

O R A T O R I A

TODOS
PODEMOS
HABLAR
MEJOR

S E R G I O D . V Á Z Q U E Z

*Este libro está dedicado a todas aquellas personas que,
en base a un encomiable esfuerzo,
puedan terminar de leerlo.*

“Muchas personas están demasiado educadas
para hablar con la boca llena, pero no se preocupan
de hacerlo con la cabeza hueca”

Orson Welles

ÍNDICE

PRÓLOGO	9
CAPÍTULO I Síntesis histórica	13
CAPÍTULO II Consideraciones iniciales	25
CAPÍTULO III De las virtudes y otros aspectos	45
CAPÍTULO IV Conocimiento	57
CAPÍTULO V Argumentación	71
CAPÍTULO VI Coherencia	89
CAPÍTULO VII Convicción	105
CAPÍTULO VIII Credibilidad	119
CAPÍTULO IX Previsión	135
CAPÍTULO X Conducción	149
CAPÍTULO XI Didáctica	169
CAPÍTULO XII Dominio del idioma	183
CAPÍTULO XIII Sinceridad	205

CAPÍTULO XIV Diplomacia	221
CAPÍTULO XV Adaptabilidad	245
CAPÍTULO XVI Presencia general	259
CAPÍTULO XVII Manejo de silencios	277
CAPÍTULO XVIII Uso de la voz	291
CAPÍTULO XIX Memoria	305
CAPÍTULO XX Creatividad	319
CAPÍTULO XXI Carisma	337
CAPÍTULO XXII Otros aspectos destacados	349
CAPÍTULO XXIII Consideraciones finales	361

PRÓLOGO

DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS

Este libro, como toda obra de similares características, se basa en la formación sistemática, en la trayectoria vinculada con la disciplina y en la experiencia de vida del autor, pero también, como las demás, parte de arraigados supuestos, lógicas subjetividades y conocimientos relativos.

Hecha esta aclaración, que no intenta justificar la calidad del producto final, se impone que me exprese con sinceridad respecto de algunos aspectos que considero válido exponer inicialmente.

Se podría sintetizar la importancia de la oratoria en el siguiente concepto: gracias a su evolución, el ser humano pudo hablar y gracias a poder hablar, el ser humano pudo seguir evolucionando.

Concibo la oratoria como una disciplina fuertemente vinculada con la comunicación social, pero también con la lingüística, la historia, la

antropología, la psicología y la sociología. En síntesis, está inmersa en un marco socio-cultural complejo en el que se manifiesta como una práctica habitual y dinámica y no como una mera circunstancia formal que debe afrontarse de tanto en tanto.

El libro contiene recomendaciones, por supuesto vinculadas con la oratoria, que tienen como objetivo primordial mejorar las relaciones humanas a todo nivel y no necesariamente aumentar las ganancias en los negocios o influir en la gente para que piense y actúe como pretendemos.

Los casos analizados y los ejemplos brindados, en muchas oportunidades, apuntan a situaciones cotidianas en las que puede verse involucrado cualquier sujeto, más allá del nivel educativo alcanzado, de su profesión, de su prestigio social y de la valoración que le otorgue a la oratoria.

En diversos segmentos encontrarán sugerencias que apuntan a tener muy en cuenta lo que opina la gente, faceta que puede ser cuestionable, pero recuerden que cuando uno habla es vital lo que piensan, sienten y evalúan los demás. Si no fuese así, si no hubiese otros (el auditorio, compuesto por uno o cientos de integrantes) no habría oratoria y son ellos los que, en definitiva, deciden cuál es el nivel del orador de turno.

Si son capaces de llevar a la práctica una buena parte del contenido de la presente obra, les aseguro que serán mejores oradores en una numerosa y variada gama de circunstancias.

Quien se adjudica la autoría del libro (o sea yo) no siempre respeta lo que en el mismo recomienda (mi familia, mis amigos y mis compañeros de fútbol pueden dar fe de ello).

PRÓLOGO

No puedo dejar de expresarles mi orgullo personal por poder publicar un libro sobre oratoria, ni de hacerles saber lo paradójico que resulta hacerlo por escrito.

Sergio D. Vázquez

CAPÍTULO I

SÍNTESIS HISTÓRICA

El ser humano y el habla

“En el Homo Sapiens, este desenvolvimiento del cerebro y del sistema nervioso ocurre con ciertas modificaciones en la disposición para el enlace de los músculos de la lengua, las cuales no se encuentran en los antropoides, ni tampoco entre otros géneros o especies de `hombres`. A consecuencia de esto, el hombre es capaz de articular una variedad de sonidos mucho mayor que cualquier otro animal.

El mecanismo por el cual las sensaciones visuales, musculares, auditivas y otras sensaciones y movimientos, se encuentran coordinados de una manera tan sutil que, normalmente, no tenemos conciencia de los elementos separados; es un mecanismo que se desarrolla en el cerebro mayormente después del nacimiento. Esto puede ocurrir así, debido únicamente a que los huesos del cráneo son relativamente blandos y están trabados sin mucha cohesión en el niño,

de tal modo que el cerebro se puede dilatar dentro de ellos (...) Es decir, que existen comparativamente pocos movimientos y respuestas precisas para cuyo estímulo se encuentre ajustado automáticamente nuestro sistema nervioso; los instintos del hombre son, en su mayor parte, tendencias generalizadas.

Por lo tanto, al igual que cualquier otro animal joven, el niño tiene que `aprender por experiencia`, la respuesta apropiada a una situación específica.” (...)

“El hombre no solamente puede enseñar a sus hijos por el ejemplo, sino también con el precepto. La facultad de hablar -esto es, la constitución fisiológica de la lengua, la laringe y el sistema nervioso humanos-dota a la infancia prolongada de una importancia única.” (...)

“... la infancia prolongada implica la vida familiar. (...) De esta manera, un sonido específico o un grupo de sonidos, una palabra, puede ser asociada a un acontecimiento particular o a un grupo de acontecimientos en el mundo exterior (...) Desde luego, las primeras palabras, pueden haber sugerido por sí mismas, en cierta medida, los objetos denotados”.

Vere Gordon Childe,
libro *Los Orígenes de la Civilización*.
Inglaterra, 1936.

CAPÍTULO I

Bien puede apuntarse a la aparición del lenguaje oral como la primera gran revolución comunicativa en la historia de la humanidad. Este hecho, sin dudas, supera ampliamente el espectro de las comunicaciones para adentrarse en la médula de la cultura humana a lo largo de su extenso trayecto.

Algunos se animan a señalar que tan portentoso aconteciendo tuvo lugar hace más de un millón de años, en tanto que estudios más precisos indican que pudo ocurrir hace unos 400 mil años. Seguramente, en tiempos venideros, tendremos nuevos resultados, de nuevas investigaciones, que arrojarán otros datos o confirmarán los que hoy manejamos. Sin embargo, lo que las fechas propuestas no modifican es que desde aquel primer momento, en el que las personas se comunicaron oralmente, compartiendo un rudimentario código (probablemente y en parte basado en numerosas onomatopeyas), quienes manejaron más y mejor esa forma de expresión, contaron con una ventaja comparativa.

El tiempo transcurrió y las formas de expresión oral evolucionaron, dando lugar a la conformación de diferentes lenguas. Los oradores debieron, cada vez más, ostentar un manejo adecuado de su idioma, diferenciar ciertos ámbitos y aprender a complementar lo que decían con los signos propios de la gestualidad.

Podemos afirmar que, en un sentido muy amplio, la oratoria nació con la expresión oral, pero aquello a lo que en la actualidad denominamos como oratoria, apuntando a un arte o a una técnica especial, parece proceder de la isla italiana de Sicilia, cuando en el siglo V AC caen los llamados *tiranos* y ello da pie a que numerosos ciudadanos deban actuar para recuperar sus propiedades confiscadas, apelando a aguerridas defensas en el terreno judicial. Tal circunstancia promovió el arribo de los llamados *logógrafos*, defensores y asesores de los damnificados, entre los que descollaron Córax y

Tisias, personajes que redactaron un tratado orientado a dotar de herramientas a quienes debían expresarse con fines de persuasión ante los respectivos tribunales. Ese texto, escrito en 467 AC, es considerado por muchos el primer tratado de retórica de la historia. Lamentablemente no hay copias de tan valiosa obra; arriesgo a decir que era valiosa aunque desconozco su contenido, pero al ser la primera en la disciplina su valía histórica era innegable.

En Grecia, particularmente en la Atenas de Clístenes (570-507 AC), el advenimiento de procesos democráticos y el surgimiento de escuelas filosóficas, ya habían anticipado la puesta en práctica de la oratoria, llevando la misma a escenas frecuentes del mundo político, social y cultural helénico, pero si hablamos de la introducción formal de la oratoria en el mundo griego, justamente se dice que fue un siciliano, Gorgias (485-380 AC), quien tuvo a cargo tal honor, allá por el año 427 AC. Al acceder los griegos al pináculo de su civilización, le otorgaron a la disciplina una madurez con la que antes no había contado, por ejemplo de la mano del célebre filósofo Sócrates (470-399 AC), que desarrollaría la oratoria como un arte con fines más elevados. Sócrates pretendía que la oratoria estuviese al servicio de ideales sociales, aportando su poder a las causas de interés general.

Claro que no todos estaban de acuerdo con él y no fueron pocos los que hicieron todo lo posible por contradecir aquella finalidad. Para el caso, y no carente de atendibles argumentos, como expresión de una importante variable de la filosofía griega de antaño, encontramos a Pirrón de Elis (360-270 AC), quien señaló en cierta oportunidad que “todo lo que pueda ser dicho, no tiene nada que ver con lo que es”. Así de contundente era el hombre, pero si bien es real que el ser humano no puede aseverar que la realidad es tal cual como la percibe, qué poco hubiésemos avanzado de haber seguido las consignas de aquellos escépticos.

CAPÍTULO I

Tal vez como mayor ejemplo de orador para sus coetáneos griegos, es fácil recurrir al recordado Demóstenes (384-322 AC), quien a pesar de tener serias dificultades para hablar, gracias a su manifiesto tesón por progresar, no sólo superó sus límites naturales sino que se convirtió en el gran orador de su tiempo.

Este manifiesto impulso, experimentado en la zona del mar Mediterráneo y sus alrededores, hizo que nacieran y se consolidaran algunas corrientes concretas que se aglutinaron en las llamadas Escuelas de Ática, de Rodas y de Asia. Cada cual con sus preceptos básicos y sus consecuentes modelos de discursos y de expositores.

También le cabe a Aristóteles (384-322 AC), trascendental pensador occidental, un sitio de honor como uno de los pioneros que no merece discusión. Su obra principal, vinculada con la temática en cuestión fue *Arte Retórica*. A este autor clásico le debemos la clasificación de los discursos en demostrativos, deliberativos y judiciales.

La relevancia que cobró la oratoria también indujo a dividir los discursos típicos en segmentos: la introducción, la narración, la argumentación, la refutación y la peroratio (similar al alegato final). Muy propios del marco que les dio origen, se mantuvieron por mucho tiempo pero ya no sirven para encuadrar cualquier discurso actual.

La tendencia se prolongó con los romanos, cuando la lectoescritura era patrimonio de sectores privilegiados. Es probable que Marco Tulio Cicerón (106-43 AC) aparezca encabezando la galería de los más emblemáticos oradores de la Roma antigua, hecho que se ve confirmado por la fama que adquirió con sus discursos y por su aporte en forma de textos. El clima social de aquella Roma, que atravesaba la transición entre la República y el Imperio, fue muy propicio para que la oratoria se diseminara entre los ciudadanos de mayor

formación y poder, a modo de arma o herramienta política. Por otra parte, para diversos estudiosos de la materia, sería Marco Fabio Quintiliano (39-95) quien, a partir de su *Institutio Oratoria*, lograría alcanzar la cima en lo que a análisis y profundización de la oratoria se refiere. En sus doce volúmenes dejó sentadas las bases de la materia hasta la actualidad, sin conseguir que algunos dejemos de insistir con el tema.

Por entonces, en aquellas culturas clásicas, se consideraba sumamente prestigioso dominar el uso de la palabra, motivo por el que, de alguna forma, comenzó a *reglamentarse*, llegando a ser observada con el máximo rigor por parte de algunos analistas. La expresión oral, cultivada por filósofos, políticos y otros, alcanzó un nivel que, en ciertas facetas, aún hoy es tenido como referencia. Julio César, tal vez el personaje más conspicuo de la época, fue uno de los tantos que estudió oratoria al darse cuenta de que se trataba de una disciplina imposible de soslayar si quería tener éxito como hombre público. Y vaya si lo consiguió.

Ya en tiempos de la Roma imperial, se observó un decaimiento de la materia, que se acentuaría durante buena parte de la Edad Media, cuando sobrevino una extensa y borrascosa etapa en la que numerosos tratadistas asumieron el estudio de la oratoria desde perspectivas que, de alguna manera, desdibujaron su identidad y algo del prestigio que la misma había alcanzado. Parece que la escritura cobró un relieve que dejó a la expresión oral en segundo plano.

