico, revista, radio, televisión, etc.

## **OTRAS INTRODUCCIONES**

Existen otras clases de introducciones, pero no tan usuales ni tampoco importantes, claro está, en comparación con las anteriores; sin embargo, algo enseñan y no es nuestro deseo, además, dejar de mencionarlas aunque sea brevemente.

### **LA NEGACIÓN**

Esta introducción se usa, por ejemplo:

"YO NO CREO en los campesinos. NO CREO en su conformismo e inactividad. YO NO CREO en los campesinos que abandonan su parcela y no defienden sus derechos. YO CREO en los campesinos que exigen lo que les pertenece y esgrimen los principios de Zapata".

### **LA AFIRMACIÓN**

En la presente introducción sucede lo contrario que en el ejemplo anterior, es decir, aquí se afirma:

"YO SI CREO en los jóvenes que estudian y luchan. YO SI CREO en los jóvenes que se preocupan amplia y responsablemente por el progreso de nuestra patria".

### **EL CUENTO**

Se puede principiar el discurso con el relato y comentario de algún cuento. Debe mencionarse el autor, nombre del cuento o la fuente, por ejemplo: "El político debe tener la astucia de la zorra. Esa gran astucia que nos presenta Vicente Riva Palacio, en uno de sus geniales cuentos".

### **EL CHISTE**

Afirmo que este recurso se emplea de vez en cuando y es muy importante porque logra atraer con mucha rapidez al auditorio; y es precisamente esa finalidad persiguen las introducciones: **ATRAER LA ATENCIÓN INMEDIATAMENTE DE LOS OYENTES.**

Todo orador que utilice esta introducción debe decir el chiste adaptado al tema a tratar, por ejemplo, si va a hablar de la educación: "Le dice el padre al niño: ya tienes 14 años y no sabes leer. Benito Juárez a tu edad ya sabía leer y escribir; y el niño con voz firme contesto: sí, papá, pero a la tuya, ya era Presidente de México".

### **RECOJA EL TEMA**

Si la reunión tiene un tema, puede principiar con él. Si sobre la tribuna hay un estandarte o colgando de la pared está una manta que dice: "2006 será un año magnífico".

Posiblemente no puede ser importante ese tema, pero si puede ser un principio aceptable.

Comience su intervención con: "2006 será magnífico". Continúe: "Les diré porque". Siga con una pausa después de la expresión porque e inicie disertación oral o escrita.

### **LA DEFINICIÓN**

Su discurso es con referencia al tema de la democracia. Recorra al diccionario y principie con la definición de la palabra democracia: "Democracia es cuando el pueblo ejerce la soberanía eligiendo a sus gobernantes"

### **LA PROPOSICIÓN SORPRENDENTE**

Principie: "Todos ustedes serán diputados". Les ha llamado la atención.

Esperan que usted les diga porque. Continúe: "Así lo dijo hace muchos años un líder demagogo que, mediante falsas promesas, ganaba adeptos para su partido".

### **MUESTRE ALGO**

Cualquier cosa que muestre atraerá la atención. El orador que saca de su cartera un billete de 50.00 pesos y pregunta: "¿De quién es el retrato que está aquí?", tiene la atención y participación de todo oyente. Están intentado recordar el retrato de quien está en ese billete: ¿Hidalgo, Morelos, Juárez...?

Están esforzándose por ver. Los hizo pensar con esta pregunta y todas las miradas están sobre el orador y billete".

### **INTENTE UNA PRUEBA**

Esto es para el orador que está dispuesto a ensayar y tiene valor. Haga sonar un silbato, redoble el tambor, póngase un sombrero gracioso, haga juegos de palabras o pida al auditorio que haga algo fácil, como levantar la mano. El auditorio disfruta de esa diversión. Algunos oradores pueden hacer estas cosas. Otros se sentirán avergonzados. Si usted está en el segundo grupo, olvide este recurso.

### **LA CIRCUNSTANCIA**

El orador debe conocer este recurso. Por ejemplo, si alguien del auditorio está fumando, puede empezar su discurso, refiriéndose al daño que provoca el cigarro, etc.

## Puentéo

**El Puenteo.-** Es la segunda parte del discurso así como: El conjunto de palabras, frases, oraciones, cláusulas o párrafos, que unen a la primera parte con la tercera que viene siendo el contenido o cuerpo del discurso.

Esta unión es el puente que se construye para pasar de la INTRODUCCION al CONTENIDO.

Para ampliar la explicación le presentamos el siguiente ejemplo:

*México ha tenido a lo largo de su vida gobiernos de todos los colores y presidentes de todos los matices; pero la historia no se equivoca al juzgarlos. A los presidentes reaccionarios que entraron con ese carácter en el siglo pasado o adoptaron esa posición en el presente, defraudando a quienes creyeron en ellos, repito, a los presidentes reaccionarios México no les debe nada.*

*Carlos Alberto Madrazo  
“El drama del Campesino”*

## Contenido o cuerpo

**El Contenido o cuerpo.-** Es la tercera parte del discurso, además es, la más importante porque son las tesis, argumentos, razones o ideas, cuidadosa y previamente seleccionadas, que vamos a informar, discutir, aclarar, defender o proponer.

Es necesario insistir en que esta tercera parte es la substancia, alma, mensaje, asunto o esencia de lo que el orador se propone decir al auditorio.

Si en esta parte el orador falla, aunque hayan sido muy buenas las demás, los resultados serán pésimos.

*Para ampliar nuestra explicación; ver el ejemplo en el octavo capítulo “Modelo de un discurso”*

## Nunca olvide esto

Sentenciaba Franklin “Imitemos a Cristo y a Sócrates en Humildad”, yo me atrevo a afirmarle que trate de ser como JESUCRISTO que cuando hablaba convencía.

Hablar bien en público; no es un don que la naturaleza otorgue a un número limitado de personas, es el resultado de la constancia, estudio, disciplina y deseo de Triunfar en el Maravilloso Mundo de la Oratoria.

La palabra hablada tiene su más alta expresión en la oratoria, arte de la elocuencia que trasmite ideas, persuade y conmueve por medio de las palabras, gestos o ademanes para contribuir al desarrollo progresivo de la sociedad y a la realización plena del hombre.

A las personas se les juzga por la forma de expresarse y la apariencia personal, la sabiduría popular suele advertir que a las campanas se les conoce en el sonar y a los hombres en el hablar.

Le recuerdo... “Con las palabras puede, convencer, conmover, persuadir, conducir, orientar y educar” Las palabras son como las flechas; una vez disparadas ya nadie puede detenerlas.

Cuando haya aprendido a CONVERSAR, DISCUTIR, DEBATIR, EXPONER,

DESCRIBIR, NARRAR, DECLAMAR Y ACTUAR, estará listo para adentrarse en el maravilloso mundo de la Oratoria,

### *Antes ¡NO!*

Como posdata le refiero a la manera de Jackson Brown Jr.  
“El ÉXITO es como andar en bicicleta: o se mueve o se cae.  
¡NO DEJE DE PEDALEAR!...

Le comparto una máxima que hace unos años, un amigo me ofreció:

**TRATA DE SOBRESALIR SIEMPRE.**

## **SÉPTIMO CAPÍTULO**

## ¿Cómo conseguir motivación?

¿Cómo conseguir motivación y remontarse cuando está en el suelo... o en el subsuelo?

Bueno, sólo una persona que ha estado en el subsuelo puede darle buenas sugerencias para conseguir motivación y salir adelante. Todos los consejos que obtiene en este *Curso de Oratoria son de comprobada eficacia, porque dan resultados a quienes quieren levantarse, y de ninguna manera funcionan en los que prefieren seguir tumbados. Lo que una persona desea fervientemente es lo que domina sus actos.*

**Cuando atraviese por una etapa desalentadora, pregúntese:** "¿Cuánto tiempo pienso permanecer así? ¿Hasta cuándo me daré el lujo de mantenerme en una postura pasiva, esperando que otros me levanten el ánimo? ¿Es que la cosa es tan irremediablemente penosa que realmente prefiero estar así? ¿Hasta qué punto permito que mi bienestar general dependa de otra(s) persona(s)?"

Es cierto que, a veces, pasamos por situaciones en la vida que parecen tragarse nuestra motivación y nos dejan sin consuelo. Por ejemplo, una enfermedad incurable, un accidente grave, el fallecimiento de un pariente o amigo, un divorcio o separación, un fracaso académico, profesional o empresarial, soportar un apodafeo o tener que escuchar la crítica punzante de gente despiadada, tolerar la compañía de alguien cuya presencia nos irrita, luchar sin éxito contra una injusticia, enfrentar una traición de parte de alguien en quien confiábamos a ojos cerrados, dejar de percibir un dinero con el que contábamos para cubrir nuestras necesidades básicas o las de nuestra familia. Y la lista continúa. ¿Hay algo que podamos hacer para contrarrestar los efectos y superar la situación?

*Déjeme contarle una ilustración que publicó el Dr. Maxwell Maltz, el autor de "Principios de Psicocibernética". Dice que cierto*

*biólogo observaba detenidamente cómo unas hormigas transportaban toda clase de cosas hacia un hormiguero cercano.*

De repente, una de ellas pareció confundirse un poco cuando llegó a una grieta que le parecía imposible de cruzar. La paja que llevaba a cuestas era muy grande y, aparentemente, no supo qué hacer.

Entonces, la colocó como un puente, cruzó sobre ella y siguió llevándola hasta el hormiguero. La enseñanza es que transformó el problema en solución, o mejor dicho, utilizó el problema como un puente hacia la solución, y continuó hacia su meta.

*Recuerdo a una madre soltera* que había trabajado lealmente durante muchos años para una empresa, y que, bordeando los 40 años de edad, con hijos en plena adolescencia, una reducción de personal llevó a su despido. En su desesperación emigró a otro país, dejando a sus hijos a cargo de sus padres, y trabajó como niñera. Se sentía humillada y asustada por su futuro.

De repente, una amiga que trabajaba limpiando la casa de un caballero solvente le pidió que la reemplazara, porque tendría que atender otros asuntos y ella aceptó. Al hombre le encantó su personalidad, se conmovió ante su historia y se enamoró de ella, y después de un honorable cortejo, se casaron.

Ella se había convertido en la esposa de un próspero hombre de negocios. ¿Y sus hijos? Él le suplicó que mandara llamarlos, para vivir todos juntos. Ella reflexionaba: **"Y yo creía que el que me despidieran había sido un hecho desgraciado. ¡Me hicieron el favor más hermoso de mi vida!"**

Le invito a reflexionar sobre lo anteriormente expuesto. Son casos que bien le ayudarán a ver que estas cosas le pasan a todo el mundo. Sólo tiene que buscar en su interior, relamer sus heridas y tirar para adelante.

**¡Jamás tema empezar desde cero!**

*Los resultados, después, son siempre mejores.*

## Conclusiones

**Conclusiones.-** Cuarta parte del discurso, son la secuencia del contenido, cuerpo, argumento, es decir el resumen o la síntesis de las ideas o asuntos más sobresalientes que se dieron a conocer en la tercera parte.

En esta parte del discurso, el orador resalta o insiste en los puntos o lineamientos más importantes que señaló en el contenido.

Para despejar dudas, comentaremos el siguiente ejemplo:

*La política demanda pasión, pero, a la par, medida, sosiego interno, dominio de sí mismo, para no intentar dominar a otro u otros; aspirar a dominar las cosas y no los hombres. Estamos al servicio de la libertad de todos: queremos hombres libres en los sindicatos, en las ligas campesinas, en las organizaciones populares; hombres libres en los partidos, hombres libres en la sociedad.*

*Jesús Reyes Heróles  
21 de febrero de 1972*

## Exhortaciones o finales

**Exhortaciones o finales.-** Es la quinta parte del discurso en la que se anima, motiva, convoca, o incita a hacer algo.

En esta parte, el orador levanta su voz ante los oyentes e incita vehementemente hasta llegar al clímax, la exhortación es la parte final del discurso que el orador utiliza para conminar a realizar una acción.

El orador debe tener siempre a la mano los finales o exhortaciones del discurso, preparado o “improvisado”, porque a veces quiere o es necesario terminar y no sabe cómo hacerlo. Nunca debe concluir el discurso con un “eso es todo por hoy” “he terminado”, etc.

Para facilitar esta parte, daremos el siguiente ejemplo:

*Del mismo modo que la Guardia Nacional ha dado movilidad a las fuerzas regulares ante un posible invasor, los guardias nacionales habrán de ser capaces de asumir la mayor parte del peso de la defensa de la patria, y dejar libre de este modo el grueso de nuestras tropas preparadas para que éstas puedan atacar las fortalezas del poderío enemigo.*

*Es ésta la razón que, por sobre todas las demás me ha incitado a hacer que, en el día de este aniversario de la Guardia Nacional, tanto ustedes como toda Gran Bretaña comprendan la magnitud e importancia de sus deberes y el papel que han de desempeñar en la causa suprema que ahora se acelera al avanzar hacia su destino.*

*Winston Churchill  
14 de mayo de 1943.*

## ¿Qué es una conferencia?

**Una conferencia es una conversación** entre dos o más personas. Puede llevarse a cabo personalmente, por teléfono, por radio, por Internet o en lenguaje por señas u otro medio.

Cuando se trata de exponer en público, el discurso o razonamiento que presenta ante el auditorio puede incluir preguntas y respuestas entre usted y sus oyentes, también comentarios y opiniones, hasta la escenificación de situaciones hipotéticas. En tal caso, se trata de una conferencia, porque existe un diálogo o conversación con sus oyentes. Cuando la información se presenta sin participación del auditorio, se dice que es simplemente un discurso

En Quetta, Paquistán Occidental, se llevó a cabo una conferencia que se denominó **CONFERENCIA PARA EL PLANEAMIENTO DE CONFERENCIAS**, cuyo fin fue definir los términos relacionados con una conferencia. Los programas educativos que se llevarían a cabo requerían definiciones específicas.

Por ejemplo, se definió que un seminario es la conferencia compuesta de varias sesiones sobre un tema específico, de menos de una semana de duración, llevada a cabo por uno o más conferenciantes. Y el taller de trabajo es la conferencia cuyo fin es entrenar en habilidades manuales o de relaciones humanas a los asistentes, lo cual se lleva a cabo en cinco partes:

**PREPARACIÓN, EXPLICACIÓN BREVE, DEMOSTRACIÓN, PRÁCTICA y EVALUACIÓN.**

Bueno, lo importante es que, en este contexto, una conferencia es una comunicación que implica por lo menos alguna clase de diálogo entre el auditorio y la persona que expone.

## ¿Cómo se prepara una conferencia?

*Un discurso* es una línea de razonamiento que establece claramente un asunto. Cuando este se presenta ante un auditorio, tradicionalmente tiene tres secciones troncales: **una introducción o comienzo, un desarrollo o explicación, y una conclusión o final**. Un alumno de Dale Carnegie solía decir: “En la introducción les digo de qué les voy a hablar; en el desarrollo les hablo de lo que les dije que les iba a hablar; y en la conclusión les hablo de lo que les dije que les iba a decir”. Una forma graciosa de armar un discurso.

***Pero es cierto: La introducción sirve para anticipar el tema; el desarrollo, para explicar el asunto; y la conclusión, para motivar o mover a acción.***

Aunque tanto en la introducción, el desarrollo y la conclusión les hablamos de lo mismo, lo hacemos desde diferentes puntos de vista.

