

BREVE PRÓLOGO

Voy a intentar predicar con el ejemplo.

Déjame que te cuente una historia. En 1513 murió el maestro Tizón, catedrático de la Universidad de Salamanca. Elio Antonio de Nebrija, que enseñaba allí retórica desde hacía mucho tiempo, pero que no tenía aún la cátedra, se presentó a esa plaza. Tuvo dos contrincantes: Herrera el viejo y García del Castillo. Y fue este último, el más joven de todos, quien obtuvo la plaza.

Nebrija se enfadó de tal modo que se marcha a Sevilla. Estando allí le llamó el cardenal Cisneros para que fuera a Alcalá. Y en la ciudad complutense le dio el sustento de una cátedra para que trabajara por su cuenta en sintetizar lo que se ha dicho hasta el momento sobre la retórica. Compone entonces Nebrija su *Artis rhetorica. Compendiosa coaptatio ex Aristotele, Cicerone et Quintiliano*. Un clásico del que acabamos de tener una edición reciente de la mano de Ángel Garrido Gallardo. Y lo hace como una compilación, de tal manera que los párrafos responden a las obras de los grandes autores. Y en algunas ocasiones ni lo dice, ni los cita, solo los glosa. Pues hete aquí que la historia puede que se repita. ¿Me explico?

Cada vez más, en la enseñanza universitaria, o en la formación *in company*, que dicen los pedantes, se

percibe una carencia a la hora de expresar las ideas, los sentimientos, a la hora de hablar en público.

Este texto pretende no solo ofrecer algunas recetas, que nacen de la experiencia. Pretende hacer pensar. De ahí su incidencia en una perspectiva psicológica del arte de la persuasión y de su práctica.

Por lo tanto, para hablar hay que pensar antes. Y pensar sobre cómo debemos hablar para... ser persuasivos.

Este trabajo breve, sintético, es deudor de muchos autores, que aparecen en la bibliografía final, y algunos otros que no aparecen y pertenecen al libro de la vida, la experiencia.

Di lo que vas a decir, dilo, y cállate.

Pues, querido amigo, al grano. Sigue.

Y, sobre todo, bienvenido.

APRENDER A NADAR, NADANDO



El mejor comienzo es... ya. La retórica es algo más que palabras; mucho más que palabras.

La palabra retórica, en el uso coloquial, tiene un sentido peyorativo. ¿Qué queremos decir cuando decimos que alguien es un «retórico», que su intervención ha sido «retórica», o que tiene, y usa, demasiada «retórica»?

Sin embargo, desde hace muchos siglos, los primeros retóricos nos enseñaron que la palabra sirve para persuadir, para convencer a los demás, y que además hay un arte de persuadir. Como todo arte, puede ayudarnos a entusiasmar a los demás y... a ser felices.

¿Te imaginas a un orador griego cargando el texto o guión de un discurso en un iPhone, enviando una copia a un amigo por correo electrónico para pedirle opinión, subiendo un discurso a YouTube, o hablando del éxito de su discurso en Facebook?

Los griegos, y los romanos, no nacían con la retórica auestas. No nacían con el saber que implica el arte. Estudiaban retórica en los manuales de los clásicos. Por ejemplo, en la *Retórica* de Aristóteles, o en el *Acerca del orador* de Cicerón.

Lo que nos vamos a preguntar es si las ideas que los clásicos utilizaban entonces siguen sirviendo hoy. Es decir, si los conceptos, y el método que usaron en aquella época, nos pueden servir en la era del 2.0.

1. LÁNZATE A LA PISCINA

Hablamos todos los días, con nosotros mismos, con otros. Por tanto, para aprender a hablar en público, comienza haciendo lo que ya sabes hacer: hablar de los demás y de ti mismo. No te preocupes si lo haces bien o no; si sabes o no sabes; si lo haces con una estructura o con otra. Lánzate a la piscina y a nadar.

Elige a alguien de tu grupo que no conozcas y durante 10 ó 15 minutos entrevista a esa persona –ella puede entrevistarte a ti también– para averiguar la típica información que uno comparte –por ejemplo, sus estudios, su lugar de procedencia, su película favorita, sus metas para el futuro–.

Procura descubrir algo inusual o único sobre esta persona, del presente o de su pasado. Cuando termine el tiempo de la entrevista, utiliza la información que has recopilado para hacer una presentación de esta persona ante la clase. Tienes cinco minutos. Concéntrate en hablar de tu nuevo amigo o amiga como alguien apasionante. No olvides decir su nombre y las características formales. Como vas a tener un tiempo limitado, fíjate en lo más importante.

La hermenéutica –ciencia de la interpretación– nos ofrece algunas reglas prácticas interesantes para toda clase de formas de comunicar. Por ejemplo, una primera norma sería la que dice que «todo texto, fuera de su contexto, se convierte en un pretexto». O una segunda, que afirma que tenemos que definir los conceptos que utilizamos para poder luego entendernos. O la tercera, que dice que nos tenemos que preguntar de qué hablamos cuando hablamos de algo.

Pero vayamos a otra forma de discurso de presentación. Y siguiendo esta línea, auto-presentémonos. Elabora un discurso de tres minutos de auto-presentación

con el esquema de introducción, contenido principal y conclusión.