Sin embargo y a modo de contraste, durante aquel lapso oscuro para la oratoria (y para otras cuantas disciplinas), se engendra nuestra lengua, considera *romance* por derivar del latín. Al retirarse los romanos de la zona de Hispania, en el siglo V, el uso del latín disminuyó entre los pobladores y se deterioró, transformándose y dando lugar a un idioma más autóctono que

CAPÍTULO I

derivó en el futuro *castellano* o *español*. Ya en el siglo IX encontramos los primeros textos en los que se observa la génesis de nuestro idioma en formato escrito, hasta llegar al siglo XII, cuando se redacta el egregio cantar de gesta del *Mío Cid*.

Más tarde, le correspondió al humanista y gramático hispano Elio Antonio de Nebrija (1441-1522) efectuar su trascendental aporte, cuando en 1492 escribió *Vocabulario Latino-español* y la *Gramática Castellana*, para completar su obra con *Reglas de Ortografía Castellana*, ya en 1517. Se advierte que la diferencia entre una lengua y la oratoria está muy clara: no son la misma cosa; pero aquí sobreviene un dilema, ya que si una lengua no está reglamentada, resulta casi imposible decidir cuál es su uso correcto y, por añadidura, determinar qué es *hablar bien*. Sin Nebrija, la oratoria derivada del castellano habría sido casi imposible de evaluar.

Más allá de lo expuesto, tanto en España como fuera de sus incommensurables dominios, aquello de *hablar bien* seguía considerándose como una virtud.

Hacia fines de la Edad Media y durante los siglos propios de los llamados *tiempos modernos*, muchos apelaron a la oratoria al sólo efecto de lucir ante los auditorios, dejando en parte de lado la eficacia de las comunicaciones interpersonales y exacerbando las formas y el empleo ampuloso y rebuscado del léxico. Por ejemplo, en tiempos del *rococó*, en la corte de Francia, se llegó a extremos grotescos, en los que el alarde por el dominio del vocabulario y la puesta a prueba permanente de la sintaxis, dieron lugar a discursos que hoy pueden ser caratulados como absolutamente ridículos. En eso estaban a tono con muchas de las cosas que hacían a diario, aislados en sus palaciegas burbujas de poder.

Pero nuevamente debemos detenernos en la historia para indicar un punto clave en el desarrollo de nuestra lengua, pues en 1713, en tiempos de Felipe V, se crea la Real Academia de la Lengua Española, órgano rector del idioma desde entonces. Fruto de su labor aparece en 1726 el *Primer Diccionario de Autoridades* y en 1780 lo que se considera el primer diccionario concreto del castellano. Actualmente se está confeccionando la 23ª edición, aunque ya no se habla de *lengua castellana*, sino de *lengua española*.

Desde los inicios de la Edad Contemporánea, la oratoria recuperó algunas características del período clásico, pero con la contribución de los nuevos maestros que, en líneas generales, fueron consagradas personalidades del mundo de la política. Para el caso, podemos rescatar al francés Napoleón Bonaparte (1772-1821), al norteamericano Abraham Lincoln (1807-1865) y al cubano José Martí (1853-1895), sólo por dar algunos ejemplos muy destacados.

Ciertos fenómenos, como la alfabetización masiva y el acelerado desarrollo de los medios de comunicación, provocaron que grandes porciones de las sociedades accediesen a espacios públicos y de poder que antes tenían vedados. Más gente, así, tuvo la posibilidad de expresar sus ideas en público y más modelos de oradores aparecieron en escena.

De tal forma la oratoria cobró mayor relevancia, para muchos como “arte de la palabra hablada”, verdadero camino para dar formas estéticas apreciables a las expresiones del hombre. Otros prefirieron observar en la lengua, o bien en su uso, un verdadero objeto de estudio, dando lugar al crecimiento de campos como la filología, la lingüística o la semiótica. El análisis detallado de la lengua y de las diferentes expresiones que emanan a cotidiano de sus usuarios, abrieron el juego hacia otras posibilidades de aplicación, aspecto que se hizo notorio con el paso del tiempo, en actividades o territorios científicos como la psicología, la sociología, la comunicación social, la filosofía y la educación.

CAPÍTULO I

Ya en el siglo XX, se erigieron como figuras máximas de la oratoria una larga serie de personas, principalmente del ámbito político y del de la comunicación social, que pudieron desarrollar sus discursos ante un auditorio formidablemente acrecentado, a partir del acentuado progreso tecnológico experimentado por los medios de difusión. Al respecto, valga la mención, entre muchos otros, de Adolf Hitler (1889-1945), John F. Kennedy (1917-1963) y Martin Luther King (1929-1968) en el plano internacional, y de Juan D. Perón (1895-1974) y de Raúl Alfonsín (1927-2009) en el ámbito nacional.

La posibilidad de ser escuchado masivamente y, a la par, la necesidad de ajustarse a distintos públicos, introdujo cambios muy notorios que le dieron a la oratoria un rumbo diferente. Así, el concepto de la vieja retórica, aquel que preconizaba que el orador debía expresar con belleza sus sentimientos, ideas, estados de ánimo o conocimientos científicos, dio paso a los conceptos vigentes, mucho más prácticos y aplicados a mayor cantidad de casos. Puede subrayarse que el formato sigue considerándose importante, pero los contenidos son capitales, pues un orador que no diga cosas relevantes o que no sepa argumentar sus aseveraciones, jamás alcanzará altos niveles de expresión oral.

Hoy, el diálogo resulta insustituible para el acuerdo de voluntades, para la resolución de problemas o para la toma de decisiones, soslayando ampliamente a los monólogos y a las sentencias categóricas. De allí se desprende que la oratoria aparece como recurso indispensable para un sinnúmero de personas, las que, en variados terrenos de actividad, pueden apelar a ella para conseguir diferentes objetivos en la vida profesional, académica o sentimental.

Como corolario de esta apretada síntesis histórica, es importante resaltar que en la actualidad se pretende más un discurso valioso que bello, sin que ello signifique que deba prescindirse de la segunda cualidad.

CAPÍTULO II

CONSIDERACIONES INICIALES

CAPÍTULO II

Truman y la construcción de la realidad

“Periodista: ¿Por qué cree que Truman nunca llegó a descubrir hasta hoy la verdadera naturaleza del espectáculo?”

Director: Aceptamos la realidad del mundo que nos presentan, eso es todo.”

Este es un pequeño fragmento de la entrevista que le realizan a Christof (Ed Harris) en la película El Show de Truman. En aquel filme, se muestra desde el nacimiento la vida de Truman (Jim Carrey), en vivo por televisión y sin interrupciones.

Todo se desarrolla en un contexto absolutamente cuidado e ideado para tal fin: un gran set de filmación en el que todas las personas son actores, salvo el protagonista, que siempre vivió sin poner en crisis su mundo.

Más allá de la manipulación del sujeto, de los fines mercantiles de tal emprendimiento y de la obsesión enfermiza de los espectadores, la película puede conducirnos a pensar que construimos `la realidad` en base a los datos que nos dan otros, que si bien tenemos la capacidad de obtener información a través de nuestros sentidos, del sistema nervioso y del cerebro, la misma es interpretada en virtud del condicionamiento que nos impone el marco sociocultural en el que nos desarrollamos. Todo lo que nos digan será útil para la conformación, siempre dinámica, de esa realidad.

Truman tardó treinta años en cuestionar su vida y su entorno, humano y material; esto lo llevó a rebelarse y, finalmente, a intentar escapar. Nosotros, las personas reales, a veces pasamos de largo sin cuestionarnos jamás que las cosas, tal vez, no sean como nos dijeron que eran...

La respuesta a este cruel y muy frecuente fenómeno, quizás, no sea otra que la que dio Christof, el ideólogo y director del reality show: "Aceptamos la realidad del mundo que nos presentan, eso es todo."

**Peter Weir,
película *El Show de Truman*.
Estados Unidos, 1998.**

CAPÍTULO II

Está claro que hablar resulta una de las cosas más maravillosas que puede hacer una persona; incluso, en ocasiones, pone en juego dimensiones que escapan a su conocimiento.

Desde que empezamos a hablar, pudimos aumentar el dominio sobre nuestro entorno, diferenciarnos más de las otras criaturas que nos rodean, organizarnos mejor y, como esboqué en el prólogo, hacer que la evolución se tornara más firme y lograra un sesgo distintivo.

Al hablar, el ser humano desarrolla a pleno su potencial racional y pone de manifiesto con la mayor evidencia su capacidad simbólica, dando pruebas contundentes de la validez de aquellas sentencias que lo definieron como un *animal racional*, desde la antigua filosofía, y como un *animal simbólico*, desde la antropología siglos más tarde.

El hecho de hablar supone la puesta en juego de profundas variables que le otorgan a nuestra existencia un perfil particular.

Cuando hablamos intentamos construir (o directamente construimos) la realidad, le damos forma, la moldeamos, le adjudicamos valores a las cosas que nos circundan y dotamos de sentido a todo nuestro alrededor. Ese sentido, acordado mediante convenios no siempre explicitados, a veces fluye por nuestras mentes y nuestras bocas como el resultado de una mera actividad cotidiana, sin que nos detengamos a pensar que detrás de cada palabra o frase estamos dando cuenta de la herencia de culturas milenarias y de los efectos de la mismísima evolución biológica. El lenguaje y la posibilidad de hablar, le otorgan al ser humano la inconmensurable y exclusiva opción de reconocerse como tal, de tener noción de sí mismo y reflexionar profundamente sobre ese aspecto.

La incorporación de un idioma se arraiga de tal forma en los sujetos le hasta cuando piensan y razonan lo hacen apelando a ese maravilloso código por ellos creado.

Al hablar, en ese permanente anhelo de comunicarnos con los demás, le damos entidad a los objetos, a lo que pensamos y a lo que sentimos, esforzándonos por echar un poco de luz sobre los inconmensurables abismos de la ignorancia, aunque permanezcamos sujetos a los inmensos límites de los que aún no hemos podido desprendernos.

Es importante perfilar o definir a la oratoria, más allá de que muchos lo han hecho a lo largo de la historia. Ciertos entendidos la consideran un arte, otros una ciencia y no faltan los que la ubican como una técnica o una mera herramienta. Además, en épocas antiguas, sobrevolaba con bastante aceptación un concepto que decía que la retórica era la ciencia madre y que la oratoria era un desprendimiento, como una disciplina menor que emanaba de aquella.

Bien, no me parece demasiado sustancioso ingresar en esa polémica, pues poco aporta saber o definir si la oratoria es tal o cual cosa, ver dónde la ubicamos, qué sitio le asignamos y qué prestigio o relevancia obtiene a partir de ello. Sí considero que, como campo de estudio tanto como acción cotidiana de las personas, asoma como el sumidero de múltiples vectores que podemos colocar, en principio, en el marco de la comunicación, en particular en el de la comunicación social, pues de eso trata, de personas comunicándose a través de una lengua, de un código en un contexto social y cultural determinado.

No estoy totalmente persuadido de que la anterior proposición revista carácter científico y, por ello, que de la misma se desprendan leyes regulares en las que se funden fórmulas precisas para ejercer la oratoria en cada caso

CAPÍTULO II

particular. Recordemos que de por medio está el ser humano con toda su carga de reacciones impredecibles; no obstante, para hablar bien o para hablar mejor, confío en que hay que atender ciertos conceptos de otras disciplinas (sin el desmedido afán de convertirnos en especialistas de las mismas), que resulta fundamental acudir a ellas, si el objetivo es superarnos en materia de expresión oral y, de ahí en más, perfeccionar el conjunto de las comunicaciones interpersonales y aspirar así a la construcción de una sociedad mejor... Hummm, no, disculpen, ahora que lo releí, suena tan ingenuo como excesivo; quedémosnos con que podemos ser mejores oradores, que no es poco y es el primer paso. Así está mejor.

Un gran orador es aquel que está atento a su indumentaria, al léxico empleado y al tono de su voz, pero también deberá considerar el proceder de los auditorios, el contenido de sus aseveraciones y los valores imperantes en un grupo determinado de personas. El arco de aspectos a ponderar es tan amplio que va de respirar correctamente a poder argumentar sus sentimientos más profundos.

De tan magnífico fenómeno, como lo es el hecho de hablar, podemos deducir, al menos, que hacerlo ya es sumamente relevante y si, además, lo hacemos bien, cobra más valor aún. Sí, se acepta que hay personas que hablan como quieren o directamente lo hacen muy mal y viven igual y se hacen entender y construyen la realidad con lo que dicen, eso no se pone en discusión, es sólo que tenía la intención de advertir que ya que somos muchos los que hablamos, ya que se trata del canal de comunicación más usado, ya que todavía no se ve amenazado por los avances tecnológicos más invasivos (aunque sobran los apocalípticos al respecto) y que de ello depende de que nos pongamos de acuerdo en un sinfín de cuestiones que nos afectan a todos, podemos hacer un pequeño esfuerzo para hablar mejor, porque, como arriesgué en la consigna de tapa, *todos podemos hablar mejor*.