Por ejemplo:

En la **introducción** sólo presentamos un breve anticipo de lo que diremos después. Es solo para que sepan de qué vamos a hablar;

En el **desarrollo** presentamos el argumento, con sus pruebas, evidencias, testimonios y demás recursos para convencer y persuadir; y

En la **conclusión** les damos una orientación específica junto con una razón de peso que sirva de incentivo para actuar en armonía con lo que hemos explicado.

**Un resumen de un ejemplo de discurso sería, por ejemplo:**

**Introducción:** ¿Sabe usted por qué en cierto país los suicidas escogieron principalmente el día lunes y el mes de mayo para quitarse la vida?

**Desarrollo:** ¿Qué conexión hay entre los problemas, la frustración, el estrés y la depresión? ¿Qué soluciones han propuesto los especialistas?

¿Cómo manejar la ansiedad en el futuro?

**Conclusión:** Por eso, 1) Haga todo lo posible por entender el problema, 2) Tome una decisión al respecto y 3) Aplique la solución teniendo en cuenta su bienestar y el de los demás.'

Ahora bien, su pregunta fue:

## ¿Cómo se hace una conferencia?

Al respecto es importante que note la diferencia entre un discurso y una conferencia.

**Un discurso** es una línea de razonamiento que uno presenta ante un auditorio.

**Pero una conferencia** es un discurso presentado a manera de diálogo, es decir, conversando con el auditorio o entre miembros de un panel o grupo de oradores. **Una conferencia es una conversación.**

Para preparar un discurso debe armar una línea de razonamiento para presentarla ante el auditorio; pero para preparar una conferencia tiene que tener, además, una lista de preguntas bien pensadas, para proponerlas al auditorio en el debido momento y provocar una lluvia de comentarios y opiniones que enriquezcan la consideración. También debe hacer una lista de respuestas a todas

las probables preguntas y objeciones que le propongan sus oyentes.

De modo que para preparar una conferencia tiene que pensar en las preguntas y respuestas que intercambiará con sus oyentes a modo de conversación. No es que presente un discurso y deje un tiempo breve al final para preguntas y respuestas, sino una sesión que se caracteriza por el diálogo desde el comienzo hasta el final.

Recuerde: Si no hay diálogo, se trata de un discurso; pero si hay un diálogo, es una conferencia, y usted la dirige mediante preguntas y respuestas bien pensadas.

## Logística para una conferencia

- ¿Cómo preparar el auditorio para un discurso?
- ¿En qué posición colocar el atril?
- ¿Cómo distribuir las sillas y mesas?
- ¿Cuántos micrófonos y pedestales se necesitan?
- ¿Dónde colocarlos?
- ¿Qué equipo de sonido se requiere?
- ¿Cuántos metros de cable?
- ¿De qué potencia será el amplificador?
- ¿Quién supervisará la calidad del sonido?
- ¿Cómo distribuir la iluminación?
- ¿Quién supervisará el escenario?

Algunas personas llaman a esto la “logística” de una conferencia.

En primer lugar, **¿qué significa la palabra “logística”?**

Según la acepción más cercana a lo que ahora nos interesa, se refiere al movimiento y avituallamiento de las tropas cuando están en campaña, es decir, a la preparación de las vituallas o las cosas que se requieren para proveer el alimento al debido tiempo a los combatientes. De allí se la toma para referirse, en general, a las cosas que se necesitan para llevar a cabo cualquier actividad. Por lo tanto, en este caso, *logística es el conjunto de elementos que sirven para realizar una CONFERENCIA.*

- ¿Por qué se necesita la conferencia?
- ¿Con qué presupuesto se cuenta?
- ¿Quién organizará la sesión?
- ¿Una persona o un equipo?
- ¿Qué plazo fijará?
- ¿Cuándo se llevará a cabo?
- ¿En qué lugar?
- ¿Cuánto tiempo durará?

- ¿Se servirán comidas?
- ¿Se proveerá alojamiento a algunos delegados?
- ¿Habrá un tour como muestra de hospitalidad?
- ¿La estación del año afectará la organización?
- ¿Qué clase de auditorio se necesita?
- ¿Se necesitará estacionamiento para automóviles?
- ¿De qué tamaño?
- ¿Cuántos asistentes se esperan?
- ¿En qué horario?
- ¿Qué asuntos se tratarán?
- ¿Quién o quiénes serán los conferenciantes?
- ¿Cuánto tiempo se concederá a cada uno para agotar su tema?
- ¿Qué discursos conviene presentar como simposio (varios oradores que tratan, cada uno, una porción de un mismo asunto)?
- ¿Serán necesarias discusiones para tomar decisiones?
- ¿Se dará amplia o poca publicidad a la convención?
- ¿Será necesario habilitar un ambiente reservado para periodistas?
- ¿Será necesario un departamento de relaciones públicas?
- ¿Quién supervisará los contenidos?

***Como puede darse cuenta, el aspecto de la oratoria (cómo preparar un discurso, cuánto durará, cómo presentarlo) es sólo un detalle más. ¡El más importante! Nada de la logística servirá para nada si nadie hablara.***

***De todos modos, en este curso veremos sólo los elementos más importantes relacionados con el auditorio mismo.***

Partiendo de los principios que dicen que “el producto o servicio ha de cumplir el fin para el cual se diseña” y “al cliente hay que darle lo que necesita”, podemos decir que para que una convención

tenga éxito comenzaremos por lo que los asistentes necesitan y que enfocaremos toda la “**logística**” hacia ese fin.

### **¿Qué tipo de auditorio necesitan los asistentes?**

La comodidad es lo principal, porque un oyente tenso o aburrido es un oyente “ausente”. Los asientos han de ser funcionales, aunque de ninguna manera tan cómodos que fomenten el descanso. Una ventilación adecuada permitirá que el cerebro se oxigene adecuadamente para prestar atención. Los baños han de cumplir bien su propósito. Estos reflejan el sentido de responsabilidad de los presentes.

### **¿Cómo decorar el auditorio para un discurso?**

Todo arreglo o decoración ha de ser sencillo. De ninguna manera ha de ser tan llamativo que atraiga la atención de los ojos excesivamente. Los factores de distracción compiten contra el éxito de una conferencia. El contenido de las conferencias ha de recibir toda la atención de los oyentes. Dependiendo de la clase de discursos que se presentarán y de la cantidad de oradores, se necesitarán sillas, mesas, micrófonos y un atril.

El orden y la limpieza reflejarán la personalidad del organizador. El orden se consigue trazando líneas y curvas imaginarias sobre las cuales colocar las sillas y mesas. Esto aplicaría igualmente a cualquier cortina o mantel que se use. Han de colgar perfectamente. Las lámparas han de distribuirse con armonía y según donde se requiera iluminación, sobre todo, si los asistentes han de leer algún material.

### **¿En qué posición colocar el atril?**

El atril es la pequeña mesa de plano inclinado donde los conferenciantes pueden colocar sus notas. Ha de colocarse en una zona bien iluminada y que sea fácil de ver desde todos los ángulos

del auditorio. Puede ubicarse al centro o a uno de los extremos del escenario, dependiendo del propósito de cada conferencia.

El supervisor de escenario se coordina de antemano con cada orador, para brindarle todas las facilidades.

### **¿Cómo distribuir las sillas y mesas?**

Si los asistentes tomarán parte activa en escenificaciones y/o ejercicios de motivación, la ubicación de los asientos será lo suficientemente distanciada como para permitir el paso entre las filas. Si sólo van a escuchar la conferencia, se puede pasar por alto este requisito.

Si habrá mucha gente, la altura del escenario guardará relación con la última fila. El criterio es que todos puedan observar lo que ocurre. Es inadecuado desde mi punto de vista elevarlo mucho, porque es mejor que los oradores estén en contacto con la gente, sobre todo, si los oradores se desplazarán entre los pasadizos. La altura del escenario ha de ser la suficiente como para que todo sea visible desde la última fila.

En el escenario se requerirá una mesa grande solo en caso de que varios oradores formen un equipo de trabajo y presenten sus discursos sentados, o se pongan de pie por turno para exponer desde el atril. Tal vez un mantel discreto podría servir para cubrir el movimiento nervioso de sus piernas. Si se trata de una sola persona sentada, como la que evalúa las exposiciones, podría utilizar una mesa pequeña, ubicada a un extremo del escenario.

### **¿Cuántos micrófonos y pedestales se necesitan?**

Lo ideal es un micrófono y un pedestal por cada persona que expone.

Lógicamente, si el pedestal es de pie, varias personas pueden turnarse para usarlo; y si es de mesa, conviene que cada expositor

tenga el suyo. El supervisor de sonido o un asistente es quien coloca cada micrófono en los lugares convenientes para evitar que los expositores manipulen los micrófonos ellos mismos. Cuando se ponen nerviosos suelen golpearlos, soplarlos, doblarlos y maltratarlos hasta por gusto. Eso afectaría el presupuesto general.

Un micrófono mal ubicado o en mal estado es inservible. Los micrófonos sin pedestal impiden el uso de las manos, sobre todo, si habrá un manejo de documentos. De todos modos, el supervisor de sonido ha de averiguar si alguno desea utilizar un micrófono sin pedestal.

### **¿Qué equipo de sonido se requiere?**

¿De qué potencia será el amplificador? ¿Cuántos metros de cable? ¿Quién supervisará la calidad del sonido? Un técnico de sonido experimentado es quien decide qué tipo de equipo se requiere y dónde colocarlo a partir de especificaciones técnicas. Un equipo que suena muy bien con el auditorio vacío podría resultar inútil cuando se llene de gente. En las páginas amarillas de la guía de teléfonos puede hallar información pertinente.

### **¿Cómo distribuir la iluminación?**

Un amigo arquitecto puede asesorarle respecto a la iluminación, tanto respecto a cuánta y qué clase de iluminación escoger como en qué lugares colocarla.

Para que pueda concentrarse en las conferencias, hay contratistas que se encargan de la “logística”. Basta con decirles cuáles son sus necesidades específicas. De seguro tienen muchas opciones interesantes. Por supuesto que los supervisará al milímetro. Una metida de pata es responsabilidad del organizador.

En caso de contar con un presupuesto ajustado, las sugerencias mencionadas le ayudarán para lograr una CONFERENCIA EXITOSA.

## La improvisación

La facultad de improvisar discursos o bien es un don natural o una habilidad adquirida con la larga práctica. Para los oradores con ciertas aptitudes naturales, la improvisación es un magnífico ejercicio que desarrolla rápidamente sus fuerzas oratorias.

Pero la improvisación es siempre peligrosa y puede llevar rápidamente al fracaso a un orador principiante. Cuando por algún motivo se pierde el hilo, el orador, que no puede recordar lo que ha dicho antes, ni tiene una guía para saber qué ha de decir después, prácticamente está perdido. Todos hemos presenciado casos en que un orador que estaba improvisando, no sabe de pronto cómo continuar y, tras varios intentos infructuosos, se ve obligado a cortar un discurso, ruborizándose ante su propio ridículo. En una reunión familiar esto puede no tener importancia, pero en un acto serio, puede acarrear el desprestigio definitivo del orador.

Además, la improvisación tiene el defecto de no permitir un pronto acopio de ideas y conceptos. El improvisador generalmente va a la buena de Dios, y a menos que sea un genio o tenga mucha práctica, se encontrará con serias dificultades para dar a su discurso la debida profundidad y elegancia; de manera que, aunque lo termine, es muy posible que ni su discurso ni su persona hayan producido una impresión favorable en el auditorio. Es en estos casos cuando se oye decir a media voz, entre la concurrencia: “Pobre hombre, no sé por qué se levantó...” “Ha hablado mucho y no ha dicho nada”... “Es un pedante; sólo quiere hacerse ver”...

La oratoria improvisada demuestra una habilidad prodigiosa, y el orador que sabe hacer improvisaciones de calidad merece todos los aplausos; pero es un intento demasiado arriesgado para aquellos oradores que ni poseen una larga experiencia ni tienen una confianza absoluta en sí mismos. ***¡El orador debe buscar y recopilar material permanentemente para cuando llegue el momento, pueda decir un buen discurso!***

## **Octavo Capítulo**

## **Modelo de un discurso**

### **SALUDO:**

C. PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LIC. JOSE LOPEZ PORTILLO;

C. PRESIDENTE DE LA HONORABLE COMISION PERMANENTE DEL CONGRESO DE LA UNION;

C. PRESIDENTE DE LA GRAN COMISION DE LA HONORABLE CAMARA DE DIPUTADOS;

C. PRESIDENTE DE LA SUPREMA CORTE DE LA NACION;

CIUDADANOS SECRETARIOS DE ESTADO Y JEFES DE DEPARTAMENTO;

C. PRESIDENTE DEL COMITÉ EJECUTIVO NACIONAL DEL PARTIDO REVOLUCIONARIO INSTITUCIONAL;

SEÑORAS Y SEÑORES:

### **1ª PARTE: INTRODUCCIÓN**

“Terrible enfermedad la que nos arrebató al Señor Juárez, la angina de pecho que con más o menos crueldad ataca a otras personas, desplegó su más extraordinaria energía, cuando tuvo que habérselas con un héroe, como si fuera un ser racional, que comprendiera que, para luchar con éxito con aquella alma grande, era indispensable ser también grande en la crueldad”.

Ignacio Alvarado, médico de cabecera del Presidente Juárez, relata lo anterior.

## **2ª PARTE: PUENTÉO O ENLACE**

Así pasó el patricio, de la vida efímera a la inmortalidad, con el rostro sereno, sin contracción alguna a la tranquilidad de conciencia con que muere todo hombre honrado y justo.

La historia de los pueblos, es la historia de sus grandes muertos, que al fallecer, renacen y se agigantan.

Dejo al talento de los biógrafos y estudiosos de la obra de Benito Juárez, el relato de su vida”.

Sólo deseo expresar, algunos sencillos pensamientos en nombre de los liberales de México.

## **3ª PARTE: CONTENIDO O CUERPO**

Juárez encuentra a un país agraviado, convulsionado, humillado, en crisis económica y política.

La época más despiadada y cruel había transcurrido, porque a casi medio siglo de la consumación de la independencia, México perdió la mitad de su territorio y se enfrentaba a la agresión de las naciones más poderosas.

Presión económica, penetración comercial y financiera, intervención a través de la inversión indirecta y de inversión directa orientada hacia la minería, influencia diplomática intimidación por el uso de la fuerza, ambiciones de ganar nuestros territorios trozo por trozo, violencia, e invasión armada que mutila el cuerpo de la patria, constituyeron el signo de distinción de los imperios, triunfando de esta manera, la sinrazón sobre la justicia.

Napoleón III, pretendía la edificación de un imperio, desde el Río Bravo hasta la tierra del fuego.

Aparece Maximiliano y junto a él, los que soñaban con una monarquía dirigida por un príncipe católico europeo.

Con razón Víctor Hugo expresaba: No os hace la guerra Francia: es el imperio. Estoy con vosotros. Vosotros y yo combatimos contra el imperio; vosotros en vuestra patria, y yo en el destierro.

Ni la agresión, ni la amenaza, ni la codicia, doblegaron la voluntad de Juárez, quien proclama: Que el enemigo nos venza y nos robe si tal es nuestro destino; si la Francia, los Estados Unidos o cualquier otra nación se apoderan de algún punto de nuestro territorio, y por nuestra debilidad no podemos arrojarlo de él, dejemos siquiera vivo nuestro derecho, para que las generaciones que nos sucedan lo recobren.

La republica defendió la independencia, rechazó la intervención extranjera y al triunfar, preservó los principios de respeto y de inviolabilidad de la soberanía de las naciones.