Intenta no utilizar apuntes: se supone que quien mejor conoce de memoria tu vida eres tú. Habla de la misma manera que hablarías si estuvieras con un grupo de amigos –sonríe y mira directamente a la audiencia–.

Una forma de presentarte consiste en ofrecer un discurso artefacto, que dura como máximo cuatro minutos. En este tipo de discurso podrás presentar algún objeto tuyo que te parezca simbólico de ti. Sería como si en un futuro lejano, unos arqueólogos excavaran en tu casa y encontraran esos objetos que te definen y caracterizan.

También puedes hablar de ti a partir de una anécdota graciosa. Recuerda que el mejor discurso de incidente gracioso es aquel que compara lo que te ha pasado con sucesos similares que tu audiencia puede haber experimentado.

Hay otros tipos de discurso. Por ejemplo, aquel en el que elegirás algo que te molesta –como los conductores lentos por el carril izquierdo– y explicarás por qué te molesta o te irrita tanto. O el discurso «impromptu»: cuando se te hace una pregunta y tienes que dar una respuesta sin ningún tiempo para prepararla.

Estos discursos de inicio tienen la finalidad de que comiences a hablar ya –no hay razón para esperar a más tarde– y que pienses que lo primero que tiene que conocer el orador es... a sí mismo y a quienes le rodean.

Cuanto más discursos pronuncies, más cómodo te sentirás. Después de cada discurso, no olvides apuntar una o dos cosas que realmente te hayan gustado del mismo, y una o dos cosas que te gustaría mejorar. Lleva esta lista o diario al día, de manera que puedas realizar un diario de tu progreso.

¿QUÉ QUIERO CONSEGUIR?



Puedes pensar que hablar en público no va a ser algo necesario en tu vida. Pero, en realidad, según vayas alcanzando el éxito en tu carrera, te impliques en tu profesión, en tu grupo, y te dediques a diversas causas y actividades, te sorprenderá descubrir la cantidad de oportunidades que surgen de pronunciar discursos. Estas ocasiones pueden realzar tu desarrollo personal, tu influencia social, y potenciar tu carrera.

Uno de los mejores beneficios de aprender a pronunciar un buen discurso es la satisfacción personal que supone. Ser capaz de ponerse ante un grupo de personas y ofrecer un discurso bien organizado y dinámico que los oyentes aprecien, es un sentimiento maravilloso. Además, un vez que has aprendido a pronunciar discursos efectivos, puedes dejar de sentirte intimidado por la posibilidad de que alguien te pida hablar.

Ser capaz de hablar en público también te dará un mayor control de tu vida. Aprender a investigar, conceptualizar, organizar y presentar tus propios argumentos te ayuda a ser capaz de transmitir tus ideas a otros. Aprender a analizar la audiencia, y así adaptar tus ideas y argumentos, te hace un comunicador más flexible y un pensador más crítico.

Además, saber cómo evaluar los argumentos persuasivos de los demás puede evitar que seas manipulado. En resumen, aunque te resulte difícil creerlo ahora, aprender a hablar en público puede ser realmente beneficioso para ti.

1. INFLUIR EN TU ENTORNO

Aprender a pronunciar discursos también puede beneficiar a la sociedad. Debido a que nuestra forma de gobierno depende de la participación ciudadana, las oportunidades de hablar son casi ilimitadas.

Comienza con tu propio vecindario. Muchos vecinos celebran reuniones regularmente para discutir y solucionar problemas que afectan a la comunidad, tales como el establecimiento de un programa de vigilancia para reducir la criminalidad en el vecindario.

2. POTENCIA TU VIDA PROFESIONAL

Aprender a hablar en público no solo supone un beneficio personal y social, sino que también puede suponer un avance en tu carrera. Encuestas varias realizadas a empleadores sobre las cualidades o habilidades que buscan en los nuevos graduados apuntan a que cada vez se valoran más las habilidades de comunicación. De hecho, en algunos sectores, la habilidad más buscada para determinados puestos es la comunicación verbal. El candidato ideal sería un buen comunicador que puede tomar decisiones y resolver problemas mientras trabaja de forma efectiva en equipo.

Aunque la mayoría de nosotros asumimos que a los ejecutivos de grandes corporaciones se les pide saber

pronunciar discursos, pasamos por alto el hecho de que en los negocios más pequeños también son necesarios empleados que tengan la habilidad de hablar en público.

Por ejemplo, los comerciantes y dependientes deben presentar sus productos a los consumidores, e incluso los trabajadores en una línea de montaje participan en la toma de decisiones y presentan formalmente ideas a la dirección. El hecho es que no importa el trabajo que elijas: necesitarás las habilidades de oratoria que se muestran a lo largo de este manual.

Si aún no estás convencido de que hablar en público será importante en tu vida personal, social o profesional, en particular consulta Google o alguna de las bases de datos en tu biblioteca, o de la de tu facultad, y busca artículos escritos por personas de tu profesión sobre las habilidades de comunicación oral. Descubrirás que hay más referencias de las que nunca habías imaginado.