Tal vez con estos fundamentos no he convencido a unos cuantos, pero bueno, queda el resto del libro para los que consideren la aventura de leer como una oportunidad para encontrarse con algunas consideraciones que pueden ayudar a expresarse mejor a diario. Bienvenidos.

Acercándonos a nuestro objeto de estudio y para menguar parcialmente la crítica de los más puristas, primero aclaremos las diferencias entre lenguaje, lengua y habla, que ya fueron bien definidas desde los estudios efectuados por autores como el suizo Ferdinand de Saussure (1857 - 1913). Si nos refugiamos en los conceptos que aparecen en el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española y en virtud de los objetivos de este libro, por *lenguaje* debemos entender al conjunto de sonidos articulados con que el ser humano manifiesta lo que piensa o siente; por *lengua*, a un sistema de signos que conforman la comunicación oral y escrita, propio de una comunidad humana y que podría entenderse como sinónimo de idioma; finalmente, por *habla*, la cuestión es más amplia, pues podemos asumirla como la facultad o la acción de hablar, pero es preciso extender el concepto hacia una manera especial de hablar por parte de una persona específica, como acto individual del ejercicio del lenguaje, producido al elegir signos determinados del conjunto que ofrece la lengua.

Por si no ha resultado esclarecedor el párrafo anterior, tenemos que una persona tiene la capacidad para expresarse (*el lenguaje*), el instrumento para hacerlo (*la lengua*) y, por último, efectivamente lo hace (*el habla*).

Dicho esto, puede decirse que la oratoria necesariamente se vincula profundamente con todo lo recién expuesto, pero que se corporiza con el habla. Creo que ya es hora de decir que el término oratoria proviene del latín *orare*, cuyo significado es, ni más ni menos: *hablar en público*; pero también se asocia con *orat* u *orate*, palabra que en la antigüedad significaba: *persona que*

CAPÍTULO II

habla sola. Orate todavía es sinónimo de loco o demente, atentos a que el hablar solo es una de las características salientes de quines exhiben algunos desequilibrios mentales. Quienes gustan de hacer crucigramas, seguro que ya lo sabían.

El concepto tradicional de oratoria es aquel que la señala como el arte de hablar con elocuencia, con el fin de persuadir a los oyentes por medio de razonamientos y de conmovellos o deleitarlos por medio de inflexiones de voz y otros recursos. Tal idea, aún hoy, muestra genuinas señales de supervivencia, no obstante son muchas las cosas que podemos agregar.

El uso de la palabra, ya enaltecido en párrafos precedentes, nos permite llevar hasta límites inimaginables nuestra natural inclinación hacia la comunicación; pero si bien hablar es facultad de casi toda persona, no nos cruzamos con excelentes oradores en cada esquina. Históricamente, la oratoria ha sido considerada un arte, pero parece que sólo se transforma en tal cuando es realizada en alto nivel. Sin la intención de debatir si es o no una ciencia o un arte, o si simplemente se trata de una técnica, lo saliente del caso es que cuenta con una serie de principios y de recomendaciones que tienden a perfeccionar la expresión oral del ser humano, en la diversidad de ámbitos y situaciones en las que éste se desenvuelve a diario con potenciales fabulosos resultados que pueden mejorar la vida de las personas, con la cautela que semejante anuncio merece.

Como suele suceder con otros campos del conocimiento o del estudio humano, la oratoria también, para algunos observadores, se divide en ramas, entre las que habitualmente se encuentran la oratoria académica, la política, la social, la judicial, la forense y la mediática. De la propia denominación ya se puede deducir con bastante facilidad a qué apunta o qué contiene cada una de las citadas ramas. En este trabajo no abordaremos a las mismas por separado ni

nos dedicaremos con exclusividad a una sola; en su lugar, intentaremos elaborar conceptos, ofrecer recomendaciones y exponer ejemplos que resulten útiles en todas las vertientes, lo que no quita que, a veces, se toque de lleno un aspecto que coincida plenamente o se vincule directamente con alguna de las especializaciones que ya mencioné.

Luego, encontraremos una larga lista de tipos de discurso, como debate, conferencia, arenga, alegato y otros; para el caso, hago la misma aclaración que con las ramas: no analizaremos ningún tipo o modelo de discurso con especificidad. Aprovechando este segmento de advertencias, añado a lo dicho que tampoco voy a tratar la temática en cuestión haciendo foco en las partes clásicas del discurso, como la introducción, el desarrollo o la conclusión, como han hecho tantos otros. Primero, porque justamente es un aspecto muy abordado y analizado en el que no tengo nada valioso para aportar. Segundo, porque es un esquema tan rígido que el porcentaje de discursos que se aferra a ese esqueleto básico es exiguo. Tercero, porque no es necesario seguir esa estructura para obtener un buen discurso ni para convertirse en una gran orador. Cuarto, porque en este libro se analizan muchas situaciones informales de la oratoria, en las que casi nunca se observa ese parámetro al momento de hablar con los demás.

Asimismo, es oportuno señalar que la oratoria está compuesta por tres elementos o partes constitutivas fundamentales: el orador, el discurso y el auditorio. Este esquema sencillo se torna complejo si queremos profundizar en el interior de cada uno de los componentes; por lo pronto, se deja en claro que el *orador* es quien habla; el *discurso* es aquello que dice el orador y, finalmente, el *auditorio* es el elemento compuesto por la gente que escucha más el ámbito o contexto físico en el que se desarrolla el acto oratorio. Este esquema proviene desde tiempos lejanos, pues con palabras semejantes, igual concepto había proclamado Aristóteles en su trabajo *Arte Retórico* al expresar: “el

CAPÍTULO II

orador que habla, el tema del que se habla y el auditorio al cual se habla”. Los tres elementos citados componen la llamada *trilogía oratoria*, contemplando la comunicación entre un orador y un público por medio de un instrumento que es el mensaje de la palabra; de ahí que algunos teóricos señalen, sin pretensiones de mayores elogios por su profundidad analítica, que la oratoria es un hecho social y no individual y, también, que guarda inocultable relación con el esquema básico de la comunicación, aquel que entraña la existencia de tres elementos primordiales: emisor, mensaje y receptor.

Gracias al aporte de numerosos entendidos, aquel modelo fue superado y hoy el estudio de la comunicación incluye una amplísima gama de facetas que hacen de dicha materia un fenómeno sociocultural clave para entender las sociedades.

Por otra parte, hablar bien ha significado siempre poseer un recurso valioso, aspecto que no ha perdido fuerza con el paso del tiempo. Pero también uno puede preguntarse para qué sirve hablar bien o hablar mejor de lo que lo hacemos a cotidiano... Bueno, no pretendo ser demasiado riguroso al respecto, razón por la cual dejo librada la respuesta al criterio individual, lo que no impide que ofrezca en estas páginas mi propia opinión, cosa que ya hice, sin querer imponer mi perspectiva del asunto.

A los que todavía tienen el libro entre sus manos (y no con la idea de matar a un insecto), les comento que más allá de la opinión que podamos tener acerca del hablar bien (plano que puede no importarle a muchos, con el derecho a su vez de pensarlo, manifestarlo y aún de ejecutarlo) no podemos dejar de advertir que hacerlo o no (según los criterios de turno) es algo que se valora mucho, por lo que puede erigirse la imagen de una persona sólo a partir de esta circunstancia. Claro que no es el único factor, pero es probable que muchos concuerden en que la imagen de las personas se construye a partir de

sus acciones, de su aspecto y de su comunicación oral; sin minimizar otras raíces, estas tres suelen ser las más influyentes. Confieso sinceramente que, desde mi punto de vista, sería mucho mejor para la humanidad que las acciones fuesen la única cantera de juicios de valor, pero lamentablemente no es así. Y esta no es una problemática vernácula de los argentinos.

La oratoria no tiene un fin concreto, más allá de que cierta línea tradicionalista pretende imponer que la finalidad es siempre la persuasión. Es probable que esto suceda muy a menudo, pero no todo el tiempo es así; tal vez por ello existan tantos libros o textos sobre oratoria que casi lo único que pretenden es dotar a los oradores con herramientas para que puedan vender más y mejor.

Lo que sí es factible es que, por ser la oratoria un instrumento de la comunicación, su finalidad más recurrente sea dar a conocer algo propio a través del lenguaje oral. A la larga, es la persona que la utiliza la que va a determinar cuál es el objetivo, si es que sólo persigue uno. Según cómo se la aplique, abre o cierra puertas. A una persona que se exprese bien se le otorgan beneficios profesionales, sentimentales, cotidianos, simples o de peso real, y esto puede suceder en una discusión, en un examen académico, en un juicio, en un debate público, en un discurso político, en una declaración de amor, en una arenga militar, en una negociación comercial o en una entrevista laboral. Vale hacer una aclaración en este punto: no debe pretenderse conformar a todos los públicos, ni mucho menos a todos los integrantes de un mismo público, por más que se exhiban las mejores cualidades de la oratoria.

La oratoria está presente y juega un rol decisivo todos los días de nuestra existencia, eso es ineluctable. Lo que decimos, cómo lo decimos, lo que callamos, nuestras expresiones faciales o corporales, condicionan con fuerte impronta nuestras relaciones y le otorgan a la vida un rumbo específico.

CAPÍTULO II

Puede que a muchos no les resulte agradable pensar que por una cuestión formal, como puede en casos serlo la expresión oral, una persona sea tenida en menos o pierda posibilidades de moverse con éxito en la sociedad, pero se trata de algo muy instalado aunque presente aristas criticables.

Asumir la oratoria como una cuestión meramente formal, nos lleva a menospreciarla y a cometer un marcado error de apreciación.

No intento potenciar a la oratoria más de lo que le corresponde, o de lo que cada uno crea que valga, sólo insisto en que quienes soslayan esta pauta cultural, este valor agregado (o escondido) que contiene la oratoria, deben asumir los riesgos del caso, que no son pocos.

Se sabe que hablar en público supone una tensión especial y que si bien son muchos los que lo hacen, no todos alcanzan resultados satisfactorios, ya que hay una larga lista de variables que deben conjugarse en favor del orador para que ello se concrete. En breve intentaremos ilustrar sobre las aludidas variables que se ponen en juego al hablar, pero antes de pasar estas páginas por encima (o todo el resto), les pido un poco de tolerancia, ya que todavía necesito decir algo más sobre una de las columnas vertebrales de este campo temático: el *hablar bien*.

Esto resulta siempre polémico y muy borrascoso, pues aún bajo el imperio de un mismo idioma encontraremos muchas y diversas formas de expresión: que las mismas sean correctas o incorrectas, festejadas o repudiadas, es algo casi imposible de dictaminar, pues ello responde a regionalismos, a épocas, a contextos puntuales, es decir, se trata de algo relativo.

Como nuestra lengua es *viva* (es decir, está en uso), las personas que la

utilizan a diario son las que determinan el éxito o el fracaso de las expresiones, de los discursos y de las palabras. Al estar viva, una lengua muda, se transforma al tenor de los hablantes, eso no puede discutirse, pero es cierto que hay facciones más conservadoras y otras más progresistas, sólo por señalar las más destacadas.

No resulta simple indicar qué está bien y qué está mal a la hora de hablar, lo que no significa que no haya ciertos parámetros para establecerlo. Ello nos deposita en otra controversia: ¿Quién es el juez que dictamina si es correcto o no? ¿Quién tiene el poder para establecer esos parámetros? Al respecto, no se sabe si para aumentar las dudas o despejarlas, pero sí para acrecentar el relativismo de la cuestión, debe apuntarse que incluso el arbitrio más evidente que existe, el marcado por la Real Academia de la Lengua Española, también es, y valga la insistencia, *relativo*, por dos factores primordiales. Primero, porque regula el idioma, que no es poco, pero la oratoria es otra cosa. Segundo, porque su actividad va *detrás* del uso del idioma.

Cuando Antonio de Nebrija se tomó el trabajo de intentar darle una estructura propia a nuestra lengua, y cuando la Real Academia publicó el primer diccionario del actual idioma español, se hizo sobre la base de lo que ya hablaba la gente. Esto puede ser una acotación basada en la obiedad, pero vale para ratificar que desde los inicios la ley apareció detrás del uso o de la costumbre, como en casi todas las demás esferas de incumbencia del derecho. Si bien es cierto que el diccionario nos ayuda a determinar cómo se escribe, cómo se pronuncia un término y qué sentido o sentidos posee, va modificando estas facetas en virtud del mandato popular y lo que ayer era incorrecto o no recomendado, hoy es tomado por el prestigioso ente hispano e incorporado como *aceptable*, lo que deja a muchas palabras y expresiones en un limbo escurridizo, en una zona de penumbras. Así, esta circunstancia se transforma

CAPÍTULO II

en un conflicto para la oratoria, pues hay en la actualidad expresiones orales correctas, pero que no quedan bien; mientras otras que no son aceptadas (todavía), son usadas y aún recomendables. Como vemos, todo un dilema.