Juárez jamás consintió la humillación del sometido a los dictados de un poder extranjero, sabedor, de que lo que México no haga por sí mismo para ser libre, no debe esperar que otras naciones lo hagan por él.

La historia nos enseña que nuestra derrota implicó la victoria ajena; que nuestra riqueza, genera siempre nuestra pobreza, alimentando el desarrollo de otros; que los imperios y sus cómplices nativos, han desangrado a los débiles.

“La independencia es para los pueblos, lo que la libertad es para los hombres”

Por ello; Juárez es presencia en América Latina, al enfrentarse a la injusticia, el obscurantismo y la tiranía, cuya culminación se da en

el Cerro de las Campanas al fusilar, con la ley en la mano, a Maximiliano, Miramón y Mejía, que con su propia sangre cubren el precio de la traición y del agravio.

Juárez escribe su nombre en las páginas blancas de la historia y da testimonio, de que la paz del fanatismo religioso, de la dictadura y de la cobardía, no se hizo para los mexicanos.

El derecho y la razón triunfan y había que consolidar los beneficios de la paz.

La reforma se proyecta a lo administrativo, lo económico, lo político y lo social, realizando transformaciones irreversibles.

Combate a la corrupción; impulsa a la democracia; fortalece la administración pública; promueve la igualdad de todos ante la ley; la libertad de expresión y de imprenta; las elecciones libres; resuelve la crisis de la propiedad; hace surgir al estado mexicano frente a una iglesia poseedora de la tierra, los capitales y las conciencias; propone el establecimiento del senado para que los estados tuvieran una representación directa y usual en la formación de las leyes; y se opone a la ineficiencia, al despotismo y a la indolencia.

Había vivido en carne propia la injusticia, al ser encarcelado por defender a los desposeídos, afirmando su propósito de destruir el poder funesto de las clases privilegiadas, y de la iglesia coludida con la autoridad civil.

Podemos afirmar, que pensaba que para ser buen presidente el hombre tenía que distinguirse como ciudadano ejemplar.

Incorruptible, honorable, probo, leal, prudente, veraz y republicano.

Por eso fue objeto de ataques y rumores, la ignominia y las infames intrigas contra él y algunos miembros de su familia, las

injurias, la ironía, el sarcasmo y la incidía, en conciliábulos de las clases aristocratizantes, marcadas ya con la sangre y el dinero del pueblo jamás minaron su fortaleza espiritual, ni la confianza de los mexicanos, en su Presidente.

Aun lo atacan los sectarios, los difamadores, los frustrados y los impotentes, porque Juárez representa a los humildes, cuya libertad consistía en morir de hambre y sucumbir ante la explotación y el dogma obscurantista.

Juárez es la historia, sus enemigos la contra historia.

Por eso nos lega el amor por la democracia, como un sistema de vida que avanza hacia la justicia social, preservando las libertades del hombre, la independencia de los pueblos y el pluralismo ideológico.

Democracia, que garantiza la igualdad de oportunidades, la justa distribución del ingreso y la riqueza y el exterminio de la explotación del hombre por el hombre, porque no se admite la desigualdad, los privilegios y el lucro, desmedido e ilegítimo.

De esta manera, Juárez establece las bases de una república federal, democrática y representativa.

Ya para entonces los Hombres de México conocían la lección, entendían que nada les sería dable, sino aquello que pudiesen como fruto del esfuerzo sostenido, sin tregua, ni desmayo, y estaban convencidos de que las causas del pueblo exigen una total entrega.

Los mexicanos sabían ya cuál es el precio y habían aprendido que la lucha de los hombres por conservar su libertad y la de la república por sostener su independencia, son inalienables patrimonios que deben defenderse en forma permanente, constante e inaplazable; y estar dispuestos a ir al holocausto si es necesario,

para preservar la dignidad en la vida, si se es poseedor de una imperturbable conciencia.

Por eso Juárez está vivo, presente en el quehacer republicano, en la fuerza del pueblo, en el tiempo y en la conducta ciudadana; en la conciencia, la mente y el corazón de los hombres dignos y patriotas.

El mejor homenaje, consiste en hacer realidad su ejemplar conducta y su pensamiento; en ser congruentes entre lo que se dice y lo que se hace; y en no desviarse por mezquinos intereses personales.

Juárez es combativa decisión; espada flamígera que le marca el rostro al apátrida, al reaccionario y al ambicioso; doctrina y sendero, que traza el perfil de la nueva república.

El señaló, que la historia de nuestros tiempos registra el nombre de grandes traidores que han violado sus juramentos, su palabra y sus promesas; han traicionado a su propio partido, a sus principios, a sus antecedentes, y a todo lo que es más sagrado para un hombre de honor, nada de contemplaciones con los hombres viciados.

Vigente está Juárez, porque con su ejemplo nos enseña que la república es para el pueblo lo que el hogar es para el hombre.

#### **4ª PARTE: CONCLUSIONES**

El hombre por defender su hogar, y hogar quiere decir, lugar donde existe calor y fuego, y calor y fuego quieren decir amor; por defender ese recinto en donde se cobijan sus más caros afectos personales, sus cosas, los libros que ennoblecen la mente de sus hijos, y la seguridad de sus seres queridos, por todo esto el hombre entrega en su defensa, su propia vida.

Así, el pueblo por defender su hogar común, que es la república, ha sabido emerger del infortunio cuando le fue cercenado el cuerpo de México; supo escribir, utilizando como tinta su propia sangre, páginas heroicas cuando luchó contra imperios de allende los mares; y en el presente, es la justicia social su propósito, en el orden interno, y en el lindero internacional al defender su soberanía, transpone sus límites territoriales, y su verdad la proyecta con energía, razón y dignidad, para bien de la comunidad latinoamericana.

Hay quienes afirman que la república está ya constituida y que no quiere transformaciones; hay otros que sostienen que nuestro país, vive en la anarquía, ayuno de instituciones y fuera del orden constitucional.

Frente a ellos, el hombre y el pueblo de México, por las lecciones del pasado, las embestidas del presente y las acechanzas del futuro, permanecen como fieles centinelas y austeros vigilantes de la inquebrantable fortaleza de su hogar y la república.

## **5ª PARTE: EXHORTACIONES**

Señor Presidente de México: Lic. José López Portillo, los liberales de México le expresamos nuestra fe y confianza y al reafirmar hoy nuestra sólida convicción republicana, aceptamos, responsable y conscientemente, unidos a usted, la lucha contra todos aquellos que atentan contra la digna integridad de la república “mientras ellos intentan sembrar el desaliento, sin lograrlo, los campesinos siembran la tierra y producen las cosechas más grandes de nuestra historia”.

Mientras ellos tratan de generar la incertidumbre, también sin lograrlo, usted Señor Presidente y las fuerzas leales a México, generan más de dos millones de empleos.

Mientras ellos trabajan para producir mentiras e infamias los obreros mexicanos trabajan y producen en el taller y en la fábrica, por elevar el nivel de vida de los mexicanos.

Somos solidarios en la defensa de nuestros recursos naturales, la autonomía, la no intervención y la libre autodeterminación; a favor de la paz, la justicia, la libertad, la igualdad y la fraternidad; en el combate al imperialismo, las guerras de conquista, el subdesarrollo, el totalitarismo y la dependencia económica, cultural, política, científica y tecnológica.

Usted Señor Presidente que hace catorce años nos honrara con su presencia en el auditorio “Hombres de la Reforma” de la Gran Logia Valle de México, para presidir los concursos nacionales de oratoria de la juventud liberal, ha señalado que, Benito Juárez es el recio, el macizo ejemplo de la voluntad inquebrantable”

Y es porque Juárez; soporta el dolor de la pérdida de sus hijos a quienes pretendía educar sin la dirección de ningún sectario, de religión alguna; enfrenta con dolor la muerte de su esposa que le acompaña en su duro batallar, rechaza la paz del hogar y las concupiscencias que a veces el poder otorga; se levanta ante la persecución, la angustia y la cárcel, y hace del destierro no una claudicación, sino un tónico de voluntad.

Pensamos que Juárez, no tan sólo fue el niño que de cuna humilde llega a los más altos sitios del país; el estudiante ejemplar; el abogado del pueblo; el juez incorruptible; el legislador justo; el funcionario probo; el político profesional; el estadista visionario; el ciudadano honorable; el combatiente de nuestra soberanía; el conductor de hombres; el masón ejemplar; el maestro en la vida; el catedrático en las aulas; el presidente patriota; el hombre cabal y varón imperturbable.

**“¡Juárez, fue eso, y más que eso!”**

**“¡Juárez, fue, es y seguirá siendo México!”.**

***DISCURSO PRONUNCIADO POR EL LIC. MANUEL JIMENEZ GUZMÁN, A NOMBRE DE LOS LIBERALES, EN LA CEREMONIA PRESIDIDA POR EL LIC. JOSÉ LÓPEZ PORTILLO, PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, EL DÍA 18 DE JULIO DE 1981, EN EL HEMICILO DE LA ALAMEDA CENTRAL, CON MOTIVO DEL CIX ANIVERSARIO LUCTUOSO DEL BENEMERITO DE LAS AMERICAS, LIC. BENITO PABLO JUÁREZ GARCÍA.***

## ¿Qué es el autodomínio en la expresión oral?

El autodomínio se ha definido como la cumbre del logro humano, porque de todas las cualidades semejantes a semilla que una persona puede cultivar, es la más difícil de sembrar, regar, abonar y cosechar. Basta con recorrer el mundo viendo los noticieros de la noche para notar en lo que resulta de la falta de esta importante cualidad: Quejas, dominación injusta, indignación, furia y desilusión. Por otro lado, cuando se lo cultiva, sus frutos son correspondientemente positivos.

Gracias al control programado aplicado a muchos de los descubrimientos científicos se han logrado grandes avances. Por ejemplo, aunque es fantásticamente poderoso, un rayo láser puede servir para realizar una infinidad de tareas específicas que producen verdaderos saltos tecnológicos.

Es un rayo de potencia controlada; eso es lo que lo hace excepcional. Por otro lado, los visionarios de la nanotecnología afirman que en el futuro tal vez se puedan fabricar robots mucho más pequeños que las células, para enviarlos en misiones de reparación de desgaste en el ámbito molecular. Sí, cuando se mantiene la ciencia bajo control, se pueden lograr verdaderos milagros.

Algo similar puede decirse de cada uno de nosotros. Aunque todos tenemos un tremendo potencial físico, intelectual, emocional y espiritual, es decir, muy buenas cualidades que pueden ser útiles a la humanidad, ¿acaso significa que nos arriesgaremos hasta el punto de acercarnos al borde de la autodestrucción sólo para creer, o hacer creer a otros, que podemos sobresalir entre la multitud? ¿Realmente necesita uno ser el No. 1?

De hecho, el lema de la aspiración de atletas griegos y romanos de la antigüedad era: "Citius, altius, fortius" (más rápido, más alto, más fuerte).

Actualmente, por todas partes se promueve la filosofía de "ser el primero en todo", es decir, trabajar más horas, entregar el pedido más rápido, procurar el puesto más alto, ir más lejos, batir el récord, ganar un concurso, bucear más hondo, tener más músculos, mejor figura o resistencia, exhibir más fuerza que los demás, aunque alguien termine en el hospital, muera o nunca reciba compensación alguna.

Muchos quisieran jubilarse lo antes posible para llegar más rápido a la etapa de la vida en que dejen de trabajar, porque están cansados de seguir sufriendo la ansiedad de competir contra el fantasma imaginario del éxito; y cuando algunos de estos se jubilan, se olvidan de salir a pasear, visitar a los amigos, asesorar a otros, reforzar el entrenamiento de los nietos o iniciar proyectos nuevos y diferentes, y se hunden en la nostalgia o la depresión. Entonces comprenden que el número 1 siempre fue el más sólo de todos los números.

Felizmente otros sobresalen por su autodominio y comprenden a tiempo que el secreto consiste en controlar su poder, dejándolo salir en dosis concentradas de energía, según se necesite, para llevar a cabo determinados objetivos.

Como dijimos antes, la informática y la robótica son dos ejemplos de lo que puede lograrse con un poder controlado. ¿Y qué hace la humanidad al respecto? En vez de aplicar control a todo, lo pierden. Por eso, la Bomba

Atómica y el SIDA finalmente han forzado a la naturaleza a responder con enormes letreros simbólicos que la clave está en el control y de ninguna manera en hacer lo que nos dé la gana, dejar salir todo nuestro poder.

De modo que necesitamos ejercer autocontrol en todos los campos, primero para aprender la ilustración de que uno hace bien al invertir prudentemente su fortuna aunque sea millonario; y segundo, entender que, si usamos la ilustración del millonario para

representar la autosuficiencia, diríamos que sería interesante hacer pequeñas, medianas y grandes inversiones en proyectos de corto, mediano y largo plazo, y de grandes, modestos y pequeños efectos, para servir a la humanidad en todos los niveles posibles hasta llegar al rincón más inhóspito del planeta, de modo que las nuevas generaciones aprendan a ser felices aplicando el mismo procedimiento.

Porque usando la misma ilustración podríamos decir que, aunque cualquiera puede invertir un millón y producir diez millones, tiene más mérito el que, teniendo poco, produce millones a partir de un comienzo modesto. En todo caso, el autodomínio está en la base de cualquier éxito.

Uno de los campos de "inversión" al que nos queremos referir es, por supuesto, la comunicación. Por ejemplo, Oliver Stone, célebre director de cine, respondió así a una pregunta de Pepe Ludmir en una entrevista que le hizo para la televisión, refiriéndose al tremendo impacto que la comunicación había tenido en la historia del mundo: "Se dice mucho acerca del control de armamentos, y nada o poco acerca del control de la palabra". Y con razón, porque la palabra ha moldeado a la humanidad. La sociedad humana es lo que es gracias a las ideas que le fueron inculcadas por los medios de comunicación a través de los tiempos principalmente mediante el uso de la palabra.

Por eso, ¿qué puede hacer si siente que está perdiendo la paciencia porque alguien continúa llevándole la contraria a pesar de todas las evidencias que le presenta?

**1. Deje de insistir.** Imagine que la persona está intentando introducir un malvavisco en una alcancía, o que está queriendo meter un pavo enorme en un horno muy pequeño, y ayúdele a empujar. Pronto dirá: "Mejor intentamos otra cosa". En otras palabras, sígale la corriente hasta que por sí misma se dé cuenta de su error, entonces tal vez pueda comenzar a razonar con ella respecto a sus observaciones.

**2. Introduzca una cuña.** Imagine que conversa con una pared. Dicho de otro modo, imagine una situación absurda de la que sería mejor zafarse.

Simplemente exclame: "¡Acabo de recordar que...!", "A propósito, ¿y qué piensa usted de...?", "Dicho sea de paso...", "Eso me recuerda...", "¿Cuál es su nombre?", "¿Se ha preguntado usted alguna vez por qué...?", y desvíe la conversación hacia un asunto completamente diferente. Esto se conoce como "introducir una cuña" o distraer a la persona hacia otro tema.

### ***Ejemplos***

Manifiesta autodominio cuando mantiene sus cualidades físicas (volumen, velocidad, tono, ademanes y arreglo personal) bajo control. Por ejemplo, cuando usa un tono de voz agradable al decirle: "Comprendo su preocupación y punto de vista. Permítame explicarle mis razones y comprenderá por qué lo dije", en vez de hablarle ásperamente en tono brusco:

"Usted es un aprendiz que no sabe nada sobre este asunto." O cuando usa un ademán discreto en vez de uno muy exagerado.