Si nos alejamos un poco del área del léxico y nos acercamos al de la estructura gramatical, el asunto sigue presentando una problemática similar: el usuario exhibe un poder fabuloso que en variadas ocasiones termina por introducir modificaciones en las reglas vigentes. La lengua española puede ser entendida como una sola, pero está tan diseminada en diferentes zonas del globo terráqueo que resulta imposible contener su uso en formatos estables. Esta aseveración mantiene su valor conceptual aunque no trasvase las fronteras de nuestro país. Hay veces que millones de personas *hablan mal*, por ejemplo cuando para la Real Academia están equivocados en la acepción que le otorgan a un vocablo determinado; o bien construyen mal una frase cualquiera, pero cuando esto se sostiene en el tiempo y se incorporan más hablantes siguiendo esa línea, la Real Academia no tiene más remedio que acomodar las reglas y decir que “vale para tal lugar o región”. Esto ha ocurrido en innumerable cantidad de oportunidades y promete continuar.

Vamos con un ejemplo para clarificar lo antes expuesto. Hace muchos años lo correcto era decir (o escribir) *Vuestra merced* para dirigirse a una persona. Con el tiempo, por cuestiones de economía idiomática, ciertos encabezados de cartas o documentos se iniciaban con *Vusted*, que era una fórmula sincopada nacida de aunar y sintetizar *vuestra* y *merced*. Tuvo éxito y de allí emanó *usted*. Pero resulta que los hispanoparlantes, por la propia evolución del uso, consideraron un tanto formal el *usted*, al menos para ciertas ocasiones, y comenzaron a reemplazarlo por el *vos*, que tenía un origen elevado (por decirlo de alguna manera), proveniente del *vosotros* (hoy en franco camino de extinción). El uso del *vos* creció notoriamente hasta convertirse en la forma más común del trato informal o amistoso, relegando al *usted* sólo para

relaciones caracterizadas por la formalidad y para mensajes protocolares. Vinculado con este asunto, aunque parezca forzado, también debemos considerar el término *che* (*gente*, en mapuche), sumamente informal y absolutamente aceptado para el trato interpersonal, que suele acompañar al vos muy a menudo: “Che, vos que sabés tanto de plantas...” Antes hubiese sido inaceptable y hoy es lo más común. Así, en un par de centurias, fuimos de *vuestra merced* a *che*, con algunas escalas.

Vamos con la palabra *criterioso*. Seguramente, la mayoría recurre a dicha palabra con marcado convencimiento en cuanto a su uso y valía. Hasta suena fina, correctísima, muy recomendable si queremos definir a una persona que actúa a menudo con criterio. Pero... la palabra no está reconocida por la Real Academia. Busquen en los diccionarios, en los de papel o en los virtuales. No está. Esa ausencia de reconocimiento no hace mella en los usuarios. Algún día la Real Academia levantará el veto impuesto a esta linda palabra. Segundo ejemplo: la palabra *trucha*. Durante siglos indicó un pez y el Diccionario de la Real Academia todavía se mantiene firme al respecto, pues en él no figura otro significado para ese término. Sin embargo, en Argentina, todos sabemos que al decir *trucha*, muy habitualmente, nadie se está refiriendo al pez. Algún día, la Real Academia no podrá dejar de lado tal situación y necesariamente incorporará otros significados al término, tales como “dícese de las cosas de mala calidad” o “persona falsa, mentirosa o poco creíble”, entre otros. Probablemente lo haga con una aclaración que indique que esos significados tienen valor para la zona del Río de La Plata.

A esto me refería con la situación confusa de algunas palabras. Sí, es un lindo *bardo*... y no me refiero a ningún poeta (no, no busquen *bardear* en el diccionario, este verbo permanece proscripto).

Esto es muy personal. En el año 1959 se autorizó a decir o a escribir

CAPÍTULO II

setiembre. Yo todavía no puedo acostumbrarme. Está bien decir y escribir *setiembre*, pero yo sigo aferrado a *septiembre*.

De lo ya dicho puede desprenderse, con una dosis relevante de lógica, que las reglas, aunque en principio no lo parezca, están sustentadas en una matriz dinámica y flexible, lo que da lugar a numerosas alteraciones que no deben o no pueden ser penadas con excesivo rigor. Nadie va preso por pronunciar mal un vocablo o por decir algo que la Real Academia aún no ha aceptado oficialmente. No obstante, esta circunstancia no debe llevarnos a pensar que estamos habilitados para decir cualquier cosa. A pesar de ciertas apreciaciones que aportan confusión al tema, me parece que existen formas de hablar que cuentan con mayor consenso y que son las más recomendadas en oratoria, esto sin menospreciar importantes cambios en los contextos y aún en los temperamentos y cualidades de los oradores y del público, que harán que debamos alterar los valores y, por consiguiente, también la rigurosidad de los reglamentos que bordean nuestra lengua, materia prima de la oratoria.

Si me muestro muy complaciente con los cambios en las formas de usar nuestro idioma, no significa ello que estoy en contra de las reglamentaciones, indudablemente necesarias para sostenerlo, tanto que si extremamos las libertades de los usuarios, tan bella lengua puede caer en peligro de extinción o llegar al momento en que no nos entendamos cuando hablemos en español.

Otra consideración. A mi entender, resulta primordial no pensar la oratoria sólo como un recurso útil para situaciones protocolares, idea bastante extendida entre la población. Habitualmente, tiende a creerse que es válida únicamente en aquellos casos en los que se encuentra una persona con el deber de hablar delante de un conjunto amplio de espectadores en un marco formal. Eso no está mal, pero es incompleto. A la oratoria hay que entenderla como la

ejecución de un acto permanente, por ello aconsejo cultivarla en todo momento y no pretender convertirse en un eximio orador sólo cuando nos vemos obligados o cuando pretendemos causar buen impacto. Claro está que hay excepciones, pues tampoco es necesario (ni recomendable) andar por la vida como si siempre estuviésemos dando un discurso en una ceremonia. Si hiciésemos tal cosa, lejos de acercarnos a una oratoria mejor, nos expondríamos más seguido al ridículo.

Por otra parte, no se trata únicamente de hablar lindo, ni tampoco hay que reducir todo a una cuestión de carisma, puesto que en la oratoria la forma y el contenido están íntimamente ligados entre sí, a tal punto que al buscar formas expresivas más correctas y eficaces, estamos perfeccionando y esclareciendo el contenido de la idea en desarrollo. Hablar lindo suele ser una combinación entre la voz, el léxico y cierto nivel de simpatía, lo que no deja de ser un gran punto a favor de cualquiera que pretenda provocar una buena imagen al hablar, pero es riesgoso conformarse con ese piso, ya que las situaciones en las que uno debe hablar son mucho más variadas y complejas y, para alcanzar jalones de mayor calidad, necesariamente debemos añadir muchas otras virtudes que más adelante observaremos.

En nuestro campo, también subsiste una idea muy añeja que plantea que aquellos que hablan poco y se dan a entender muy bien, son excelentes oradores. Esto no es tan así. Es verdad que mucha gente valora la precisión, o sea, la ubicación de la idea de acuerdo con su naturaleza, apartándola de conceptos aleatorios y extraños que dificultan, cuando no su exposición, su comprensión; no obstante, sin dejar de reconocer que quien dice mucho hablando poco posee realmente una cualidad positiva, hay numerosas y diversas circunstancias en las que un orador debe hablar mucho y es en esos casos cuando debe apelar a todos los recursos posibles.

CAPÍTULO II

No siempre se puede decir todo con pocas palabras. Cuando alguien dicta una conferencia, o un curso, o necesita defender una idea con muchos argumentos, es seguro que debe extender su exposición. Si alguien es bueno hablando poco, será mejor orador todavía si es capaz de mantener el nivel durante mayor cantidad de tiempo. Este aspecto, como casi todos, se modifica según los contextos. Un buen ejemplo lo constituye la costumbre de algunos mandatarios de la zona media del continente americano, del estilo de Fidel Castro o de Hugo Chávez, quienes han sabido destacarse a partir de discursos extensísimos para nuestros parámetros de tolerancia.

Es mucho lo que puede añadirse a este apartado de consideraciones preliminares, pero parece oportuno cerrarlo aquí y, de inmediato, dar paso al análisis de los tópicos que componen la grilla de virtudes o aspectos que debe reunir un orador para mejorar su condición de tal.

Queda en claro que la cuestión de expresarse bien (o mejor) no resulta algo de fácil consecución, pero también que se trata de algo a lo que todos podemos acceder, partiendo de la base que estamos en presencia de un tipo de oratoria más libre y diversa que la tradicional, pero también más desafiante y compleja.

CAPÍTULO III

DE LAS VIRTUDES Y OTROS ASPECTOS

Cicerón y las virtudes del orador

Muchos y valiosos conceptos vertió Marco Tulio Cicerón sobre la expresión oral, por ello es complejo seleccionar algún fragmento en particular.

Obligado a elegir algo representativo, me inclino por aquel en el que decía que la oratoria es una disciplina muy amplia “pues abraza la ciencia de muchas cosas, sin las cuales es vana e inútil la verbosidad, y el mismo discurso ha de brillar no sólo por la elección sino también por la construcción de las palabras; ha de conocer el orador las pasiones humanas, porque en excitar o calmar el ánimo de los oyentes consiste toda la fuerza y valor de la oración. Añádase a esto cierta amenidad y gracia, erudición propia de un hombre culto, rapidez y oportunidad en el responder y en el atacar, unido todo a un estilo agudo y urbano. Debe ser profundo el orador en el conocimiento de la antigüedad, y no profano en el de las leyes y el derecho civil. ¿Y qué

diré de la acción misma, que consiste en el movimiento del cuerpo, en el gesto, en el semblante, en las inflexiones de voz? Cuán difícil sea ella por sí sola, bien lo declara el arte escénico y de los histriones, en el cual, no obstante que hagan todos singular estudio de voz y de semblante, vemos cuán pocos son y han sido siempre los que se pueden oír sin disgusto. ¿Qué diré de la memoria, tesoro de todas las cosas? Si ella no guardara las cosas y las palabras inventadas, perecerían todas las cualidades del orador, por brillantes que fueran. No nos admiremos, pues, de que sea difícil la elocuencia cuando tanto lo es cada una de sus muchas partes, y exhortemos más bien a nuestros hijos, y a los demás que estiman la gloria y habilidad, a que paren mientes en la grandeza del asunto y no se reduzcan a los preceptos, maestros y ejercicios de que todo el mundo se vale, sino a otros más eficaces para lograr lo que se desea. Nadie, en mi opinión, podrá ser orador perfecto si no logra una instrucción universal en ciencias y artes: estos conocimientos exornan y enriquecen el discurso, que en otro caso se reduce a una vana y casi pueril locuacidad.”

Marco Tulio Cicerón,
libro *Diálogos del Orador*, Libro I.
Roma, siglo I AC.

CAPÍTULO III

Hay quienes, equivocadamente, piensan que el poderío verbal es exclusivo de algunos elegidos y que los demás poco o nada es lo que pueden hacer por adquirirlo.

La complejidad del mundo actual, con su inmensa carga de duda en todos los aspectos, hace tambalear hasta los valores más tradicionales de la humanidad y así, en el campo de la oratoria, ya nadie podría expresar con absoluta certeza que “orador se nace”, pero como de dudar se trata, tampoco podemos obstinarnos y suponer que para provocar admiración al hablar basta con un curso (o varios) de oratoria. O bien con la lectura de un libro sobre la disciplina.

Las virtudes del orador no escapan a lo que es común en el ser humano: existen las naturales y las adquiridas.

El nivel intelectual, el porte físico y el timbre de la voz, entre otras particularidades, pueden ser encuadradas, hasta cierto punto, en el casillero de las cualidades naturales, de lo que se desprende que su control, en vasta medida, resulta dificultoso. Gracias a esos atributos, hay oradores naturalmente atractivos, como los hay otros sin gracia alguna. Sin embargo, es probable (sólo probable), compensar y hasta superar deficiencias, tal cual ocurre en otras disciplinas de la actividad humana como el deporte, el baile o la matemática. Así las cosas, tenemos que un importante paquete de cualidades es claro fruto de la genética, a lo que se agrega lo obtenido mediante el aprendizaje. La incorporación de información inherente y una práctica esmerada y constante sirven de mucho, pero para ello es necesario que el individuo sea muy abierto a las críticas, que sea puntilloso y autoexigente.