Manifiesta autodominio cuando mantiene sus enfoques y puntos de vista (información, impacto, contacto y entretenimiento) bajo control. Por ejemplo, cuando dice: "Algunas personas tienden a ver con ojos muy críticos a los de otra raza o posición social", en vez de decir: "Todos somos unos racistas y clasistas irreformables". Eso significa tratar al público con respeto. O cuando ríe con el auditorio a raíz de un suceso inocente que les hizo gracia a todos, en vez de ponerles mala cara.

Manifiesta autodominio cuando mantiene su tiempo (duración del discurso y las diferentes secciones del mismo y su puntualidad) bajo control. Por ejemplo, dice: "Dispongo de 10 minutos para responder sus preguntas", "espero que comprendan que, aunque me gustaría explayarme más, es importante mantener mi

exposición dentro del tiempo asignado". O cuando una persona llega tarde porque tuvo un suceso imprevisto que estuvo más allá de su control, mostrándole comprensión por sus limitaciones.

Sí, una de las mejores "inversiones" que puede hacer es, sin duda, aprender a exponer sus ideas con autodominio. Porque sólo así sentirá que su exposición verdaderamente adquiere una potencia inusitada y contribuirá al enriquecimiento de la inteligencia y nobleza de su auditorio.

Y cuando sea parte del auditorio y la persona que expone o alguien del auditorio pierda el control (levantando la voz o hablando tonterías), tenga presente que perder el equilibrio o la compostura es fácil. Recuerde que sólo unos pocos alcanzan la cumbre del logro humano: El autodominio. La mayoría ignora su existencia. Por eso, aunque patine de vez en cuando diciendo una tontería o falacia involuntaria, luche por mantenerse bajo control, en equilibrio. Entonces, hasta en dosis pequeñas, su poder será tremendo. Su palabra dará en el clavo más a menudo y contribuirá al desarrollo de todos.

## **Frases célebres para concursos**

### **ACCIÓN**

Pon tus palabras en acción, y no permitas que tu lengua diga torpezas.

Emerson

### **APRENDER**

Saber leer es saber andar. Saber escribir es saber ascender.

José Martí

### **BIOGRAFÍA**

Estar ignorante de las vidas de los hombres más célebres de la antigüedad es continuar en estado de infancia todos nuestros días.

Plutarco

### **BONDAD**

Aquél que procura asegurar el bienestar ajeno, ya tiene asegurado el propio.

Confucio

### **CALUMNIA**

Nada es más resbaloso que la calumnia; nada más fácilmente lanzado, ni más prontamente recibido, ni más ampliamente esparcido.

Cicerón

### **CARÁCTER**

Tu discurso está escrito en tu frente; lo he leído antes de que hables.

Marco Aurelio

### **DEMOCRACIA**

La democracia es el gobierno de la gente, por la gente, para la gente.

Abraham Lincoln

## **DIRIGENTE**

¿Quién es el hombre bueno? Aquel que obedece a sus padres y acata las leyes humanas y divinas.

Horacio

## **EDUCACIÓN**

¿Qué otro regalo más grande y mejor se le puede ofrecer a la República que la educación de nuestros jóvenes?

Cicerón

## **ELOCUENCIA**

La naturaleza vuelve a los hombres elocuentes en las grandes pasiones y en los grandes intereses.

Voltaire

## **FE**

Soñé una vez con llegar a la cima del monte más alto, entonces se lo propuse a mi espíritu y juntos caminamos a él. Hoy desde aquí contemplo al mundo, estoy aquí porque no desmayé y siempre tuve fe en el Señor.

Martín García.

## **FILOSOFÍA**

La ventaja que sacarás de la filosofía será hacer, sin que te lo manden, lo que otros harán por temor a las leyes.

Aristóteles

## **GOBIERNO**

Nadie es capaz de hacerle frente a un trabajo sino se siente competente; sin embargo, muchos piensan que son capaces de controlar el más difícil de los trabajos: el gobierno.

Sócrates

## **GRANDEZA**

Los grandes son grandes porque nosotros estamos de rodillas  
¡Levantémonos!

Proudhon

## **HEROES**

Los héroes de la vida valen más que los héroes de la muerte.

Jesús Urueta

## **HUMILDAD**

Entre más humilde seas más grande serás.

Ricardo Botello

## **IDEA**

Ningún ejército puede detener la fuerza de una idea cuando llega a tiempo.

Víctor Hugo

## **INMORTALIDAD**

Ninguno debe morir por la patria sin tener la esperanza de la inmortalidad.

Cicerón

## **JUVENTUD**

De la juventud depende todo, de su empuje, de su decisión, de su sed congénita de avanzar siempre por los limpios caminos del ideal.

Carlos A. Madrazo

## **JUSTICIA**

Aquel que decide un caso sin escuchar la declaración del otro, aunque la decisión sea justa, no puede considerarse justo.

Séneca

## **LIBROS**

El que lee mucho y anda mucho, ve mucho y sabe mucho.

Miguel Cervantes de Saavedra

## **LIBERTAD**

El Dios que nos dio la vida nos dio la libertad al mismo tiempo.

Jefferson

## **MÉXICO**

Desde que era joven se me metió México en la carne, en la sangre y en los huesos; y yo, una gotita de luz insignificante, me metí dentro de la Patria. Por ella quiero seguir viviendo, para servirla con amor, con un amor inmenso, para contribuir a hacerla cada vez más justa, más libre y respetada.

Jesús Silva Herzog

## **MUJER**

Las mujeres grandes pertenecen a la historia y al sacrificio

Lord Lyttleton

## **NACIÓN**

La verdadera sabiduría de las naciones es la experiencia.

Napoleón

## **NECESIDAD**

El hombre recorre el mundo buscando lo que necesita, y cuando llega a su casa lo encuentra.

George Moore

## **ORATORIA**

La llama de la palabra no puede ni debe apagarse jamás. Solamente la mudez cobarde y la sordera de la conveniencia ambicionan extinguirla.

Darío Martínez Ozuna

## **ORADOR**

Los oradores somos los abogados de la oratoria, que intercedemos por nuestra Patria.

Ricardo Botello

## **PALABRA**

El que sabe hablar, sabe también cuándo.

Arquímedes

## **PUNTUALIDAD**

Yo siempre he estado un cuarto de hora antes, y esto ha hecho un hombre de mí.

Nelson

## **RELIGIÓN**

La religión es el opio del pueblo

Karl Marx

## **REVOLUCIÓN**

La revolución no debe ser el medio de que se valgan los malvados para encumbrarse, sino el movimiento justiciero que de muerte a la miseria y a la tiranía.

Ricardo Flores Magón

## **SABIDURÍA**

La única cosa que sé, es saber que nada se, y esto cabalmente me distingue de los demás filósofos que creen saberlo todo.

Sócrates

## **SILENCIO**

El silencio es más elocuente que las palabras.

Carlyle

## **TALENTO**

Usa los talentos que tienes; los bosques quedarían solitarios si los pájaros no cantaran en ellos.

Henry Van Dyke

## **TRABAJO**

El trabajo endulza la vida, pero no a todos les gustan los dulces.

Víctor Hugo

## **UNIVERSIDAD**

La verdadera universidad de hoy en día es una colección de libros.

Carlyle

## **UTILIDAD**

Lo que no es útil para la colmena no es útil para la abeja.

Marco Aurelio

## **VEJEZ**

El drama de la vejez no consiste en ser viejo, sino en haber sido joven.

Oscar Wilde

## **VERDAD**

Cuando decimos que algo no es verdad, a menudo lo que queremos decir es que no nos gusta

Anthony de Mello

## **YO**

El hombre debe perderse a sí mismo para hallarse a sí mismo.

Ramacharaka

## **YO**

“Le sigo apostando a la oratoria”

Ricardo Botello

# Experiencias Significativas

## Un hombre que comenzó a los 27

"Me siento el hombre más afortunado del mundo". "He vivido una vida extraordinaria". "Tuve unos padres extraordinarios y una relación maravillosa". Así describió cierto hombre su propia vida a los 76 años de edad.

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, su padre le había pedido que fuera a cierto laboratorio electrónico a ver a una persona que estaba haciendo cálculos 200,000 veces por segundo. Aunque ni él ni su padre sabían de electrónica, al poco tiempo una famosa computadora se concebía para satisfacción del mundo. Eran los inicios de una gran compañía que comenzó a cobrar un ímpetu increíble y descollaría a nivel mundial. Aunque aquel hombre se retiró en 1971, escribió un libro sobre su vida y sus negocios.

Mientras muchos amasaban fortunas siendo deshonestos y despreocupándose por las necesidades de las personas, él crecía inmerso en una tradición que practicaba todo lo contrario. Para él, el buen trato hacia las personas siempre estuvo antes que el dinero. En vez de comprar y vender compañías, decía que para él lo importante era crear nuevos productos y hacer que el país avanzara con ellos.

Respecto a la motivación, decía que el miedo de ninguna manera debía menospreciarse como factor motivador, y que si los estadounidenses hubiesen tenido más miedo, de ninguna manera hubieran sido superados por los japoneses, quienes crearon y dirigieron enormes plantas de automóviles.

Hay quienes cuando sienten temor, se ponen las pilas y hacen algo importante en su vida.

¿Fue un niño destacado? Todo lo contrario. Aunque siempre apreció mucho los consejos de su padre, así como su asociación con él, desde pequeño su vida estuvo marcada por la incomodidad y la frustración. A sus 76 años decía que siempre había querido olvidar el pasado, cuando su padre le repetía que le faltaba habilidad y energía. Lo consideraba mediocre, y se lo recalca. Por eso escribió su libro *Un padre, un hijo y una compañía*, para decirle a los jóvenes: “Si te consideras lento o te cuesta arrancar, ¡persiste sin desmayar!

Porque yo arranqué a los 27”. ¡Sí! Con la computadora 360 de IBM, Thomas

Watson Jr. arriesgó más de lo que imaginó... y triunfó.

Las personas que consideran mediocres a los demás harían bien en tener presente su experiencia y reconocer, de una vez por todas, que nadie tiene el derecho de condenar a otros simplemente porque les falta estatura, peso, edad, color, raza, raíces, salud, confianza en sí mismos, capacitación, idea, decisión, habilidad para hablar en público, currículum, dinero, pedigree u otra cosa. Muchos que fueron llamados mediocres han sorprendido vez tras vez al mundo, virando el timón de la historia con algún descubrimiento o hecho notable.

Por eso, mira más allá de la mediocridad al verdadero potencial de las personas y estimúlalas con mayéutica para que lo desarrollen. Tal vez te asombre lo que pueden llegar a hacer.

### ***El hijo de un verdulero***

Un verdulero de El Paso, Texas, Estados Unidos, tenía un hijo de 12 años de edad. Cuando este jugaba con un amiguito en la estación del tren, inocentemente halló y manipuló un paquete que resultó ser una bomba que explotó, lanzándolo por el aire a varios metros de distancia. Inmediatamente lo condujeron al hospital donde los médicos hicieron denodados esfuerzos por salvar su

vida. Lamentablemente, perdió ambas manos. Se las amputaron cinco centímetros sobre el nivel de las muñecas.

Con el tiempo le adaptaron dos poco decorativos garfios que extinguieron la pobre autovaloración que le quedaba. Rehusó ir a la escuela y hacer vida pública. Fue cuando su madre entró en el cuadro como nunca antes lo había hecho, para reforzar su destrozada motivación. Por eso comenzó a inculcar en él una sugerencia en su corazón: "Tienes que aprender a sacar ventaja de tu desventaja". Y el joven se autovaloró adecuadamente y recuperó su vida.

Aunque ya hablaba inglés y español, se enfrascó en sus estudios y aprendió a hablar, además, portugués, italiano, francés, alemán, ruso, japonés y chino, convirtiéndose en políglota. Hasta decidió practicar judo, karate y otras artes marciales en sus horas libres, y llegó a convertirse en campeón de cinturón negro. Cuando ingresó a la Universidad de Nueva York, siguió dos carreras:

Derecho y Psicología, y se convirtió en un perito abogado criminalista.

También aprendió a disparar toda clase de armas de fuego, y se convirtió en un campeón de tiro. Aprendió a pilotar jet, y se convirtió en un experto en vuelo nocturno, y también aprendió paracaidismo, y se convirtió en un experto paracaidista de caída libre. Pasaron los años y se independizó, dejando de ser un jovencito mantenido por sus padres, convirtiéndose en un adulto responsable. Sí, siguió aplicando la sugerencia que su madre le había inculcado: "Tienes que aprender a sacar ventaja de tu desventaja". ¿Qué más haría con todo ese empuje?

Para cuando le í su interesante biografía en un diario, vivía en una enorme mansión propia, rodeada por un muro de unos nueve metros de altura y coronado con un alambrado de 20,000 voltios, suficiente como para freír a un hipopótamo de una sola volteada. Durante el día vigilaban el perímetro guardias uniformados,

armados hasta los dientes, y por la noche apagaban las luces para facilitar la visión nocturna de los tigres y pumas que soltaba para que merodearan buscando jugosos intrusos. Poseía una flotilla de automóviles Rolls Royce y Cadillac equipados con sofisticados sistemas computarizados de ataque y defensa, y poseía un helicóptero artillado, valuado en unos \$700,000. En cierta ocasión unos fornidos mercenarios lo masacraron a golpes con bates de béisbol hasta dejarlo “muerto”. "Felizmente -dijo-, creyeron que me habían matado. De lo contrario, hubieran seguido golpeándome hasta matarme de verdad". Ese día incorporó en uno de sus garfios el sistema de una Magnum 22 que disparara al impulso de un nervio.

¿Por qué quisieron matarlo, y por qué desplegaba tanta seguridad? Porque el otrora debilucho y desmoralizado chico se había convertido en el fundador y director de "The Investigators", la agencia de detectives más grande del mundo, con más de 2,400 detectives altamente calificados a sus órdenes.

Había metido a la cárcel a una gran cantidad de criminales que juraron vengarse. Una cita para hablar con y solicitar su ayuda bordeaba los \$100 dólares, y cuando aceptaba un caso, lo concluía. A él recurrían las grandes personalidades del mundo artístico, político y empresarial para resolver los casos más difíciles de extorsión, chantaje, estafa y secuestro.

A pesar de todo, con 80 kilos de peso y 1.85 de estatura, de larga cabellera dorada y ojos verdes, gozaba de una simpatía a toda prueba y estaba felizmente casado con una bella mujer chino-americana que le había dado tres hijos, el mayor de los cuales se había convertido en campeón de karate como su padre.

Cuando los vecinos de la comarca lo denunciaron debido al peligro que representaban las fieras que soltaba por las noches en su propiedad, ¿cómo reaccionó? Les compró sus propiedades. Agrandó y alejó el muro, ensanchando su lago artificial, para que sus hijos se pasearan con sus amigos en su nuevo bote de motor.

Hablo en pasado porque cuando leí la nota, en 1989, Jay J. Armes solo contaba con 35 años de edad. ¡Increíble! Un indefenso niño de 12 años que perdió ambas manos por la explosión de una bomba -además de perder su motivación y deseos de vivir-, se convirtió, en el término de sólo 17 años, en fundador y director de la agencia de detectives más grande del mundo. ¡Nada mal para el hijo de un verdulero!

Aunque cualquiera concordaría conmigo en que escogió una profesión muy peligrosa, consiguió todo lo que se propuso porque aceptó y puso en práctica una sencilla sugerencia de su madre. Se convirtió en políglota, se convirtió en campeón de karate, se convirtió en campeón de tiro, se convirtió en un perito abogado criminalista, se convirtió en un experto piloto de jet, se convirtió en campeón de paracaidismo y se convirtió en fundador de la agencia de detectives más grande del mundo.

De ninguna manera recomiendo la carrera de detective, por la violencia y el riesgo de derramamiento de sangre que implica, ni digo que sea sinónimo de éxito vivir una vida tan peligrosa. Me opongo a toda forma de violencia. Sólo quiero resaltar la expresión “se convirtió en”, porque aquel niño llegó a convertirse en lo que se convirtió porque tomó una decisión básica: sacarle ventaja a sus desventajas.

Por eso, sin ánimo de recomendar la carrera de detective, porque esa fue su decisión personal, jamás subestime el poder de una sugerencia, por pequeña que sea, ni menosprecie el día en que voló en pedazos emocionalmente.

Evite reaccionar como el empantanado hombre que recibió un consejo y, en vez de esforzarse por aplicarlo, respondió: "Eso suena muy bien en teoría". ¡Jay lo echaría a los tigres!

Por eso, mire hacia el futuro. Analice honrada y cuidadosamente cuál es la mejor manera de vivir y disfrute por el resto de su vida de los beneficios de haberse convertido en lo que debió haberse

convertido. Jamás tema ser diferente, aunque la gente lo desprecie. Jamás tema hacer lo que es correcto, aunque la gente se burle. Sí, porque si aprende a sacar ventajas a sus desventajas, se pondrá con valor de parte de los que a la larga tienen verdadero éxito en la vida. Esa será su mejor decisión.

## **El rey del entretenimiento**

Nació en 1906 y vivió 65 años. ¿Cuánto sabe acerca de su vida y obra?, pocos son los que lo conocen, y menos, los que saben acerca de lo que hizo por la humanidad. Este artículo de ninguna manera tiene el propósito de contarle su biografía. Dejaremos que la investigue por su cuenta... si lo desea.

Sólo queremos usar su experiencia para resaltar el hecho de que a través de la historia hubo muchos investigadores científicos, exploradores arriesgados, grandes inventores, artistas y hasta héroes anónimos que rara vez recibieron al menos una felicitación por lo que hicieron.

Cuando alguien se ahoga en el mar y un perfecto extraño se mete y lo trae a la orilla, lo hace impulsado por la fuerza de su personalidad, carácter y habilidad física. Y cuando todos se concentran en la víctima esforzándose por revivirla, se olvidan de él. Más tarde, cuando se ha retirado, todos recapacitan y lo buscan para decirle "gracias", especialmente la víctima, y sólo encuentran datos sueltos aportados por un observador casual que les dice vagamente su estatura, color de piel o cabello.

Personas como esas abundan entre nosotros todos los días y en todas partes, y el mundo se olvida de ellas, de decirles "¡Gracias!". Por eso existe un monumento al soldado desconocido, que aunque de ninguna manera justifica ni compensa por toda la sangre derramada en las guerras, sirve de consuelo a los que lo miran.

¿A quién nos referimos?, él nada tuvo que ver directamente con rescatar a bañistas a punto de ahogarse, ni salvar vidas o ganar o

perder guerras personalmente. Lo importante es que hizo algo que seguramente a usted jamás se le hubiera ocurrido, y el mundo le sacó provecho. Bueno, para ser justo, queremos creer que existe una probabilidad de que sepa a quién nos referimos. Sólo decimos que la mayoría lo desconoce.

Lo que en el fondo quiero decirle es que su motivación es importante, al margen de que las personas reconozcan su obra. Piense por un momento en cómo reacciona cuando alguien olvida su nombre. ¿Se resiente? ¿Lo sermonea? ¿Y qué siente cuando una persona que es importante en su vida le menosprecia o le hace a un lado porque dice que tiene menos presencia que otros, menos imagen, menos dinero, menos experiencia, menos amigos, menos estudios u otro “déficit”? ¿Se deprime sin que haya nadie que logre reanimarlo?

¡Pues, reaccione! Es absurdo que solamente viva alimentándose del reconocimiento de los demás. La motivación externa es necesaria, es cierto, aunque hasta cierto punto. También existe una motivación interna que de ninguna manera le conviene descuidar.

Si alguien olvida su nombre, deje de preocuparse por ello. Si alguien olvida expresarle agradecimiento por algún favor, deje de inquietarse por ello. Si olvidan tomarle en cuenta a pesar de que cree tener mejores calificaciones que otros, deje de angustiarse. Si le posponen indefinidamente o siente como si le lanzaran, como si fuera, por una ventana, con su proyecto bajo el brazo, deje de morirse de ansiedad. Aunque haya descubierto una solución fantástica, lo importante es que hizo todo lo posible por decirles: "¡Aquí está!". La propuso, se esforzó por implantar el proyecto y nadie tuvo la suficiente inteligencia como para percibirla. Usted no es responsable por la falta de visión de los demás.

Usted conoce mejor que nadie su potencial. ¡Eso es lo que cuenta! ¡Sabe de lo que es capaz! Eso significa “hacer el bien sin mirar a quién”, es decir, trabajar a conciencia y al margen de quien supervise su vida y obra. ¡Álcese sobre el desaliento y el

desprecio! Siga intentándolo una y otra vez, y tarde o temprano triunfará aquí o allá. En vez de medir sus éxitos y fracasos por las felicitaciones o reprobaciones que le den los demás, o del dinero y prestigio que pueda acumular, aprenda a medirlos por su potencial y por sus obras.

Mídalo por el ancho, largo, altura y profundidad de sus propios sentimientos de aprecio por la vida.

Por ejemplo, una joven “se quemó las pestañas” estudiando, estudiando y estudiando día y noche como un ratón de biblioteca, para ingresar a cierto centro de estudios superiores. Desgraciadamente, en cuatro oportunidades el examen fue más difícil de lo que pensó. Sufrió decepción tras decepción. Y me encantaría decirle que, como en todas las biografías deslumbrantes de mujeres famosas, siguió intentándolo con empeño hasta que logró ingresar.

Pero no fue así. Lamentablemente, se convenció a sí misma de que el suicidio sería su mejor opción.

A eso la llevaron los molinos de viento de las preguntas de aquellos exámenes. Aun antes de terminar la escuela acariciaba el sueño de ingresar a la universidad y aprender más y más, tener una carrera y beneficiar a la humanidad. ¡Le encantaba estudiar! Irónicamente, aquel centro de estudios le hizo suficientes preguntas capciosas como para arrancarle el corazón.

¿Sueno muy duro? Cualquiera diría: "Si la joven quiere estudiar, ¡vamos, déjela estudiar! ¡Ábranle camino! ¿Por qué cortar con un hacha su tallo cuando todavía le falta mucho para convertirse en árbol? ¿Por qué asfixiar todos sus esfuerzos y noches sin dormir?", pero seguramente el mundo respondería: "Lo sentimos mucho, tenemos parámetros; la joven tiene que saber más para alcanzar el mínimo de nuestras expectativas. Todos quieren estudiar, pero las vacantes son limitadas. Sólo hay presupuesto para unos cuantos.

Tenemos que quedarnos con los mejores. Hay otros centros de estudios, que lo intente allá".

Respuestas enlatadas como esas abundan, y hasta tal vez un día incorporaren la frase: "¡Consuélese! Lo invitamos a pasar y mirar alrededor.

Somos la primera universidad del mundo que ha levantado un monumento "al estudiante desconocido", que honra la memoria de todos aquellos que intentaron responder sin éxito nuestro tenaz y cuidadosamente elaborado interrogatorio, diseñado por las mentes más brillantes que conocemos".

En nuestra opinión, nos recuerda las pruebas caprichosas que algunos grupos de jóvenes inmaduros usan para aceptar a otros en un grupo exclusivo: "Tienes que atrapar y comerte un sapo vivo en cinco minutos sin tocarlo con las manos ni taparte la nariz". Ejercicio irónico, sin otro sentido que demostrar que uno tiene que ser excepcional aun antes de comenzar a aprender a ser excepcional. ¡Por favor! Si la joven quiere estudiar, ¡déjenla estudiar! ¡Cédanle el paso! ¡Que comience cuanto antes para que igualmente beneficie a la humanidad cuanto antes!

"Esa es su opinión. ¿Y qué peso tiene su opinión? ¿Quién es usted para opinar o siquiera tener ideas? ¡A ver, exhiba su título y demuéstrenos que le hemos dado permiso para criticarnos! ¿Acaso sabe usted quiénes somos?

¿No sabe que nadie puede oponerse a nosotros y salir incólume? Es ofensivo e inadmisibles seguir leyendo esto. Creemos que se ha excedido y expresado con mucha dureza sobre nuestra bienintencionada y abnegada labor.

¡Exigimos una reparación! ¡Nos ha ofendido en lo más profundo! ¡Ha tocado nuestra llaga! ¡Ohhhh! ¡Lo destrozaremos!"

Irritante modestia. Por eso le digo que, aunque la motivación externa, la que proviene de los demás, es muy importante en su vida, de ninguna manera debe permitir que se convierta en el único factor que determine su vida o muerte, su felicidad o infelicidad, sus éxitos y fracasos. Lo importante es que haga lo que es correcto y beneficie a los demás, abrirles campo, proveerles los instrumentos necesarios para que hagan algo interesante, como inventar cosas, salvar vidas, idear nuevas fórmulas, ingeniárselas, y que descubran nuevas maneras de facilitarles las cosas a los que vienen detrás. Facilitar el acceso al conocimiento y la sabiduría, a la experiencia y al progreso.

Citando a Elbert Hubbard, "diríase que nos hemos expresado con dureza", y es cierto, pero el mundo en general se aferra a tradiciones que a veces causan más daño que bien, a corto, mediano y largo plazo, costumbres que roban la motivación y hacen que algunos supongan que el éxito y la felicidad dependen de "llegar a ser algo en la vida" (como si nada hubiesen sido hasta ese momento), presión que genera mucha frustración y resentimiento. En nuestra opinión, decir que uno tiene que "llegar a ser alguien en la vida" es uno de los engaños más perniciosos que conocemos, porque implica el supuesto de que uno es nada o nadie hasta ese momento. Despersonaliza a las personas.

Durante una conversación intrascendente, el gerente de una gran empresa preguntó a una muchacha, que a la sazón era su asistente, cómo metería una jirafa en un refrigerador. Ella, sin perder su equilibrio y estabilidad, le contestó con profundo respeto y gran confianza: "¿Me permite preguntar algo?". Le dijo: "Sí". Y añadió: "Tengo una gran curiosidad. ¿Usted ha averiguado la respuesta a esa pregunta por sí mismo, o alguien se la dio?". Primero el hombre se cuarteó, la respuesta le hizo gracia, y finalmente reconoció suspirando con honradez: "Me la dieron".

Cuando relató lo sucedido, su maestro le dijo: “Le hubieras dicho”: Le contesto si usted primero me dice quién fue Philo Farnsworth; o cómo puede un pingüino caminar por el hielo sin que se le congelen las patas; o cómo hace el pájaro carpintero para dar millones de martillazos con el pico sin terminar con dolor de cabeza; o cómo puede un colibrí mantenerse inmóvil en el aire sin que se le quemem los hombros por la tremenda fricción que produce el calor al mover sus alas a razón de unas 350 veces por segundo”. Pero concluyó: “En realidad, hiciste bien al evitar una confrontación. Si le hubieras preguntado esas cosas, de seguro te hubiera lanzado al tacho, confundíendote con una mocosa irrespetuosa, inmanejable, autosuficiente e incapaz de contestar una pregunta simple, aunque las respuestas a tus preguntas hubiesen sido más interesantes y beneficiosas que decir cómo meter una jirafa en un refrigerador.”

Si su situación a veces se parece a la de la joven que pensó que quitarse la vida era la única opción que le quedaba, permítame decirle que nadie puede agradar a todo el mundo, especialmente si todo el mundo tiene un parámetro, una tradición, una costumbre, una política intolerante o preguntas capciosas\*.

Lo más hermoso es cuando siente la satisfacción de haber contribuido de alguna manera al éxito de los demás. Es una ilusión esperar que lo feliciten o ir al mismo nivel que otras personas. Me parece semejante a cazar mariposas: puede que agarre una, como puede ser que se le escapen todas. ¿Busca un monumento, un título de grado, o que pongan su nombre a una avenida? ¡Deje de buscar! Mejor que tener una conciencia tranquila es tenerla limpia, y mejor que exigir una disculpa es perdonar y reconocer que somos imperfectos; o como dicen Peters y Waterman, reconocer que “el ser humano es el símbolo máximo de la paradoja”. Usted es alguien ahora mismo, y punto.

Solo tiene que mejorar un poco cada día.

Por eso mencionamos a Philo Farnsworth, porque aunque deberíamos tenerlo más presente por todo lo que hizo por el mundo, ni siquiera lo mencionamos. Lo animo a recordarlo siempre y dedicarle, por lo menos alguna vez, un pensamiento de agradecimiento por lo que hizo. Sí, hágalo la próxima vez que lo envuelva el desaliento y se eche a descansar un rato a ver televisión... él la inventó.

**\*CAPCIOSO, SA** (Del latín captivus).

Comentando el significado de la Real Academia Española, es un adjetivo que se aplica a una palabra, doctrina o proposición falaz, embustera o falsa. || **2.** Adj. En el caso de una pregunta, argumento o sugerencia, se refiere a alguien cuya intención es arrancar una respuesta que pueda comprometer a su contrincante o interlocutor, o favorecer los propósitos de quien la propone.

## **Breves consejos para los oradores**

## Como procurar hacer un buen contacto

*Si pretende estimular al auditorio a poner en práctica lo que propone, será imprescindible que establezca un vínculo afectivo. Esto implica tomar en cuenta al individuo.*

*¡Mírelos a los ojos!*

Es terriblemente difícil para el oyente prestar atención a una persona que expone durante 30 ó 40 minutos sin mirar a los ojos de sus oyentes, especialmente a los que están ubicados en las primeras filas.

El contacto visual como en conversación le gana el respeto de sus oyentes. Sin contacto visual es casi imposible que le respeten lo suficiente como para aceptar su estímulo. Por ejemplo, ¿se sentiría en ambiente si alguien que hablara con usted le dijera que evite mirarlo al rostro? ¡De ninguna manera! El grado de desconfianza crecería hasta convertirse en una verdadera barrera.

Hay “escuelas de oratoria” que enseñan: "Para perder el miedo de hablar en público, mire al fondo de la sala, o a las butacas vacías o a las paredes".

¡Pésima sugerencia! Aunque es verdad que eso contribuye a que uno mismo se sienta menos tenso, de ninguna manera favorece el contacto que es esencial para convencer, conmover o persuadir.

En otras palabras, se enseña al estudiante a evadir la responsabilidad de establecer y promover contacto, y con ello, se le envía al matadero del fracaso como orador persuasivo; y al nunca saber cómo reaccionan sus oyentes durante la conferencia, queda condenado a hablar al vacío.

Un orador que rehúye el contacto visual con sus oyentes difícilmente logra establecer el verdadero contacto que se requiere para “llegar al corazón”.

## *De crédito a sus palabras*

El crédito es un signo de confianza y estrecha las relaciones humanas y comerciales, el auditorio se siente estimado y devuelve con la misma moneda. Exprésele su confianza con frases que indiquen que da crédito a sus ideas, sentimientos, metas, aptitudes, comentarios y aportes. Por ejemplo, diga: "¡Muy buena pregunta!", "Tomaré en cuenta su consejo", "Lo que usted ha dicho tiene mucho sentido", "¡Su punto de vista me parece muy interesante!", "¡Qué buen concepto!", "Gracias por participar".