No obstante, no nos engañemos, porque más allá de contar con una serie interesante de virtudes, es complicado convertirse en un eximio orador y

por ello yo prefiero estimular a los interesados afirmando que sí es seguro que con esfuerzo y dedicación todos pueden superar su nivel inicial, sin detenernos a pensar que esta aseveración, en primer término, aparezca como una meta mediocre. Para el caso, muchas personas tienen temor de exponer en público y, al cabo de experiencias académicas específicas o por situaciones propias de la vida, logran derrotar o desalojar esa penosa sensación. Luego, tal vez no luzcan como ejemplares disertantes, pero no podemos negar que han alcanzado superar un escollo por demás significativo: antes no podían ni pararse delante de un auditorio, mientras que después pudieron desarrollar un discurso convincente. La mejoría, en tales casos, es muy meritoria y marca una diferencia gigantesca entre ambas situaciones.

Ahora bien... ¿quién determina la categoría de un orador? Pienso que el marco social y cultural en el que nos desenvolvemos, donde se congrega la mayor cantidad de auditorios posibles. Asimismo, no todas las personas van a coincidir, pues a muchos les puede agradar un orador, pero alcanzará con que otros no coincidan con su posicionamiento ideológico o que no soporten algunos gestos o muletillas, para que ya no tenga consenso pleno.

Una pregunta recurrente: ¿Existe un orador ideal? Al menos para mí, la respuesta es muy sencilla y contundente: no. Jamás lo hubo ni lo habrá.

Al decir *ideal* ya estamos refiriendo a una idea, a algo teórico. Si existiese, sería alguien que cada vez que habla presenta en el máximo nivel posible todas las cualidades pretendidas para el ejercicio de la disciplina y eso es literalmente imposible. Esto no es patrimonio exclusivo de la oratoria, en cualquier rubro de la actividad humana pasa algo similar. En ocasión de lo expuesto, podemos señalar admirables deportistas, artistas o profesionales de otras áreas, que resultan (o resultaron) geniales, verdaderos maestros, pero siempre detectaremos fallas en algunas de sus prácticas, de sus obras o de sus

CAPÍTULO III

trabajos. En resumen, los mejores también exhiben falencias y se equivocan. Entonces... a no preocuparse por tener errores, pero sí por identificarlos y aprender a corregirlos. Inclusive, algo importante es potenciar los aspectos valiosos que podamos tener como oradores (todos contamos con algunos) y luego intentar disimular aquellos más deficitarios (todos contamos con algunos).

Dicho esto, podemos hablar de grandes oradores, pero ninguno de ellos alcanzó el ideal de la perfección. La variedad de los públicos y aún la diversidad de los integrantes de un mismo auditorio hacen que cada persona busque y valore cosas disímiles, razón por la cual un veredicto uniforme, acerca del nivel del orador, resulta una verdadera utopía.

¿Quiénes son los grandes referentes de la oratoria? Justamente, la retórica ha tomado como puntales de su teoría a las formas de expresión de aquellos que en distintas épocas se destacaron por su capacidad de verbalizar ideas. Para el caso, ya mencioné varios en el Capítulo I, el de la Síntesis Histórica.

Muchos de ellos tenían notables virtudes, en lo que hacía a sus exposiciones verbales, que arrastraban desde su nacimiento, pero también es cierto que varios de ellos hicieron denodados esfuerzos para pulirse. Nótese que muchos de los ejemplos citados coinciden con grandes dirigentes, pero de ninguna manera se intenta cerrar el círculo de los maestros de la oratoria en torno de los líderes políticos. En esos casos, la oratoria es pieza clave, sin lugar a dudas, pero no excluyente, pues hay que reconocer que otros notables personajes de la historia de la humanidad han sido fantásticos líderes populares sin que el fuerte de dicho éxito pasase por su condición de gran orador. Para el caso, valga citar un claro ejemplo argentino: Hipólito Yrigoyen fue con nitidez el primer líder de masas de nuestro país y, sin embargo, jamás sobresalió por

sus dotes verbales, exhibiendo cuantiosos reparos para esos menesteres. Claro, a medida que las maneras y los canales para comunicarse con la gente han experimentado profundas transformaciones, la posibilidad de triunfar en las lides de la política sin exhibir talentos oratorios es cada vez menos frecuente, sin que por ello existan casos llamativos y muy recientes que reflejen todo lo contrario.

En la actualidad podemos hallar un gran número de personas que ostenta un manejo superlativo de la palabra oral, más allá del campo político, pues la dinámica de las relaciones humanas y del desarrollo mediático nos permite encontrar, casi a cotidiano, muy buenos ejemplos de oradores con distintos roles, tales como periodistas, locutores, abogados, docentes, etcétera. Hay muy buenos oradores en diferentes contextos.

¿A qué se llama estilo del orador? Hay quienes creen que las cualidades del orador se aglutinan en lo que se denomina *estilo*, pues las cualidades tienden a cambiar según el orador de turno y así no todo lo que luce muy bien en una persona que se dirige al público es transferible linealmente a otros. Hay cosas que quedan bien en un individuo pero que no necesariamente se recomiendan para todos los demás.

Es el propio orador el que le impone su sello particular a las formas y a los contenidos de su discurso, de manera tal que el estilo sería algo así como la *personalidad oratoria*. Cada orador va construyendo su estilo a partir de sus aptitudes naturales, sus experiencias y los conocimientos adquiridos. Existen quienes se apegan a un estilo (por ejemplo, formal) y son muy buenos en él, pero llevados a otras circunstancias tal vez no alcancen el mismo brillo.

Podemos advertir que el estilo es muy personal y que se va armando

CAPÍTULO III

con los años. En definitiva, es otra cuestión que no debe provocarnos el menor escozor. Debemos andar por la vida con nuestra cara, nuestro cuerpo y nuestra forma de hablar. Claro, en todos los casos podemos mejorar, sin dejar de ser conscientes de los límites.

Hay gente que suele preguntar cuándo uno está en condiciones de lanzarse a hablar en público. Bueno, rápidamente podemos responder que uno habla en público desde temprana edad, pero el interrogante, sin ser muy lúcido al respecto, más apunta a un público integrado por muchas personas o bien cuando se habla en ámbitos formales. Aquí voy a ser un tanto categórico, pues considero que si uno está obligado (como en un examen de la facultad) o sabe del tema (y nos invitan muy jóvenes a disertar), lo mejor es aceptar el reto.

Si nos pasamos la vida, o buena parte de ella, esquivando el momento de exponer con una interesante cuota de nervios, es probable que jamás superemos el trauma (si lo padecemos) o bien que nunca creamos que sabemos lo suficiente. De tal manera, retardamos en exceso el proceso de aprendizaje que debe tener todo orador. Hablar, siempre que las condiciones mínimas estén dadas (por ejemplo, que sepamos del tema en cuestión lo suficiente para llenar el tiempo estipulado o para satisfacer las demandas puntuales del auditorio), ayuda mucho, muchísimo, a forjar una personalidad oratoria segura. Esto no nos garantiza un desempeño inaudito, pero nos permite eliminar de a poco el temor de enfrentar a la gente y pasar a considerar otros aspectos, menos visibles tal vez, pero no por ello menos relevantes.

En oratoria es clave no temer a las correcciones. Tanto en los cursos (si alguien piensa hacer alguno) como en la vida cotidiana, cuando hablamos, todos cometemos errores. Tal vez no estructuramos bien una frase, quizás reproducimos equivocadamente un slogan publicitario o un cita erudita. Pudiera ser que le otorguemos a un vocablo un sentido que no tiene o que

expongamos un dato de forma imprecisa. Esto no nos convierte en pésimos oradores, pero mucho mejor si cuando hablamos disminuimos el margen de error. Para ello, es importante ser tolerantes con la crítica, provenga de un docente, de un amigo o de un pariente. Ya sé que no es algo muy agradable, en especial si hay otros presentes con los que la confianza no sobra (eso genera enojos múltiples), pero hay que aceptarlo. Es preferible que a uno lo corrijan una vez (más allá del modo y de la circunstancia) en lugar de seguir arrastrando falencias cada vez que abrimos la boca.

A tener muy en claro: la crítica es la base del perfeccionamiento.

Otra cosa, vinculada con la exposición ante el público y la crítica que pudiera derivar de tal situación. No debe pensarse que el juicio de la gente se pone en marcha sólo cuando hablamos en público, de manera formal o informal, pues esto denota poco conocimiento sobre la manera en que se comportan habitual y mayoritariamente las personas. Los demás no necesitan escucharlo a uno para emitir opinión acerca de una variedad casi infinita de aspectos. Es real que al exponernos, ahí adelante, ante la mirada inquisidora de todos, parece que nuestros defectos (los orales y todos los demás) están demasiado al alcance de todos. Para colmo, el estado nervioso que suele asaltarnos en dichos momentos, nos hace suponer que tan sólo lo malo se percibe y se considera.

Bueno, algo de cierto hay en todo esto, pero lo concreto es que nuestros prójimos no necesitan en lo más mínimo escucharnos hablar (bien o no tan bien) para dar rienda suelta a pensamientos que desemboquen en juicios críticos. Quedarse callado, quieto o sentarse en las últimas filas de un salón no representan escondites inviolables cuando alguien quiere o puede pensar mal de nosotros. La vestimenta, los gestos, el silencio, un mínimo comentario o cualquier actitud que alguien perciba, será material suficiente para edificar

CAPÍTULO III

una imagen negativa, aunque no sea la definitiva. Con ese pequeño gran arsenal de datos recogidos, cualquier humano puede pensar que somos tímidos, misántropos, hinchas de Ferro, ateos, afiliados a IOMA, soberbios, estúpidos o solteros. De eso no se libra nadie. Entonces, a no creer que si decido hablar en público me estoy exponiendo a críticas lacerantes, no señor, ese mecanismo ya se puso en marcha mucho antes de lo imaginado.

Ah... también quiero advertir sobre el autodiagnóstico, ya que se trata de una tentación muy recurrente.

Existe un número considerable de personas que cree saber cuáles son sus falencias y cuáles sus puntos fuertes al momento de ejercer la oratoria. Ello no es óbice para mejorar en el campo, pero sí limita y condiciona la superación, porque si alguien ya tiene armada una imagen mental muy fuerte sobre sí mismo, eso le obtura recibir recomendaciones provechosas, en tanto que también corre el riesgo de quedar anclado siempre en los ítems que más le preocupan. Si alguien está seguro de que su problema, por ejemplo, es el hablar con un volumen muy escaso, el movimiento de sus brazos o la mirada al público, será mejor que deje el veredicto en manos de profesores o de otras personas que puedan escucharlo, seguirlo en diferentes ocasiones y emitir una opinión desde afuera. Si los demás confirman las sospechas, ahora sí serán certezas y habrá que atacarlas. Por el contrario, si no es así, esos prejuicios pueden aniquilarse y de tal forma dar paso a que la persona se concentre en la solución de otras cuestiones que atañen al nivel de su oratoria.

La primera impresión no siempre es la más valiosa. Ya sé que hay una larga tradición que indica lo contrario, pero no se ajusta a todos los casos. La primera impresión es clave en una entrevista laboral y en un manojo de situaciones más, pero cuando uno puede hacer demostraciones en repetidas ocasiones la imagen se construye a partir del cúmulo de impresiones brindadas.

Veamos algunos casos puntuales. Pensemos en nuestra actual pareja y recordemos cuál fue la primera imagen que tuvimos; es factible que no se parezca en nada a la que tuvimos un tiempo después o a la que tenemos hoy. Por otra parte, intentemos precisar qué nos pareció, cuando la conocimos, esa persona que hoy es un gran amigo... no sé si nos cayó tan bien como para imaginar tan excelente relación posterior. Es normal que alguien nos parezca un pavo, un engreído o un desubicado y que con el paso del tiempo mutemos el concepto. Todo se debe a que la imagen se va construyendo en muchas fases, en diversas etapas. No siempre existe una única posibilidad para impresionar a los demás. Es más, en la mayoría de los casos la primera impresión *no es la más importante*. En oratoria, puede que no luzcamos como deseamos la primera vez, pero eso no debe frenarnos en nuestro afán de superación.

¿Qué cantidad de cualidades debe reunir una persona para alcanzar niveles de excelencia en oratoria? No hay acuerdo al respecto. Algunos especialistas creen que se trata de una cifra elevada, mientras que otros prefieren inclinarse por unas pocas pero muy pronunciadas. En realidad, no son pocas, ya lo veremos, pero es digno resaltar que no se precisa poseerlas a todas para poder ostentar un nivel, cuanto menos, satisfactorio.

¿Qué condiciones deben tenerse para ser un gran orador? Si tuviésemos que compendiar las supuestas virtudes básicas del orador, sean conseguidas genéticamente o logradas por obra del tesón, tendríamos un abanico muy variado, emanado de las distintas visiones de todos los que han realizado aportes a la temática en cuestión.

Obligados a seleccionar, con las tendencias, los argumentos y las subjetividades que ello entraña, podríamos conformar, sin pretensiones de ser infalibles, el listado que se presenta a partir del capítulo siguiente.

CAPÍTULO IV

CONOCIMIENTO

Apeles y el zapatero

En cierta ocasión, Apeles, afamado pintor griego que fuera el preferido de Alejandro Magno, había realizado una obra en la que una de las figuras exhibía un error en el calzado.

Este detalle negativo fue advertido y comentado por un zapatero que observaba la pintura y Apeles, aceptando el cuestionamiento que provenía de parte de un especialista en el rubro, modificó sin más su obra. Pero el artesano, estimulado por el accionar del pintor, fue más allá y continuó con otras observaciones, en este caso sobre las piernas de la misma figura.

Fue entonces que Apeles, decidido a poner límites al asunto que se había tornado engorroso, le contestó: “El zapatero no debe juzgar más arriba de las sandalias”.

Esta historia ha sido sintetizada en una célebre expresión popular que sentencia: “Zapatero, a tus zapatos”, que nos invita a hablar sólo de lo que realmente sabemos.

Trasladar al plano de la oratoria, el concepto que está encerrado en la moraleja de este corto relato, sería un gran paso adelante para cualquier persona en particular y para la sociedad en su conjunto. No obstante, sobran las razones para ser pesimista al respecto.

**Plinio el Viejo,
Libro 35, 81-83.
Roma, siglo I.**

CAPÍTULO IV

Quizás resulte una obviedad, pero hay que decirlo: nunca puede ser un gran orador quien no posee y demuestra un conocimiento concreto sobre el tema que aborda.

Aunque ninguna corriente o escuela en la historia de la oratoria ha rescatado como buenos oradores a quienes no manejan el tema del que hablan, está instalado en ciertos integrantes de la sociedad que existen buenos oradores más allá de sus conocimientos. Esta idea hay que desecharla de raíz. Es posible que alguien tenga excelente voz, buena dicción y una apariencia agradable en términos generales, pero de ahí a ser un buen orador hay una distancia enorme. Nadie niega que una persona pueda lucir mucho o impactar en ciertos ámbitos, esto es real, pero no superará la vara de lo simpático, tal vez alguno diga que es educado o amable por las formas correctas que emplea al hablar, pero no mucho más.

Para ser un buen orador, lo primordial es saber de lo que se habla y mientras más se sabe, mejor. Nótese que una de las formas más habituales para desacreditar a quien habla, es decirle: “¡Callate, si no sabés de lo que estás hablando! Es una fórmula directa, cruel y muchas veces efectiva. Claro, no se puede saber de todo y, para colmo, uno tiene la tendencia a hablar de casi todo. Ahí está una de las premisas: no siempre tenemos que opinar. A la inversa, la gente tiende a otorgarle un halo de seriedad y respeto a quienes hablan apuntalados desde el conocimiento, sea teórico o empírico. “Dejalo que hable él, que es Ingeniero”, “yo estuve en la cancha ese día”, “los que vivimos esa época sabemos muy bien lo que pasó”, “yo lo conozco desde chico y puedo opinar”, “trabajo ahí y se cómo es el asunto”, “viví un año en Italia y a los tanos los conozco de memoria”. Como vemos, son todas frases comunes, de esas que podemos escuchar en diversos ámbitos, pero todas ellas denotan que hay factores que hacen que el que habla (o está por hablar) goce de una confianza especial, aunque después pueda demostrar lo contrario. Lo importante es que

para el auditorio, a priori y hasta que se demuestre lo contrario, la persona sabe de lo que habla.

De igual modo es digno aceptar otra idea, muy extendida por cierto, que es aquella que plantea que hay personas que poseen conocimientos impactantes pero que, al momento de expresarlos oralmente, dejan mucho que desear. Todos conocemos a más de uno que encaja a la perfección en esta breve descripción. Ocurre que la acumulación de conocimientos no necesariamente se vincula de manera directa con el talento expositivo. Lo que funciona en una dirección, no funciona a la inversa. La cuestión es no confundirse. Que una persona, para ser un buen orador, primero tiene que preocuparse por saber mucho de un tema, no nos lleva a que alguien, por saber mucho de un tema, ya es un buen orador. Casi un trabalenguas, pero veremos que se trata de un concepto cuya interpretación es más fácil que su enunciación.

Para el caso, es probable que alguna vez hayamos concurrido, entusiasmados, a presenciar una conferencia dada por el autor de un libro que nos impresionó positivamente, pero luego de escucharlo quedamos bastante decepcionados. Esto puede darse por muchos motivos, pero tal vez sucede que esa persona sea talentosa al escribir, pero que no lo sea tanto al hablar. Seguramente posee conocimientos en elevadas cantidades y eso le permitió redactar un libro muy interesante, pero de ahí a comunicarlo oralmente con el mismo nivel hay una gran diferencia.

Una recomendación inicial es que apostemos a saber mucho de algo en particular, se trate de una temática vinculada con nuestra profesión, nuestro oficio o con una simple inquietud personal que no necesariamente se relacione con la esfera laboral. Como el universo del conocimiento humano es inabarcable por una sola persona, lo correcto es que apuntemos a una disciplina

CAPÍTULO IV

o a un tema en especial. Tomada esta decisión, las cosas se aclaran bastante. Cuando decido que mi campo va a ser el deporte, la espeleología, el cine, la sociología o la criminalística, ya tengo dado un paso importante. Advierto que coloqué como ejemplo etiquetas gruesas, pero bien se puede hilar más fino en esto de elegir una temática. Quiero decir que si, por ejemplo, selecciono como tema de dominio al deporte, tranquilamente puede ser el fútbol; pero dentro del fútbol, puedo elegir fútbol internacional; y dentro de fútbol internacional, me puedo especializar en los Campeonatos Mundiales de Fútbol y en los jugadores antes de la Segunda Guerra Mundial, puntualmente. El nivel de especificidad es difícil de delimitar, no obstante lo importante es tenerlo muy en claro.

De ahí en más, debo dedicarme con esfuerzo a profundizar ese conocimiento. Debo estudiar, leer, hacer cursos, asistir a conferencias, ver programas, observar filmes, conversar con otros y todo aquello que se les ocurra que pueda aumentar ese cúmulo de información. Con el tiempo, es muy probable que me convierta en un referente del área y que, por tal motivo, reciba propuestas para hablar en público sobre la temática que domino. Sí, ya sé que escrito así parece fácil y en verdad no lo es, pero que no se trate de una cuestión sencilla no inhibe la recomendación.

Las invitaciones aludidas pueden referirse a dar una conferencia, a dictar una materia en un establecimiento educativo o directamente a trabajar sistemáticamente en el campo de nuestro conocimiento. Es decir, primero sepamos mucho de algo, que las posibilidades de exponer ante diversos auditorios vienen solas. Con esto no quiero decir que hay que convertirse en fanáticos, pues enclaustrarse para saber mucho de algo sólo es recomendable para circunstancias muy puntuales. No hay que extremar el concepto.

Más allá de tener en claro el carril seleccionado en la inmensa autopista del conocimiento, se sabe que uno no siempre anda por la vida

hablando de lo que más sabe o de su trabajo. De hecho, quienes todo el tiempo se lo pasan discurrendo sobre el mismo tema, prontamente aparecen como monotemáticos insoportables, provocando el aislamiento, más o menos evidente, por parte de diversas personas.

En el contexto de la vida social, familiar y laboral, uno recorre numerosos ámbitos en los que los temas son bastante impredecibles. Podemos asistir a una reunión de amigos en la que se habla de la seguridad, a una fiesta de cumpleaños de un pariente en la que se conversa sobre historia o bien podemos entablar un debate sobre política en el trabajo; en todos los casos, seguramente será difícil hablar del tema que más dominamos, en especial si uno es espeleólogo.

Como se trata de escenas muy cotidianas, será necesario que no nos cerremos en nuestro universo de interés personal, porque corremos el riesgo real de quedar marginados o de afectar de algún modo nuestras relaciones. Aquí es donde asoma, con énfasis, la necesidad de saber aunque sea lo primordial de otras áreas, aspecto que nunca está demás y que, por el contrario, suma para la oratoria desde todo punto de vista. Si una persona, además de manejar de forma admirable una temática, domina algo de otras muchas disciplinas, causará mejor impresión todavía.

Conocer de música, arte, sexo o religión, permite involucrarse en pláticas habituales con mayor confianza. También colabora en la construcción de nuestra imagen en los demás y permite un brillo especial, aún cuando hablamos del tema que más sabemos. Es decir, nos integra más y nos hace mejores oradores. Valga acotar que el conocimiento de otras temáticas nos ayuda a fortalecer el que tenemos sobre nuestro tema de dominio personal, pues la información o los datos aislados de poco sirven. Sólo cuando una persona puede conectar lo que sabe con el contexto, con el conocimiento de los demás,

CAPÍTULO IV

está en condiciones de efectuar aportes concretos y palpables. Y desde ya que este plus, al momento de hablar, le facilita la tarea en tanto que también le otorga más valor a lo que comunica.

Por el contrario, los conocimientos encapsulados o de valía muy específica, por importantes que fueren, quedan muy reducidos a círculos cerrados. Eso no está mal, para nada mal y, de hecho, ese camino es el que han transitado muchas personas que obtuvieron el Premio Nobel u otras envidiables distinciones. Sin embargo, aunque sepamos muchísimo de algún campo, si por esas casualidades no sabemos quién es Mao Tse Tung, nunca escuchamos hablar de Larry Bird, no tenemos ni idea de dónde queda Jamaica, no leímos algo de William Shakespeare o no vimos la película *Titanic*, es muy probable que de inmediato debamos soportar la mirada sorprendida de algún entorno y, por añadidura, una baja considerable en nuestra reputación. No es bueno andar por el mundo sin saber lo básico, eso que la mayoría sabe y que supone que nosotros también sabemos. Por ese camino vamos directo a ser presas del clásico: “¿Cómo no vas a saber eso?”, interrogante que no busca una respuesta sino exponernos a una supuesta vergüenza pública. Aquello del genio que sólo se dedica a un tema puntualísimo, dedicando todo su tiempo a una fabulosa investigación que cambiará la vida humana en unos años, ha quedado para los libros y las películas de ciencia ficción.

Hay casos probados de grandes investigadores, científicos, intelectuales y sabihondos que disfrutaban del cine, que van a la cancha, salen a pasear con su familia y disfrutaban de la vida en sociedad. Se puede saber muchísimo de un solo tema y algo de otros muchos temas.

Dos advertencias al respecto. Primera: en esto de la cultura general, como muchos le llamamos a este rubro, no vale la disculpa que deriva de escudarse en la partida de nacimiento, porque muchos se parapetan diciendo

que no saben tal o cual cosa sólo porque sucedió cuando todavía no habían nacido. En general se trata de una evasión inconsistente que sólo funciona bien para los muy jóvenes. De ser útil esa táctica, nadie nos condenaría por no conocer a Jesucristo, a Federico García Lorca o José Carlos *Toti* Veglio. Segunda: tampoco uno puede justificar sistemáticamente la ignorancia diciendo que no le interesa o que aborrece un tema. Por ejemplo, es entendible que a alguien no le agrade el tango y eso sirva para que se le disculpe que no conozca a Ignacio Corsini (si lo conoce, mejor); pero esa postura nunca lo eximirá si no sabe quién es Carlos Gardel. Cuidado, con otros géneros también funciona el ejemplo. Es decir, alguien puede manifestar su desprecio por el rock and roll, pero de ahí a que no sepa quién es Mick Jagger...

Sí, estoy totalmente de acuerdo en no tomar como exclusiva referencia a la cultura erudita, aquella que engloba a Georges Bizet, al *cogito ergo sum*, a las pinturas de Jackson Pollock, al mito de Prometeo o a la biografía de Vitruvio; también podemos pasar un sofocón si soslayamos en demasía a la cultura popular, por denominarla de alguna manera superflua, esa que implica saber qué es un mojito, quién es el Boxitracio, en el cruce de qué avenidas está ubicado el Obelisco de Buenos Aires, dónde juega Andrés Iniesta o qué pasaba en el celeberrimo *Rancho 'e la Cambicha*. Todo suma y resulta fascinante cuando descubrimos que hay un vínculo oculto entre la famosa *Marcha Radetzky* y la verdad de la milanesa. Actualmente, es más una cuestión de curiosidad que de otra cosa, puesto que la información, justamente, no falta.

Apostemos a la incorporación de mensajes variados. Aprendamos a disfrutar de películas que, tal vez, no sean comedias que terminan con los protagonistas en el momento más feliz de sus existencias, pero que nos brindan un panorama valioso de la vida en otra época, de la biografía de un personaje afamado o de cómo resuelven conflictos familiares en otro país. Sentir placer luego de ver una película triste es un síntoma de madurez y no de sadismo.