## *Muestre simpatía*

La simpatía es más que sonreír. Es más que un simple gesto de la boca y los ojos. Envuelve, además de eso, un profundo sentimiento de tolerancia que el auditorio agradece cuando llega el momento de cooperar. La simpatía es un gancho que atrae al auditorio hacia la idea principal, y usted logrará manifestarla siendo indulgente. Por lo tanto, use frases como: "Sé cómo se siente", "Puedo intuir lo que piensa", "Todos tenemos algunas limitaciones", "En su lugar, tal vez yo haría lo mismo". Eso es mostrar indulgencia.

## *Muestre buena disposición*

Una buena disposición hacia su auditorio hará aflorar de su interior una verdadera inclinación de ánimo hacia sus necesidades y problemas, de modo que responda recíprocamente. Cultive una disposición personal para con sus oyentes. Diga frases como: "Permítanme colaborar con ustedes", "¿En qué puedo servirles?", "¿Permítanme decirles por qué dije lo que dije?", "Ahora quiero escuchar sus preguntas y opiniones", "Sus comentarios serán muy útiles", "Me agradecería mucho conocer su punto de vista", "Ustedes tienen buena disposición", "Déjenme ver cómo ayudarlos".

Si está dispuesto para con su auditorio, éste lo estará con usted

## ***Practique el desprendimiento***

La generosidad envuelve las anteriores cualidades: crédito, simpatía y buena disposición. El auditorio las percibe instintivamente. La hipocresía y los rasgos egoístas también. Saltan a la vista y se detectan inmediatamente. Si practica la generosidad con sinceridad, su auditorio percibirá desprendimiento y le agradecerá. Por eso, a veces, puede decir: "Permítanme obsequiarles este folleto", "Les he traído un regalo", "Esto es gratis", "Es libre de costo", "¡Usted ganó el primer lugar!". Recuerde que uno de los mejores regalos que puede dar a alguien es unos minutos de su tiempo. También tenga presente que lo que disparó los negocios por la red fue la palabra ¡FREE! o ¡GRATIS! El comprador reacciona mejor cuando nota que el vendedor, anfitrión, relacionista, recepcionista, ejecutivo, administrador o promotor es generoso con su tiempo, sus descuentos, sus ofertas y demás incentivos.

## ***Esfuércese por comunicarse con tacto y buenas maneras***

El tacto pone de manifiesto el respeto que siente hacia su auditorio durante la exposición. Evita dar una impresión vulgar, soez o incivilizada, u ofender la dignidad del oyente pasando por alto reglas elementales de urbanidad.

Diga frases como: "Por favor", "Señoras y señores", "Sírvanse tomar asiento", "¿Gustan sentarse?", "Es un placer extenderles la más cordial bienvenida", "Con su permiso", "Muchas gracias", "Muy agradecido", "Es un placer", "Encantado", "Les ruego me disculpen", "¿Serían tan amables de decirme...?".

Por eso, dé crédito a su auditorio, muéstrole simpatía y buena disposición, practique expresiones de desprendimiento y esfuércese por comunicarse con tacto y buenas maneras.

## **Como promover la colaboración**

Manifieste un agudo sentido de responsabilidad, es decir, responda a la altura de lo que se espera de usted. Promueva la cooperación sin crear conflicto.

Evite tomar partido por medio de apoyar o promover movimientos o ideologías ajenos al propósito de su exposición.

### ***Aliente la cooperación***

Su manera de exponer puede promover o inhibir la aceptación voluntaria del argumento con tanta facilidad como una chispa bastaría para quemar una alfombra. Por eso, en vez de forzar al auditorio, háblele como si lo liberara de los grilletes que hubiera en su forma de pensar. Recuerde que la cooperación forzada produce, en el mejor de los casos, un trabajo de baja calidad. El apoyo voluntario es lo que hace que la gente trabaje a conciencia. Un reflejo de este concepto puede observarse, por ejemplo, en los paquetes de galletas. Cuando los empleados trabajan a conciencia, se esmeran por transportarlas cuidadosamente. En cambio, cuando muestran descuido o quieren vengarse de la empresa, las manipulan irresponsablemente. Bastará un solo empleado resentido para perjudicar la calidad del producto en cualquiera de los muchos puntos de embarque de la cadena de distribución entre el fabricante y el cliente. Por eso, es mejor colocar el énfasis en los aciertos y en lo que puede hacerse, ¡elevar la moral del trabajador, para que rinda mejor! Una sola persona resentida puede dividir a cualquier equipo de trabajo y causar estragos.

### ***Ponga el énfasis en los aspectos positivos***

Enfoque los asuntos desde un punto de vista esperanzador. Habilite un camino y mire al futuro como a través de una puerta llena de oportunidades. Por ejemplo, diga: "Analicemos cómo podríamos alcanzar la meta la próxima vez."

Tal vez necesitemos poner más atención en lo que hacemos, ¿les parece?".

### ***Evite poner constantemente el énfasis en lo negativo***

Si continuamente enfoca los asuntos desde un punto de vista condenatorio, destacando vez tras vez el fracaso y centrándose en el pasado muerto e irreversible, avanzará poco. Por ejemplo, la siguiente fórmula tenderá a desalentar, restar fuerzas y matar la iniciativa: "¿Creen que con lo que se esforzaron fue suficiente?".

### ***Evite promover un conflicto***

Si una persona está indispuesta a escuchar o tomar parte activa, o tiene un prejuicio muy arraigado, recuerde que cualquier intento de coacción podría generar una fuerza contraria a la motivación que pretenda darle y desatar una acción opuesta al propósito que persigue, por más pruebas y evidencias que tenga (el típico tomate podrido en la cara). Las peleas callejeras entre miembros de barras deportivas es una prueba de esto, también los odios doctrinales recalcitrantes que a través de la historia han terminado en cruentas guerras civiles e internacionales, los interminables e irreconciliables debates sobre política nacionalista en el seno de los parlamentos del mundo y hasta en el de la Organización de Naciones Unidas. Por eso, hasta donde dependa de usted, esfuércese por conciliar a unos con otros en vez de quebrantar la unidad del grupo hablando de las faltas que unos cometen contra otros. Indisponer a las personas socava la meta común y hunde el barco del proyecto en conjunto. Evite exacerbar el conflicto y la confusión de manera parecida a como saltaría afuera del agua para evitar a un tiburón. Sólo así puede demostrar que promueve la paz y los objetivos comunes.

***"El bien máspreciado de un orador es la colaboración voluntaria de sus oyentes."***

## Como reaccionar con cuidado

Si su computadora se congela o responde con un error es porque presionó una tecla inadecuada.

Cuando presiona las teclas correctas ella responde con calidad total. Algo similar sucede con sus oyentes.

Si reaccionan inadecuadamente, tal vez presionó una “tecla incorrecta”. ¡Presione la “tecla correcta” y listo!

### *Ponga al oyente de su lado*

Reaccione como quisiera que reaccionen con usted. Algunas personas son muy susceptibles y se ponen a la defensiva cuando ven u oyen algunas actitudes o frases que tal vez le convendría evitar cuando la situación se pone de color de hormiga, tales como:

*Sin embargo, pero...*

En algunos casos, esto podría dar la apariencia de que sacará a relucir un argumento opuesto y poner a la persona a la defensiva.

Usted tiene que comprender que...

Esto podría interpretarse, dependiendo de su estado emocional, como ¿Es usted “torpe”, “burro” o “imbécil”?.

*¿Sabe usted lo que está diciendo?...*

Esto podría interpretarse ofensivamente como: "Usted es un ignorante, está mal parado o es un desorientado".

*Su intervención es impertinente...*

Esto podría interpretarse como “sólo lo que yo digo es pertinente”.

*Me está desviando del tema, señor...*

Esto podría interpretarse como “yo mando aquí”.

*¡Bájeme la voz!*

Esto podría alentar una confrontación abierta y retar al interlocutor a poner a prueba sus agallas, a ver quién gana. Aunque esta fórmula tal vez funcione en algunos casos con un pusilánime, causa un efecto contrario en una persona segura de sí misma.

*Apuntar severamente con el dedo índice*

Esto podría interpretarse como señal de hostilidad y desprecio.

*¿Cuál es su problema, señor?*

Esto generalmente se considera un acto máximo de agresión o declaración de guerra. Atrae muchas dificultades.

***Si la situación se pone tensa, diga “aunque” en vez de “pero”***

Cuando la situación se ponga tensa, diga “aunque”, “solo que” o “a pesar de que” en vez de “pero”. Como se dijo más arriba, la palabra “pero” puede activar las defensas de la otra persona (lo opuesto de motivar), porque, al igual que la frase “sin embargo”, usualmente indica que opondrá un argumento, tacha u oposición, lo que podría convertirse en una barrera u obstáculo. Por eso, le sugiero anteponer cortésmente la frase “solo que”, “a pesar de que” o “aunque”, (dependiendo del caso) en vez de insertar un doloroso “pero” a mitad de respuesta. Por ejemplo, en vez de decir: "Sinceramente desearía tener mucho gusto de responder ampliamente su pregunta, pero debo concentrarme en el punto central", invierte el orden así: "Aunque deseo sinceramente tener mucho gusto de responder ampliamente su pregunta en este momento, ¿le parece si nos tomamos un café al terminar la reunión? Porque aunque se trata de un asunto importante para usted, sería mejor concentrarnos en el punto central de la

exposición. Agradezco su gentileza. Búsqueme tan pronto como termine la reunión".

¡Sin “peros”! Una persona bienintencionada aceptará el gesto con expectativa y buen ánimo, pues deseará pasar un rato en privado con usted (¡qué privilegio!). Le comunicó mucha seguridad (aunque después olvide del café). La ausencia de “pero” facilita la comunicación.

### ***Evite predisponerlo negativamente***

A veces, las frases de apariencia hostil indisponen al auditorio y pueden acarrear efectos lamentables. Esta es una de las razones por las que muchos entrevistadores novatos consiguen pedradas verbales en vez de respuestas útiles de parte de sus entrevistados, porque en vez de aplicar procedimientos de comunicación eficaz, atacan brutal e innecesariamente la autoestima del entrevistado con preguntas incómodas y directas que se asemejan a esputos que mancillan su dignidad. Pierden tanto la entrevista como todas las horas invertidas en conseguirla. En un clima de prepotencia, por naturaleza las personas razonables tienden a endurecerse y cooperar poco. Por eso, use expresiones positivas y respete la autoestima del oyente.

### ***A veces conviene evitar las expresiones tajantes***

Aunque a veces puede usar expresiones tajantes con precaución en un marco de circunstancias apropiado, cuando las cosas se ponen difíciles es mejor evitarlas porque tienden a crear y reforzar un ambiente tenso y de rechazo. Algunas de estas son: Nadie, ninguno, seguro, eres, es, debes, deberías, tienes que, siempre, nunca, todos son iguales y similares.

Estas son especialmente inadecuadas al comienzo del discurso porque proyecta una imagen dogmática. Por ejemplo, estaría bien decir: "Nadie quiere pasar hambre", "Todos desean tener lo necesario para vivir", "Debemos imaginar mejores soluciones",

porque aunque son ideas tajantes, también son muy razonables. En cambio, sonaría dogmático decir: "Los caballos dan miedo", "Todas las mujeres son iguales", "Debemos arrasar con nuestros detractores", pues radican en un temor, resentimiento o prejuicio.

### *Use frases de protección*

Las frases de protección o expresiones indefinidas son muy apropiadas para reaccionar cuando alguien del auditorio comienza a expresarse con demasiada firmeza, es decir, con expresiones tajantes, definitivas, inapelables, terminantes e irrevocables. Trátela con pinzas. Podría convertirse en una trampa. Es mejor usar frases de protección, pues contribuyen a aliviar la tensión y estimular la apertura. Algunas de estas son: Pocos, algunos, generalmente, desde mi punto de vista, desde este punto de vista, en algunos casos, a veces, muchos, casi, la mayoría, la minoría, podría ser, tal vez, sería, improbable, probablemente, parece, me da la impresión, presuntamente, sugiero que, dicen que. Por ejemplo, en vez de decir: "Lo que siempre se debería hacer es...", diga, en cambio: "Como yo lo veo, y basado en el parecer de muchos, el procedimiento que se sugiere en estos casos generalmente es mostrar amabilidad en vez de hostilidad".

### *Hable decentemente*

Actúe como persona que afirma comunicarse con eficacia y esfuércese por derribar las barreras. Por ejemplo, supongamos que en un auditorio de 100 personas la mitad es gente decente, la otra, indecente. Si dice frases soeces, únicamente llegará a un sector y perderá la atención y anuencia del resto, que sentirá repulsión hacia usted y su exposición. Además, podría murmurar despectivamente del organizador, retirarse del lugar y hasta rehusarse a asistir cada vez que oiga el anuncio de que usted hará la exposición. En cambio, si se conduce con moralidad, llegará al 100%, a cultos e incultos (a menos que, intencionalmente, por

algún motivo, quiera sintonizar sólo con gente que tolere la indecencia).

### ***Use frases de cortesía***

Cuando un momento se caldea, algunas personas que exponen piensan que la respuesta rotunda y despiadada resolverá el problema. En realidad, la mayoría de las veces les saldrá el tiro por la culata, porque aunque superficialmente crean salir airoosas, se engañan a sí mismas. Un auditorio rara vez, se solidariza con alguien que expone con aspereza. Además, ¿qué hay del carácter del oyente? Si es persona hostil, podría tomar venganza y ocasionar un incendio emocional. En cambio, si sonrío discretamente y usa frases de cortesía (Tenga la amabilidad, por favor, si me lo permite, con mucho gusto, encantado, es un placer, su pregunta es muy importante, usted, muy gentil de su parte, gracias, muy agradecido), aliviará su tensión. Por eso, apele a su entendimiento y generosidad innatos, sazonando su reacción con una modulación agradable.

### ***Respete con ética la conciencia de su auditorio***

Si descuida esta sugerencia, podría despertar un rechazo completo.

Ilustrémoslo así: Si un conductor se detiene en la luz roja porque su conciencia le dice que espere la verde, y el que viene detrás comienza a apremiarlo para que avance, en realidad está presionándolo a violar su conciencia y soslayar el reglamento de tránsito. Si la conciencia de aquél es fuerte, resistirá; si es débil, se dejará manipular, acelerará y pisoteará la prohibición aunque después se resienta consigo mismo por haber cedido.

De igual manera, y solo por ilustrarlo, si la mayoría que está en el auditorio considera que la virginidad es una buena opción, y usted se burla de ello, perderá su apoyo. La ética le dicta tener en consideración la conciencia del oyente y abordar los asuntos con respeto y consideración hacia todo el auditorio. Esto significa

expresarse con respeto de cosas que les afecte directa o indirectamente.

### ***Mantenga al margen la superstición***

Por lo común, en todo auditorio hay gente supersticiosa que siente rechazo y se pone a la defensiva cuando oye números, palabras, frases o actos que consideran de mal agüero. En este sentido, si usa esas expresiones, puede perder emocionalmente a dicho sector; en cambio, a menos que quiera espantar a las personas supersticiosas, evite decirlas y sintonizará con casi todo el auditorio. Tenga en cuenta que se trata de costumbres y tradiciones hasta cierto grado solapadas porque aunque muchos la consideran una tontería, pocos oyentes se atreverían a decir: "¡Soy supersticioso!".

### ***Respete al oyente exigente***

A pesar de que es cierto que en raras ocasiones surgirá entre el auditorio alguna persona extremadamente exigente, ¿por qué confundir a los preguntones o extrovertidos con gente desordenada o malintencionada?