CAPÍTULO IV

Tengamos a mano un libro para leer, aunque sean diez minutos por día. Eso también despeja la mente, no solamente una andanada de chistes previsibles en un programa mediocre de la televisión. Hay gente que odia a Borges y jamás leyó algo de su autoría; así como hay personas que detestan la ópera y nunca vieron una completa. Es preciso eliminar ciertas reticencias en materia de consumos culturales, atreverse primero y luego sí, con todo derecho decir: “No me gustó”.

Vamos de paseo, sin importar la estética del auto o del medio de transporte que fuere, porque conocer cosas nuevas siempre es reconfortante y nos brinda conocimiento. Hasta me animo a recomendarles que no vayan durante cincuenta años todos los veranos a la misma ciudad, a la misma playa, a la misma fila, a la misma carpa (también llamada *toldo*)... Hay que animarse a conocer sitios, personas, costumbres, culturas diferentes, queden a cien o a diez mil kilómetros. El mundo es demasiado grande como para ir siempre al mismo lugar.

Otro tema. Los medios de comunicación social o, mejor escrito, los contenidos de los medios de comunicación social masiva. Se puede vivir sin ellos, pero es casi imposible vivir sin verse afectado, en menor o en mayor medida, por su influencia que roza la omnipotencia.

No pretendo, ni corresponde, que en este sitio intente realizar una pequeña tesis acerca del poder fascinante que entraña la posibilidad de segmentar, seleccionar y configurar lo que, en definitiva, le va a llegar al gran público de todo lo que acontece a diario en el planeta. Con esto que puse ya me doy por satisfecho. Ahora bien, lo que sí me interesa señalar es que una persona que pretenda convertirse en un muy buen orador, también debe estar al tanto de lo más saliente que proyectan los medios de comunicación social.

Para alcanzar esta meta no es preciso leer el diario todos los días, ver todos los informativos de los canales de televisión ni, mucho menos, ser un fervoroso practicante del zapping. La idea es saber algo de política, nacional e internacional, de economía, de los casos policiales más difundidos, de los resultados deportivos más recientes y, al fin y al cabo, de los temas impuestos por la maquinaria mediática. Al igual que en el caso de la cultura general, la gente suele conversar mucho de estos temas y no es recomendable quedar muy al margen.

Conocer lo más destacado (y no me refiero a la calidad) con que se llenan las páginas de un periódico o la pantalla de los televisores suma información, otorga material para hablar en cualquier momento y, muy especialmente, abre la puerta para pasar a otros temas. Se sabe que socialmente el tema con el que más se inician charlas, particularmente de esas en las que los protagonistas no se tiene mucha confianza, es el clima (o *el tiempo* si usted prefiere); muy probablemente quede para el fútbol el segundo lugar del podio y, estoy casi seguro, tercero algún hecho que los medios se hayan propuesto honrar con su atención.

Al respecto, me animo a aconsejarles que no se conviertan en fieles devotos de un medio de comunicación en particular, ni tampoco de algún periodista en especial. Es bueno (y sano) variar esta práctica, ser versátil en la búsqueda de la información. En la medida de lo posible, no se queden con una sola campana, vean la *Televisión Pública* y también *TN* o *Canal 13*; lean el diario *Clarín* y no soslayen lo que publica *Página 12*. Todos tenemos la tendencia a querer escuchar o leer aquellas noticias u opiniones que coinciden con lo que pensamos en diversos temas y, por consiguiente, a rechazar lo que no concuerda con nuestra postura. ¿Pero qué sería de nosotros si siempre recibimos una versión única de la realidad?

CAPÍTULO IV

Intentemos ser abiertos a la hora de efectuar nuestros cotidianos consumos mediáticos. Luego, analicemos y busquemos argumentos en las diferentes visiones.

Bien, hay que intentar ampliar los conocimientos todo el tiempo; es bueno dedicarse a esta tarea en forma sistemática pero sin desesperación, porque debemos partir de la base que nos indica que el conocimiento de una persona es siempre mucho menor que su ignorancia. Para colmo, esta variable se sostiene, tozuda, a lo largo de toda la existencia, por longevo que sea el protagonista.

En virtud de lo expuesto, como para sintetizar, tenemos que hay que comenzar por saber mucho de un tema en particular y no descuidar la cultura general, ni los contenidos de los medios de comunicación. Los conocimientos específicos nos otorgan solidez, mientras que los generales nos aportan brillantez y versatilidad.

Todos poseemos cultura, no lo discuto, pero para alcanzar mejores niveles de conocimientos es preciso hacer un esfuerzo. Al hablar, eso resulta importantísimo y las vías para alcanzarlo, por suerte, son múltiples y de acceso al gran público.

CAPÍTULO V

ARGUMENTACIÓN

CAPÍTULO V

Osiris y su campo

*“No venga a tasarme el campo con ojos de forastero,
porque no es como aparenta si no como yo lo siento.
Yo soy cardo de estos llanos, totoral de estos esteros,
ñapindá de aquellos montes, piedra mora de mis cerros.
Y no va a creer si le digo que hace poco lo comprendo.*

*Debajo de ese arbolito suelo amarguear en silencio,
si habré lava 'o cebaduras pa ' intimar y conocerlo;
no da leña ni pa ' un frío, no da flor ni pa ' remedio
y es un pañuelo de luto la sombra en que me guarezco.
No tiene un pájaro amigo, pero pa ' mí es compañero.*

*Pa ' qué mentar mi tapera, velay, si se está cayendo;
la han rigorea 'o los agostos de una ponchada de inviernos.*

*La vi quedarse vacía, la vi poblarse 'e recuerdos;
sólo por no abandonarme le hace pata ancha a los vientos
y con una gotera de luna, viene a estrellar mis desvelos.*

*Mi campo conserva cosas guardadas en su silencio,
que yo gané campo afuera, que yo perdí tiempo adentro.
No venga a tasarme el campo con ojos de forastero,
porque no es como aparenta sino como yo lo siento.
Su cinto no tiene plata... ni pa' pagar mis recuerdos.”*

**Osiris Rodríguez Castillos,
milonga *Como yo lo siento*.**

Uruguay, 1962.

(Grabada por José Larralde, Argentina, 1968.)

CAPÍTULO V

Desprendido del apartado anterior, pienso que ha quedado en claro que al momento de exponer una idea, una hipótesis, una perspectiva o una sentencia, es vital demostrar un acabado conocimiento de la temática. Esto puede alcanzar en diversas situaciones para convencer a muchos, pero los auditorios no siempre resultan tan sumisos, pues los hay extremadamente exigentes, razón por la cual no bastará con un buen derroche de conocimientos, ni con la energía o el énfasis con que hayamos efectuado el acto oratorio. Por ello, habrá casos en los que será necesario agregar datos, historias, estadísticas, imágenes, razonamientos o cualquier otro elemento que sirva para justificar o robustecer lo expresado, es decir, existen oportunidades en las que resulta indispensable *argumentar* aquello que se manifestó.

Para convencer al auditorio, o al menos para poner en crisis su postura, se precisa de la argumentación, pues sin ella la persuasión (quizás uno de los objetivos más perseguidos por los oradores) aparece como inalcanzable.

Y como de argumentar se trata, podemos empezar por citar el caso de uno de los más grandes en el rubro, Demóstenes, aquel ateniense del siglo IV AC. Ya a los veinte años, Demóstenes debió arrojarse a los mares de la exposición en público al tener que reclamar, mediante una larga serie de pruebas y razonamientos delante de un tribunal, la herencia que le correspondía y que sus tutores (aquellos que se hicieron cargo de él ante la desaparición de sus progenitores) le negaban. Fue la oratoria, en general, y los argumentos, en particular, lo que le permitió a Demóstenes conseguir lo que buscaba y dedicarse luego a la confección de escritos legales para afrontar pleitos, armando así la base de su posterior y espectacular carrera.

Desarrollando un poco más lo expresado hasta aquí, debemos añadir que al hablar delante del público, sin importar la cantidad ni la composición del mismo, el disertante debe siempre contar con el recurso del argumento.

Ocurre que cuando uno habla, por ejemplo en una conferencia, en una clase o en un programa de radio o televisión, está obligado a sostener lo que dice para otorgarle basamento, pues de lo contrario una buena parte del discurso y seguramente de las conclusiones, quedará envuelta en la etiqueta de la simple opinión personal. No es mi intención menospreciar las opiniones personales, pero éstas sólo adquieren un peso real cuando el auditorio percibe que hay una suma de elementos que le dan razón de ser. Es más, cuando esto sucede, la gente desprende los conceptos vertidos, aunque sea en parte, de la esfera de la opinión personal; los despega, podríamos decir de la mera subjetividad, para elevarlos a otra dimensión. Aclaro que salirse totalmente de la subjetividad es imposible y alego esto, sin adentrarme en la gnoseología, tan sólo porque somos sujetos.

Quien argumenta, como ya adelanté, está en mejores condiciones de convencer a otros, pues la postura trasuntada o evidenciada en su discurso cuenta con mayores avales. Aquí es donde cobran valía los conocimientos previos, los números que sostengan una conclusión, los recuerdos, la experiencia específica, el trabajo desarrollado en un área puntual, los datos que se puedan aportar coherentemente y todo lo que sirve a la causa. No obstante, todo ello también tiene un límite, pues el disertante debe tener conciencia en cuanto a que sus perspectivas no necesariamente son verdades absolutas.

El convencimiento o la persuasión, suelen ser el resultado de una serie de argumentos bien esgrimidos.

Imaginemos una clase de historia. El profesor habla sobre un período histórico determinado de Argentina y, por supuesto, filtrará su opinión al respecto. Más allá de que lo explicito o no, más allá de que intente ser imparcial, los supuestos subyacentes están siempre presentes. Al decir a los

CAPÍTULO V

alumnos cómo fueron las cosas en esa etapa, podrá pretender credibilidad respaldándose en su conocimiento del tema, en su título educativo respectivo, en su experiencia docente o, tal vez, en que tuvo la oportunidad de vivir en aquellos años. Todo sirve y es atendible, pero ni por separado ni en conjunto, tal vez alcance para convencer al auditorio o por lo menos a la mayoría, salvo raras excepciones. El profesor deberá demostrar *por qué* dice lo que dice, *por qué* sostiene tal cosa en materia económica, política, social o cultural y para ello deberá apelar a una serie de recursos y de datos que estén más allá de su currículum y de su edad. Sólo cuando se observan argumentos, como en este caso pueden serlo estadísticas, leyes de la época, decisiones documentadas de los gobiernos de turno, comparación con otros períodos históricos, visiones compartidas de autores respetados y demás recursos, los alumnos tendrán mayor predisposición a aceptar lo que el docente manifiesta.

Ahora pensemos que se está disertando sobre los accidentes en la vía pública, comúnmente llamados de tránsito. Si el expositor señala que en la primera década del siglo que transcurre se observó un aumento de accidentes, por ejemplo que es de un 27% más que hace veinte años, según los cómputos oficiales de la provincia de Buenos Aires, deberá considerar que ese dato, por sí solo, no es muy elocuente. Si pretende que se extraigan conclusiones más precisas y profundas, será necesario que dicho cotejo de cifras se vincule también con la cantidad de habitantes en la misma región, con la cantidad de vehículos circulantes, con la evolución de la cantidad y del estado de las rutas y de los controles efectuados por los inspectores y, por qué no, con los programas de educación vial implementados. Seguro que me faltaron variables importantes, pero sólo de tal forma se podrá arribar a un diagnóstico valioso que permita evaluar primero y reorientar después todo lo referido al tema en cuestión. Si nos quedamos con el primer cruce de datos, la conclusión no pasará de la obviedad, porque si la población aumentó es absolutamente esperable que también se produzcan más accidentes de tránsito y con eso no aportamos

demasiado. Es lo mismo que decir que en la actualidad hay más muertes en el país que hace 50 años; de ahí que lo relevante no es tanto conocer las cifras absolutas sino el índice, que en este caso sería el de mortalidad.

Poner las cosas en contexto es clave para que los argumentos cobren peso verdadero y tomar variables aisladas nos lleva a conclusiones erróneas.

Cuando la oratoria se practica en niveles menos formales, nos exponemos a un sinnúmero de situaciones en las que los argumentos brillan por su valor o por su ausencia. La cuestión es que en una conversación en la oficina, en el taller, en el colegio, a la hora de la cena con la familia, en un asado con parientes o en un bar con amigos, las posibilidades de hablar mucho, seguido y de forma racional no siempre están al alcance de la mano. En medio de esas situaciones, no obstante, el argumento no pierde su poder de herramienta capaz de sacarnos airosos de una discusión cualquiera.

Aceptemos que vivimos inmersos en una sociedad que presenta una inclinación muy manifiesta hacia el debate, la discusión y, en muchos casos, la pelea. No hay que ser sociólogo para advertir esta tendencia que algunos pretenden vincular con nuestra herencia latina. Podamos o no encontrar explicaciones en nuestros antepasados europeos, lo cierto es que discutir resulta una acción muy frecuente en diversos ámbitos por los que uno transita y de tal circunstancia deviene que hay que estar preparado, porque, insisto, nuestra imagen también se construye en dichos eventos.