¡Tómelo deportivamente! A veces sólo se trata de gente muy inteligente que quiere poner a prueba la calidad de su enseñanza. Una respuesta inteligente les bastará. Simplemente considérelas como “más exigentes”, teniendo presente que, irónicamente, muchas veces estos son los que realmente le están prestando atención. Por eso, tómelos en cuenta.

## Como ofrecer respuestas correctas

Tenga presente que, aparte de ajustarse a la verdad, una respuesta correcta se caracteriza por ser concisa, oportuna y estimulante para el intelecto y/o las emociones del que la pide. Lo que te explicaremos en este artículo se centra más en esos cuatro detalles.

### *Veraz*

Es cierto que a veces una pregunta puede ser muy comprometedor, en el sentido de que pide una respuesta que somete a prueba su honradez en circunstancias en que decir la verdad podría tener consecuencias desagradables. En tal caso, tendrá que decidir si dice la verdad y mantiene una conciencia limpia, o miente y la ensucia.

Por supuesto hay quienes piensan que sería mejor tener una conciencia sucia y esquivar las consecuencias desagradables, que decir la verdad y pasarla mal, algo que a simple vista parece estúpido. Aparentemente resulta más fácil mentir y esquivar el bulto. Sólo que olvidan un detalle: Por un lado, una conciencia sucia es atormentadora, y por otro, si podemos vivir con una conciencia sucia sin que nos atormente, estaremos dispuestos a continuar mintiendo y haciendo otras cosas que nos hundan más y más en un lodazal.

Obrar incorrectamente, a sabiendas, nos cobrará, en algún momento, una deuda muy grande. Y todos pagamos. Nadie se salva de las consecuencias.

Es mejor obrar rectamente y evitar las molestias de tener que hacer uno y mil cambalaches para deshacer la multiplicación de problemas que inevitablemente causaremos. El malestar que podría sobrevenirnos por dar una respuesta veraz siempre es menor que el malestar que podría sobrevenirnos por dar una respuesta falsa que conduzca a diez mil problemas que tendremos que resolver después para limpiar lo que ensuciamos.

"¡Dar una respuesta veraz es absurdo! - Dirán algunos- Nadie negociaría, nadie multiplicaría rápidamente sus números, nadie ganaría juicios, nadie cometería adulterio, nadie se saldría con la suya cuando lo quisiera". Estamos de acuerdo... en parte. También hay quienes han logrado muchos éxitos sin mentir. Por otro lado, sería más estúpido y contradictorio de nuestra parte sugerirle que mintiera, porque en este artículo estamos considerando, precisamente, las características de una respuesta correcta. Una respuesta correcta tiene que ser "correcta", ¿estamos? (Sinónimos de "correcto" son "exacto" y "fiel").

### *Concisa*

Una respuesta concisa da en el clavo de la pregunta y va al punto. Por supuesto, también depende de la manera como se presenta la pregunta.

Algunas preguntas son tan vagas o imprecisas que pueden dar lugar a respuestas igualmente vagas e imprecisas. Para que una respuesta sea concisa, la pregunta ha de formularse con sentido práctico. Es decir, la respuesta ha de ser de utilidad, fácil de entender y provechosa. "¿Cuál es el hábitat de la vicuña?", le preguntan, y responde: "Los Andes."

Además, hay respuestas concisas que resultan imposibles de resumir, que necesitan una explicación detallada, sobre todo cuando son difíciles de discernir. Por ejemplo, un día asistí a una conferencia y me senté en la primera fila. Cuando la sesión estaba en curso, la persona que exponía me señaló y me preguntó a boca de jarro: "Usted, ¿tiene hijos?". Lo miré, me quedé mudo por un par de segundos, y respondí con una patente turbación:

"Sí". Algunos rieron. Entonces, añadió: "¿Cuántos?". Volví a enmudecer unos segundos, y luego dije titubeando: "Supongo que uno", y todo el auditorio echó a reír. Entonces, me preguntó: "¿Hombre o mujer?", y contesté inmediatamente: "No sé", y todos estallaron en carcajadas.

Ante su mirada de confusión, pedí la palabra y me permitió darle una explicación. "Lo que ocurre - dije- es que mi esposa está encinta de nuestro primer hijo y, francamente, ignoramos si es hombre o mujer. Además, como la criatura todavía está en el vientre, ignoro si usted es de las personas que apoyan la idea de que sólo se considera como hijo al niño que nace. En otras palabras, unos creen que uno es padre cuando conciben, y otros, cuando nace el hijo. Yo considero que ya soy padre. Por eso dije: "No sé". Y más de uno se rascó la cabeza. Fue una respuesta muy poco concisa, aunque aparentemente se podía responder con dos palabras.

### *Oportuna*

Una respuesta es oportuna cuando se expresa en el momento más adecuado. Una respuesta inoportuna puede incomodar y hasta causar muchos problemas, porque toma por sorpresa a las personas que estén poco dispuestas a recibirla.

Por ejemplo, ilustrémoslo con el siguiente relato: cuando mi hermano Enrique falleció, mi madre estaba muy mal del corazón. El médico había advertido que una fuerte impresión podía causarle un infarto. ¿Qué haríamos? ¿Le daríamos la noticia? ¿Se la ocultaríamos? Basándome en el derecho que ella tenía de saberlo, propuse preguntarle a ella misma si quería saberlo. Cuando le llegó una carta de otro de mis hermanos, aproveché para preguntarle de manera aparentemente casual: "Mamá, ¿qué pasaría si yo viajara al extranjero y después de un tiempo me muriera? ¿Te gustaría saberlo, sabiendo que la noticia podría matarte? ¿O preferirías que nadie te la dé?".

Ella reflexionó por un momento y preguntó: "¿La noticia podría matarme?". Al decirle: "Sí", ella respondió: "Francamente, preferiría creer que sigues vivo".

Por lo tanto, decidimos callar. Cada vez que nos decía: "Tu hermano parece haberse olvidado de mí. Antes me escribía por lo

menos una vez al mes", le decíamos: "Todos cambian", "Algo le estará impidiendo escribir", "Deja de preocuparte", "De repente está en otra dirección, mejor envíale las cartas a la dirección de Carmela", "A veces uno tiene pocas ganas de escribir, sobre todo cuando se siente deprimido", "Dale tiempo".

Aunque nunca le dimos la noticia hasta el día de su muerte, que acaeció unos diez años después, tampoco tuvimos que mentirle ni una sola vez, diciéndole cosas como: "Está bien", "Te mandó saludos" o cosa parecida. Siempre le dijimos la verdad: "Todos cambian (ahora está muerto)", "Algo le estará impidiendo escribir (ningún muerto puede escribir)", "Deja de preocuparte (ya nadie puede hacer nada por él)", "De repente está en otra dirección (en el cementerio), mejor envíale las cartas a la dirección de Carmela (porque si las devuelve el correo, podría darse cuenta)", "A veces uno tiene pocas ganas de escribir, sobre todo cuando se siente deprimido (cualquier persona puede dejar de escribir en estado de depresión)", "Dale tiempo (mucho tiempo)".

### *Estimule el pensamiento*

Aunque muchos piensan que una respuesta correcta es simplemente una o más palabras que responden una pregunta, en realidad, una respuesta correcta también puede estimular el pensamiento y animar a razonar.

Por ejemplo, ilustrémoslo con el siguiente relato: cuando yo tenía unos quince años de edad le pedí dinero prestado a mi madre para comprar algunos artículos para mi pequeño taller de encuadernación. Ella me impuso la condición de devolvérselo dos semanas después. Lamentablemente, a la semana necesité un poco más de dinero y fui a pedírselo dando por sentado que también me los daría. Grande fue mi sorpresa cuando ella respondió sin inmutarse: "¿Cuánto me pediste la vez pasada?". Respondí: "Tanto", y ella añadió: "¿Y ahora cuánto?", y dije: "Tanto". Y concluyó: "Coge de lo que me debías, te lo regalo. Sólo recuerda que en dos semanas me los devuelves", y siguió tejiendo.

Fruncí el ceño, moví los ojos hacia todos lados y me retiré completamente abrumado. Entré a mi habitación y tomé asiento para reflexionar en la respuesta. Me tomó varios minutos recuperarme del impacto intelectual que causó en mi cerebro. Me había dicho que, para el nuevo préstamo, tomara dinero del que le debía del primer préstamo. Me demoré para captar el punto.

Ella, en realidad, estaba diciendo: "Deja de tomarme el pelo. Primero devuélveme lo que me pediste la vez pasada, y ni te quejes, porque el primer préstamo te lo estoy regalando". Fue una de las lecciones más grandes que recibí en mi vida acerca del respeto por el dinero ajeno.

## Tenga en cuenta el estímulo físico

*Prepare y presente su exposición teniendo en cuenta los estímulos físicos apropiados para “llegar” al auditorio, y apelar a su nobleza.*

Excita respetuosamente los sentidos, vista, oído, tacto, gusto, olfato, equilibrio, vísceras y músculos, por medio de tocar o estrechar las manos, abrazar, acariciar o besar, según lo exijan las circunstancias. Por ejemplo, algunos candidatos políticos hacen estas cosas cuando cargan en brazos a los niños o aparentan que desean dejarse tocar por la muchedumbre que está acordonada a lo largo de su camino. Ciertos artistas arrojan algunas pertenencias al público como recuerdos. Hasta el Papa Juan Pablo Segundo (Q. E. P. D.) parecía proyectar un contacto físico masivo al besar el suelo patrio al descender del avión en los lugares que visitaba, o cuando permitía que le besaran una mano.

El poder del estímulo físico es tan grande y necesario que los recién nacidos que se dejan abandonados y privados de caricias pueden enfermar o hasta morir. Por otro lado, por vivir sin restricciones con el sexo opuesto, muchas personas se han dejado llevar desde el más “inocente toque” de una mano hasta cometer las más apasionadas y terribles estupideces de su vida.

Por supuesto, aunque en la mayoría de los casos la persona que expone de ninguna manera toca literalmente a sus oyentes, puede hablar de modo que todos palpen con su imaginación las cosas que dice. Por ejemplo, al hablar del “ondulante océano que aplaude por las noches la serena orilla de una playa paradisíaca”, o del “sofocante calor que hierva en la sangre del caballo que está a punto de ganar una carrera”. El auditorio parece tocar el agua, las olas, la noche, la playa, el calor, la sangre, el caballo y la carrera.

Por tanto, recuerda que aunque todas estas clases de estímulo son importantes, tienen su lugar, su momento y sus contraindicaciones.

Usando un buen criterio y tomando decisiones prudentes podrá causar un impacto moderado que añade vigor a sus palabras.

## **Tenga en cuenta el estímulo material**

*Prepare y presente su exposición teniendo en cuenta el estímulo, para “llegar” al auditorio y apelar a su nobleza.*

Exhiba, preste, venda u obsequie algo tangible, como separatas, folletos, regalos, premios, víveres, boletos, bolsas de viaje, o condone deudas y proclame amnistías.

Esta clase de estímulo puede significar, al mismo tiempo, que el receptor se sienta estimulado emocional o espiritualmente. Por ejemplo, un milagro puede convertirse en un acontecimiento que mueva a multitudes a adorar a lo que creen que es la fuente. O tal vez alguien gane la lotería después de suplicárselo a un objeto de reverencia, y se eleve emocionalmente creyendo que Dios contestó sus oraciones.

De ninguna manera le diré haga milagros. Únicamente es un ejemplo del efecto que puede tener en un auditorio el estímulo material. Por ejemplo, la entrega de premios es un momento muy esperado por los vendedores que terminan una campaña, o el obsequio de víveres a una población hambrienta.

Los regalos y las sorpresas siempre serán bienvenidos en todas partes, porque están ligados a emociones muy apreciadas por la gente. Favorecen el impacto emocional.

## Tenga en cuenta el estímulo intelectual

*Prepare y presente su exposición teniendo en cuenta un estímulo intelectual apropiado para “llegar” al auditorio y apelar a su nobleza.*

Ofrecer definiciones y significados, descifrar códigos y claves, destacar puntos de vista interesantes, anunciar nuevos descubrimientos científicos, especificar detalles respecto a nuevos procedimientos, explicar refranes o proverbios difíciles de entender o interpretar (como hacen los escritores y grandes maestros) son cosas muy atractivas al intelecto. A las muchedumbres les encanta aprender cómo se usan las cosas simples de la vida.

Aunque le parezca mentira, se quedarán mirándole absortos tanto si les explica detalladamente los pasos para preparar una crema batida como si les dice cómo se descubrieron los primeros gravitones y neutrinos a partir de la aceleración de partículas.

El estímulo intelectual ayuda al auditorio a entender las cosas que los rodea, las cuales, por supuesto, pueden estar relacionadas con asuntos físicos, materiales, emocionales y/o espirituales. ¡Estimule su inteligencia y les agradecerá escucharle durante horas sin cansarse! Por supuesto que de ninguna manera le sugiero hacerlo de manera aburrida.

## **Tenga en cuenta el estímulo emocional**

*Prepare y presente su exposición teniendo en cuenta un estímulo emocional razonable para abrir su corazón y apelar a su nobleza.*

Hable con gracia, sonría, ría y haga sonreír de vez en cuando a sus oyentes.

Cuénteles anécdotas, casos y lecciones de la vida real, o presénteles modelos vívidos que los alegren o entristezcan (como hacen los maestros de ceremonias). Ayúdelos a entender cómo funcionan las relaciones humanas en el hogar, el vecindario, la escuela, el centro de trabajo y el club. Ayúdeles a aprender a identificar recursos eficaces de autoayuda.

Muchas personas están sufriendo debido a la frustración y a que piensan que son incapaces de ayudarse a sí mismas. Usted podría ofrecerles un estímulo que las ayude a creer que pueden afrontar sus dificultades y recobrar de alguna manera las bridas de vida y de sus emociones. Se lo agradecerán.

Esta clase de estímulo es muy usado en las sesiones de motivación de la fuerza de ventas de las empresas; gritos autoimpulsores, bailes y juegos que causan alegría entre los asistentes. Aunque esta clase de estímulo suele ser pasajero y superficial, con una repetición constante puede convertirse en un verdadero incentivo emocional. Muchos hasta creen que han sido “alimentados espiritualmente”, cuando, en realidad, solo han recibido un fuerte estímulo emocional. El estímulo emocional es ciertamente muy poderoso

## Tenga en cuenta el estímulo espiritual

*Puede incluir un estímulo espiritual, uno apropiado para “llegar” al corazón del oyente apelando a su naturaleza humana más profunda.*

A veces es posible ayudar al auditorio a iniciar, entender, fortalecer o profundizar su relación con el Creador, principalmente enfocando discretamente las inquietudes básicas relacionadas con su vida: ¿De dónde venimos, quiénes somos, por qué estamos aquí y a dónde vamos? ¿Qué son los valores? ¿Qué es la moralidad? ¿Qué es la ética?

De todos los estímulos, este es el más completo, abarcador y profundo, porque las respuestas adecuadas a las preguntas e inquietudes mencionadas en el párrafo anterior, las cuales proceden de, construyen o refuerzan una escala de valores, llenan ciertos vacíos espirituales. La persona que siente que necesita una orientación en su relación con el Creador se sentirá beneficiada en lo más profundo.

Por eso, nunca confunda un estímulo espiritual, que estrecha la relación de los oyentes con el Creador, con los estímulos o acicates puramente emocionales, cuyo único fin es hacer sentir bien o mal a las personas.

De manera muy parecida al estímulo emocional, el estímulo espiritual puede invitar a cantar, manifestar físicamente el regocijo y hacer oraciones, porque el estímulo espiritual satisface principalmente una necesidad muy profunda de la identidad humana. Desde tiempos y lugares remotos se ha encontrado registros que muestran que el ser humano tiende naturalmente a establecer códigos de valores a partir de respuestas que consigue a las preguntas más elementales: ¿De dónde vino? ¿Quién es? ¿Por qué está en este planeta? ¿A dónde va? ¿Qué propósito tiene su

existencia? ¿Por qué siente la necesidad de vencer a la muerte? Se trata de una necesidad natural, presente casi en toda cultura.

Por supuesto, aunque de ninguna manera sus oyentes esperan que tenga todas las respuestas, todo lo que diga será apreciado, porque responde a por lo menos una de las preguntas: ¿Qué hago aquí? La información que les dé puede ayudarles a sentir que tienen un propósito, una meta, un ideal.

Por ejemplo, cierto día alguien contó a un amigo ingeniero acerca de la dificultad que sentía para entender las matemáticas. En realidad, le desagradaban. Su amigo le recomendó comprar el libro "El hombre que calculaba". Cuando lo terminó, su concepto de las matemáticas había cambiado por completo. ¡Le fascinaron! Se dio cuenta de que se trataba de una ciencia maravillosa. A partir de ese momento, comenzó a reflexionar en el universo desde otro punto de vista, lo cual llenó un vacío espiritual. Dio un paso adelante en su entendimiento de su relación con el cosmos. Más que eso, dicho conocimiento se profundizó cuando se enteró de la existencia de los Nanoarchaeum equitans, unos microorganismos que viven a altísimas temperaturas en un ambiente carente de oxígeno en los lechos marinos volcánicos, tan pequeños que 6'000.000 de ellos caben en la punta de un alfiler. Al preguntarse qué propósito podían tener seres tan diminutos, y Quién pudiera haberlos diseñado, su espiritualidad aumentó. Al relacionar las matemáticas y la biología con su propia existencia en el marco de un ecosistema universal, tomó conciencia de la existencia de su propia espiritualidad.

Por eso, si puede incluir un estímulo espiritual, tenga presente que todos prestarán atención a sus palabras con especial dedicación.

## Use bien su fuente de poder

Una batería acumula poder. Canalizado inteligentemente dicho poder puede activar un mecanismo y causar efectos impresionantes. Por ejemplo, la energía que se requirió para enviar fotografías desde Saturno hasta la Tierra fue poco más de la que se usa para encender una linterna de mano.

Fabulosas imágenes llegaron después de viajar durante unas dos horas a la velocidad de la luz (300.000 Kms. por segundo). ¡Sólo con la potencia de una linterna!

De manera similar, sus conocimientos debidamente organizados le dan un poder acumulado. Únicamente tiene que canalizarlos apropiadamente para alcanzar sus objetivos.

Si organiza sus puntos de vista, es decir, las razones, definiciones, significados, fórmulas, pruebas, evidencias, normas, testimonios, referencias, datos estadísticos, instrucciones, noticias del día, nuevos descubrimientos y resultados de análisis y encuestas, que es su fuente de poder, presentará ante el auditorio ideas pertinentes que estimulen, enriquezcan y fortalezcan su mente y corazón. Puede ampliar y/o expandir lo que ya sabían, o recordarles lo que habían olvidado. ¡Sí, sacar a la superficie su sentido de nobleza y creatividad con mayéutica!

### ***Piense con profundidad***

Su misión, si decide aceptarla, es pensar con profundidad en su objetivo desde el primer momento que recibe el privilegio de exponer, para cargarse con la energía de la expectativa mientras planifica estratégicamente cómo va a exponer la información.

### ***Busque ideas y sentimientos***

Por eso, busque ideas y sentimientos entre sus recuerdos, y entre los recuerdos de los demás (en libros, revistas, seminarios,

exposiciones, conferencias, talleres de trabajo, documentales, noticias o entrevistándose con gente entendida en la materia.). Procure hallar la esencia y los detalles oportunos, y analizar todo lo que tienen a favor y/o en contra. Sitúese en una excelente posición para transmitirlos y aclararlos. Porque al igual que un vendedor profesional, le resultará ventajoso saber más de lo que expone.

¡Siempre le conviene saber más de lo que expone!

### *Traduzca*

Finalmente, esfuércese por traducir sus ideas en términos que las personas, individualmente, puedan entenderle con facilidad, es decir, ofrézcales orientación transformando la teoría (el poder de un punto de vista bien cimentado) en sugerencias de valor práctico (energía). Por ejemplo, en vez de decir "paralipómenos", dando la impresión de que tienes una sabiduría de grado A1, déjese de tonterías y simplemente diga: "relatos", "memorias" o

"crónicas". Aclare el sentido de las palabras enfocando la atención de todos en el asunto que está tratando, en vez de llamar la atención a su "gran sabiduría". Y en caso de que sea portavoz de un grupo, canalice y concentre las ideas de sus miembros procurando reflejar su sentir sin arrogarse el prestigio del grupo, hablando taimadamente a título personal.

**¡Usted puede ser un orador de excelencia!**  
**JRBC**

## Epílogo

En esta nuestra primera comunicación, que espero haya sido un dialogo perfecto; he llegado al final de esta obra.

Deseo profundamente que haya obtenido un breve o grande cambio, pero que sea cierto, real; que haya despertado su interés de hacer de este arte una práctica cotidiana.

Que después de haber leído este libro, haya tocado sus fibras más íntimas, sus sentimientos, habilidades, que nos hayamos sintonizado en cada capítulo, y a la vez que le haya motivado para que a diario practique algo de todo lo aquí expuesto.

Convencido estoy que habrá muchos cambios en usted, al poner en práctica algunas de estas recomendaciones y técnicas. Tarde o temprano lo logrará.

Para usted han sido escritos todos estos consejos, sugerencias, ideas y vivencias que he adquirido y recordado y que seguro estoy bien valen para su formación personal y profesional. Por esto mismo espero que los haga suyos que los lleve con usted a cualquier palestra pero sobre todo en su corazón.

Es mi deseo honesto, que con todo esto, en un futuro no muy lejano, sea usted, “Un orador de excelencia”.

Deseo que muy pronto nos podamos encontrar en otra obra como ésta o por algún otro medio o canal.

¡Hasta pronto! y que el Ser Supremo, la salud y el éxito lo acompañen siempre.

**JRBC**

## **Bibliografía**

**Frases célebres. El pensamiento universal en síntesis, editorial selector, México, 2004.**

**Carranza Joaquín, Cabrera Roberto. Frases célebres de todos los tiempos. CIA, Editorial impresora y Distribuidora S. A., 2000**

**Colosio Murrieta, Luis Donald. Discurso cambio con rumbo y responsabilidad. Folleto editado por el ICADEP. Victoria, 2004.**

**Lamar, Antonio. Para hablar en público. Editorial Olimpo. México, 1973.**

**Vasconcelos, L. Darío, Madrazo, Voz postrera de la revolución. México, 1975.**

**Martínez Ozuna, Darío. Oratoria política, Victoria 2003.**

**Escandón, Rafael. Frases célebres para toda ocasión, Editorial Diana, México 1992.**

**Carnegie, Dale. Como hablar bien en público, Editorial Sudamericana, México, 2004.**

**Morales Anguiano, J. Pablo, Abraham Lincoln, Editorial Tomo, México, 2004.**

**Marco Aurelio, Máximas y enseñanzas. Editorial Lectorum, México, 2001.**

**Fco. d Egremy A. Hablar para Triunfar. Técnicas de Oratoria. Anaya Editores, S. A. 2004.**

**Semblanza Cívica II, Poemario Escolar, Gil Editores. México, 2001.**

**Master Biblioteca Práctica de Comunicación. Expresión Oral. OCEANO**

**Gran Diccionario Usual de la Lengua Española. Ed. Larousse.**

**Reyes Heróles, Jesús. Discursos políticos. Avancemos con la sonda en la mano. Imprenta Madero, 1975.**

**Titanes de la Oratoria. Discursos de hombres célebres. Grupo editorial Tomo. México, 2004.**

**Hervert V. Prochnow. Tratado de oratoria. El arte de expresarse, C. E. C. S. A.**

## **Agradecimiento**

Este agradecimiento lo hago con mucha emoción y sobre todo con la satisfacción de saber que han confiado en este proyecto personal.

Desde hace 5 años he venido trabajando con enorme entusiasmo en la reflexión y el análisis de lo que ha sido mi vida como orador y la situación en que se encuentran los jóvenes de nuestro país ante las circunstancias y los retos actuales, con el fin de construir una propuesta y capacitación viable para un futuro inmediato, dándoles las herramientas que un orador debe tener para poder expresarse con convicción propia y defender los ideales de los héroes que nos dieron patria y libertad.

**Mi más profunda gratitud se la otorgó a la máxima Institución de la juventud mexicana; que desde niño me enseñó que “Ser disciplinado es un orgullo mas no una imposición”.**

### **PENTATHLÓN DEPORTIVO MILITARIZADO UNIVERSITARIO XIX ZONA NUEVO LEON Y NORTE DE TAMAULIPAS**

Profr. y Lic. Gregorio Garza Leal  
1er. Comandante de Infantería.

Así como a todos los pentathletas que forman el

### **ESTADO MAYOR DE ZONA**

**Jefe del Estado Mayor.-** Profr. Eduardo Carrillo Castillo,

**Sección Técnica.-** Leandro Berlanga Flores,

**Sección Militar.-** Ing. Víctor M. González Abrego,

**Sección Deportiva.-** Arq. Josué Gallegos López,

**Sección de Organización y Propaganda.-** Lic. Carlos Cervera Aguirre,

**Sección de Investigación y Estadística.-** José Martín Sánchez Rodríguez,

**Sección del Detall.-** Profra. Edna Rita Cavazos Montalvo,

**Sección de Hacienda.-** Lic. Miriam Ovalle González,

**Coordinador de Sub Zonas.-** Agustín Ramírez Escobedo,

**Directora del Grupo Femenil.-** Profra. Guadalupe Miranda Aguilar.

A ustedes les llamo “Grandes constructores del Arte y la Cultura” con su aportación desinteresada estoy seguro serán punta de lanza para contribuir al desarrollo progresivo de la sociedad; ya que este libro servirá de apoyo efectivo para los jóvenes oradores de nuestro país, que siguen siendo la esperanza del México nuevo que espero ver en un futuro no muy lejano.

Sin el apoyo moral de ustedes esta obra seguiría siendo propuesta inacabada.

Gracias mil.  
**JRBC**

## **TESTIMONIOS DE PERSONAS QUE HAN PARTICIPADO EN LOS CURSOS TALLERES DE ORATORIA.**

“Quítate ese lastre pesado de la espalda y aprende Oratoria” Fue el mensaje de un cartel que quedo grabado en mí ser. Que hablaba de un lastre que para mí valía; 250 conciencias, conciencias que esperaban la mejor presentación. Una presentación que realizo con el férreo pensamiento de pronto acabar. Hacia un público inexistente, por el nulo recuerdo de sus ojos en mi mente, aunque estuvieran presentes.

Tras esta amarga experiencia, el encuentro de este libro, hizo dar un revés en mi manera de pensar.

Ahora estoy consciente que los grandes discursos, no solo están destinados para la gente con habilidades natas.

Y es a través de este libro “Como ser un orador eficaz”, que descubres la importancia y profundidad del recurso de la pausa, el contacto visual con el público, y los ejercicios de dicción, entre otras cosas que te permita convencer, conmover y persuadir a tu auditorio.

Sé que hay mucho por aprender, pero también sé que voy por el camino correcto, con buenas bases, ahora seguro estoy. “La elocuencia está al alcance de todos”.

***Lic. Alberto Garza de la Cruz  
Fisioterapeuta  
Hospital Regional de PEMEX***

Al ingresar al curso yo no conocía nada sobre la oratoria, pero en las primeras clases pude darme cuenta que es una herramienta básica para el desarrollo profesional. Gracias a la oratoria me ha sido posible colaborar con instituciones gubernamentales como el supremo Tribunal de Justicia de Tamaulipas y la

Secretaria de Economía desempeñándome en las áreas de atención a litigantes y comunicación social respectivamente.

En la típica exposición de clase no me es requerido apoyarme en materiales escritos que solo distraen al auditorio, sino que en base a la comprensión del tema doy una explicación clara y concisa que cumple con el objetivo principal que es que el alumno comprenda y no que se aprenda conceptos literarios.

Por ello afirmo que la oratoria es una de las herramientas fundamentales para el desarrollo personal y profesional del individuo.

La oratoria te da seguridad, aumenta tu influencia y te brinda las mejores oportunidades. Tienes en tus manos la llave del éxito, de ti depende alcanzarlo o dejar que otro lo haga por ti.

*Téc. Jesús Elías Ríos Reyna.  
Estudiante de la Facultad de Contaduría Pública.  
Universidad Tamaulipeca*

La Oratoria “Es el arte de hablar con elocuencia, deleitar, persuadir y conmover por medio de la palabra”, estas palabras adquieren para mi mayor sentido, los conocimientos que adquirí con este libro me han resultado de un provecho tremendo. Hoy los empleo a diario en negociaciones, en mi trabajo, incluso en mi vida cotidiana, sin el más mínimo temor a equivocarme, recomiendo ampliamente el libro "Como ser un Orador Eficaz" escrito por el Lic. Botello como profesional especializado en el tema, que de una manera fácil y dinámica te lleva paso a paso por el camino hacia el éxito.

*Ing. Elisa Rodríguez Quintero  
Informática  
Petróleos Mexicanos*

La oratoria es para mí, un estilo de vida. En este arte encontrarás el camino que te conduce al triunfo. En ella aprendí que se necesita establecer metas en la vida para lograr nuestros propósitos, en estos dos años de practicar la oratoria me doy cuenta que sigo aprendiendo a hablar con seguridad, a expresar lo que siento y lo que pienso sin temor. Sé que mis palabras son importantes y tienen valor, sé que mi voz es un instrumento esencial en mi vida profesional, social y personal que debo educar para que emita sin titubear o tartamudear, lo que yo realmente quiero decir.

Una de las pasiones en mi vida es hablar y hace dos años cuando entre al Curso Taller de Oratoria comprendí que solo con una preparación constante alcanzare una de las metas que como futura psicóloga me he trazado “Ser una excelente conferencista”, sé que a través de la oratoria lo lograré.

Así puedo afirmar, que con la oratoria no solo creces como profesional sino como persona y eso es lo más importante, porque si en esta área de tu vida estas preparado, estarás preparado para todas las demás. Conócete a ti mismo y encuentra el potencial que existe en ti, y que tienes que explotar.

*Agláé Maday Aguirre García*  
*Psicóloga*  
*Egresada de la Universidad Tamaulipeca.*

Considero la Oratoria como sinónimo de éxito; es la llave del triunfo y la puerta de la superación, este libro “que recomiendo al máximo” ha sido el medio que me ha permitido conocer a personas de grandes alturas, de grandes vuelos y también obtener grandes triunfos en los diversos ámbitos de mi vida.

Ha sido a través de la oratoria que la Universidad Tamaulipeca, mi casa de estudios, ha confiado en mí, otorgándome una beca para continuar con mis estudios así como me ha brindado los recursos humanos y materiales para ser una profesionista de calidad.

En la Universidad Tamaulipeca conocí el apasionante Arte de la Oratoria y en la Oratoria conocí el valor de la amistad y lo maravilloso de conocer el Triunfo de cerca.

*Zélica Gloricel Pérez Ticante*  
*Abogada*  
*Egresada de la Universidad Tamaulipeca*