Vamos con un ejemplo tan sencillo como habitual. En repetidas ocasiones uno escucha una cantidad considerable de opiniones, por no decir sermones, en forma de discursos cortos y no muy organizados, que suelen carecer de argumentos. A quién alguna vez no le dijeron: “Haceme caso, te lo digo yo”, vinculado a un tema puntual; bueno, ahí no hay demasiado

CAPÍTULO V

argumento, salvo que se trate de una eminencia o de un referente imposible de soslayar en el rubro en que se encuadre la conversación, variable que rara vez se hace presente. Definitivamente, casi nunca alcanza con que sea yo el que lo manifieste, debemos acompañar con algo más la sentencia. “Te digo esto, porque a mí ya me pasó”, puede ser otra expresión recurrente. Que alguien haya atravesado por una situación determinada no significa que de ello se desprendan conclusiones universales. Todo es relativo (incluyendo todo lo que yo expongo en este libro). Que alguien se haya divorciado, se haya peleado en la calle, haya vivido en Jujuy o tenga más años de vida, no indica que sus vivencias puedan ser transferibles o que todos los demás deban atender sus explicaciones, advertencias o consejos, porque bien puede suceder que las cosas se den de distinta manera. No quiero minimizar la experiencia ni la sabiduría que la misma puede entrañar, sólo pretendo relativizar (bastante) dicha cuestión.

Me parece que una de las cosas que debemos atender y procurar aprender es que cualquier tema medianamente complejo no puede explicarse a partir de un único factor, de una sola explicación o variable.

Sobran las personas que, día a día (y varias veces por día) arrojan apotegmas en el living, en la esquina o en el ámbito del trabajo, al estilo de Arquímedes gritando ¡Eureka! Estos millares imaginan, con una inusitada liviandad, que lo que dicen es la receta mágica (para colmo de fácil aplicación), a partir de la que podemos lograr que la selección argentina de fútbol gane los próximos cinco campeonatos mundiales, que se solucione el tránsito en la ciudad de Buenos Aires, que se elimine la pobreza en el hemisferio sur o que la propuesta televisiva actual eleve su calidad.

Ah... Y todo esto en un plazo no mayor a los quince días.

Veamos un ejemplo de las sentencias categóricas que no atienden más que una razón aislada y caprichosa. Otra vez el fútbol. “Ese Palermo sí que tuvo suerte en su carrera. Tiene que agradecer que lo tuvo al lado al *Mellizo* Barros Schelotto”. Con éste o con formatos semejantes, hemos escuchado esta afirmación en repetidas charlas futboleras. Se trata de otra sentencia que no tiene una argumentación suficiente como para darle valor al veredicto que esgrime. Un jugador (como cualquier ser humano en su profesión) puede tener algo de lo que llamamos suerte, pero eso no se puede sostener en toda una trayectoria. Fácilmente podemos aquí enunciar otra expresión popular y tanguera que contradice el asunto: al saber le llaman suerte.

Pero hay otras posibilidades para defender a Martín Palermo. Si el rubio delantero tuvo una carrera exitosa, además de bastante extensa, se debe a sus capacidades individuales, más allá del aporte de sus compañeros de turno. Para el caso, habría que elaborar una estadística y ver qué porcentaje de los goles que hizo Palermo en su campaña profesional fueron por obra y gracia de ese excelente delantero que fue Guillermo Barros Schelotto, porque también hizo goles con centros o pases del *Mago* Rubén Capria, de Marcelo Delgado, de Rodrigo Palacio, de Juan Román Riquelme y hasta alguno que llegó de los pies del *Chicho* Mauricio Serna. En definitiva, la única variable que se mantiene en el tiempo es la de Palermo convirtiendo. Ahí está el argumento para sostener que fue un gran goleador, con distintas virtudes para definir, demostradas en diversos equipos, disímiles circunstancias y variedad de acompañantes.

Pasemos ahora a la política. Y sí, no podía quedar fuera de este intento de ejemplificación.

“La educación en Argentina es un desastre. Cada día estamos peor”. Lo habrán escuchado o dicho varias veces, tal vez por día. Seguro que

CAPÍTULO V

numerosos integrantes de la sociedad actual cuentan con extensos argumentos para sostener tan tajante definición, pero se trata de una frase tan usada que no siempre observamos que quien la profiere tiene cómo respaldarla.

Imaginemos que el argumento es el siguiente: “Lo veo todos los días, porque tengo tres hijos que van a la escuela”. A veces, puede agregarse otro: “Mi mujer es maestra”. Hay algo de respaldo, pero basado solamente en cuatro casos puntuales, cuando el nivel de la educación en un país lejos está de definirse a partir de tan escasos datos, por certeros que fueren. Además, uno puede preguntarse si la persona que habla sabe cuál es el presupuesto que en la actualidad se destina a la educación y a otras vertientes emparentadas, como la investigación científica; si para llegar a esa conclusión recorrió el país (o la provincia, o la ciudad, o el barrio) y elaboró tal idea a partir de una observación sistematizada y calificada de la situación en todos los establecimientos de todos los niveles, públicos y privados, con las universidades y todo. Si sabe, además, cuál es la tasa de deserción, si ubica todos los programas de terminalidad, si escuchó hablar de la acreditación de saberes y de la formación profesional, si maneja datos acerca de la cantidad de escuelas construidas, si está al tanto de las políticas que se llevan a cabo en materia de formación docente, si visitó alguna feria de ciencias en los últimos años, si conoce la evolución de la tasa de alfabetización, si sabe cómo estaba la educación hace unos años... etcétera.

Creo que la discusión, debate o pelea, puede terminar muy rápido si el que arriesgó aquella sentencia no posee la información que emana de saber algo de todo lo enumerado. Es fácil soltar opiniones pretenciosas, pero no es nada sencillo fundamentarlas.

Remarco que todos tenemos la libertad total para expresarnos libremente y que cada opinión vale, pero es imprescindible aprender a

reconocer los límites de nuestras aseveraciones, límites que están dados por el porcentaje de información que manejamos respecto de un tema cualquiera que, sinceramente, suele ser bastante bajo casi siempre.

Como vemos, la argumentación también se nutre del conocimiento, material indispensable para darle forma. Sin embargo, es trabajoso esperar saber de algo para luego opinar, resultando bastante más simple y accesible hablar a partir de las opiniones que ya se tienen, sin importar el caudal de información con que se cuenta al respecto. La gente tiende a basar sus teorías en uno o dos casos sueltos que conoce; es más, me atrevo a sostener que elige ex profeso aquellos casos en los que puede fundar una idea, una perspectiva, un juicio arraigado o un mero supuesto que pretende legitimar. Y claro, todos vamos a encontrar con rapidez unos pocos ejemplos que nos sean útiles para ratificar lo que pensamos sobre algún tema determinado. Pero como esa precaria metodología está al alcance de todos, aquellos que piensan lo contrario en ese mismo tema, también hallarán prontamente dos o tres casos que demuestren lo opuesto: “Conozco un pibe de la villa que ahora está en la NASA” vs. “Conozco un pibe de la villa (la misma) que está preso en la cárcel de Sierra Chica”. O puede ser “Hay un policía que vive en mi cuadra que hizo fortunas regenteando prostíbulos. Es la única forma de llegar en esas instituciones” vs. “Hay un policía que vive en mi cuadra que es súper honesto. Hace falta más gente como él en las instituciones”.

Los recientes, son dos ejemplos muy directos de lo que quise decir antes: a partir de unos pocos casos (o sólo uno) se extraen generalizaciones lapidarias (aunque el mismo mecanismo también puede llevar a conclusiones positivas, por supuesto).

Si un chico en Japón, luego de ver *Superman* se arroja de la azotea de su casa, pensando que puede imitar al oriundo de Krypton, pensemos que en el

CAPÍTULO V

resto del mundo hay millones que *no* hicieron tal cosa; es más, en el propio país oriental, sólo ese niño tomó tan nefasta decisión. Por ello, ver *Superman* no genera suicidios. Ergo, pocos casos no componen una muestra representativa.

El mecanismo es muy obvio y las conclusiones de él extractadas son, irremediamente, muy frágiles. La idea es no atropellarse queriendo erigir reglas con poca base y, mucho menos, querer forzar la realidad sólo considerando aquellos casos que sirven para consolidar nuestras tendenciosas miradas.

Poca gente sabe mucho de economía, pero son varios millones los que la evalúan y sacan conclusiones contundentes sobre su marcha. Me parece que un área tan compleja no puede abordarse con demasiadas pretensiones sólo por ir todos los días al almacén de la esquina. Sin embargo, no se aspira a un mutismo absoluto sobre casi todos los temas, porque siguiendo esta línea de pensamiento podemos creer que no se puede decir si una película es buena o mala, porque no somos cineastas, ni guionistas, ni actores. Y, qué dramático sería, los que nunca jugamos en primera división... ¡No podríamos hablar de fútbol! No, no seamos tan terminantes; una cosa es largarse a opinar sobre economía, para lo que se precisa mucha información, conocimiento y visión de contexto, ingredientes que generalmente no abundan entre la población, y otra, en cambio, sobre fútbol, disciplina sobre la que venimos recibiendo información (algunos en forma de catarata) desde hace 20, 40 o 70 años, por lo que poseemos un bagaje más amplio, extendido y profundo que nos permite tener una visión mucho más integral. En síntesis, un argentino promedio sabe bastante más de fútbol que de economía, pero opina con la misma contundencia en ambas disciplinas.

Ahora quiero acotar algo sobre otra especie de axioma que circula por muchas familias y cabezas: “En mi casa no se discute de religión, de política, ni

de fútbol”. Me permito disentir. Es valiosísimo debatir (o discutir) sobre esos temas y cualquier otro que ostente ese rango; primero porque intercambiar opiniones hace que uno crezca en lo cultural, en lo ideológico, en lo intelectual, o sea, como persona. Si no, de qué vamos a hablar... de las reyertas entre famosos (es un eufemismo), del horóscopo chino, de los miles de consejos que recibimos en los medios para vivir mejor de parte de numerosos especialistas (otro eufemismo). No, por favor. Hay que animarse a poner en crisis lo que uno piensa, ir a fondo. En definitiva, si al cabo de un debate bravo, seguimos pensando igual que antes, eso significa que los argumentos ajenos no lograron conmovir nuestra perspectiva estructural. Si por el contrario, algo de lo escuchado nos hizo reflexionar, seguro que ganamos tras la discusión, porque eso nos demostró que lo que pensábamos no era tan sólido. Por supuesto, siempre en un marco de respeto mínimo que nos impida llegar a la violencia de cualquier tipo o a la ruptura de los vínculos.

No le temamos a las discusiones. Es una demostración de racionalidad saber discutir sin generar rencores. No nos encerremos ciegamente en nuestras creencias, porque vamos a quedar confinados a hablar sólo con los que coinciden con nosotros y eso nos pauperiza en todo sentido.

Hay que reflexionar y poner a prueba lo que pensamos, porque ahí está uno de los secretos del crecimiento. El conocimiento, tanto como las convicciones que del mismo se desprenden, mutan a lo largo de la existencia y hasta las personas más inteligentes, más reflexivas y más cultas, a veces tardan muchos años en llegar a pensamientos esclarecedores. Es maravilloso tener convicciones, pero no hay que cerrarse a lo que pensamos hoy, porque mañana podemos pensar diferente. Una vez leí un proverbio chino que me gustó mucho y que dice así: “Una conclusión es una idea a la que llegaste cansado de pensar”. Y claro, si hubiese seguido pensando, hubiese llegado a otra conclusión. Impecable.

CAPÍTULO V

Eso sí, en estos menesteres también hay un límite y hay que estar atentos para saber hasta dónde llegar, sujetos al condicionamiento que nos imponga cada situación. Un agnóstico firme y un fervoroso creyente pueden protagonizar el debate más largo y mejor argumentado de la historia y, muy difícilmente, alguno convenga al otro. Algo parecido puede ocurrir si el tema es otro de los ya citados, aquellos tan polémicos que pueden engendrar nefastas consecuencias. Yo estoy convencido de que es bueno discutir, de todo y con todos, pero sin caer en fanatismos.

Al momento de aventurarnos en una discusión cualquiera, cosa que hacemos bastante seguido, es importante tener en claro qué objetivo nos guía. Puede ser que el tema no nos despierte gran pasión, que los interlocutores no nos interesen mucho o que estemos con la cabeza en otra cosa. En tales casos será mejor no involucrarnos en exceso. Con un par de intervenciones, no muy jugadas, será suficiente. En cambio, si el tema nos atrae y el clima imperante resulta adecuado, se nos abren dos caminos clásicos en materia de discusiones o debates. El primero es cuando el orador de turno quiere ganar la discusión sin importarle arribar a acuerdos lúcidos y beneficiosos para el conjunto. Si así fuere, el sujeto parlante puede recurrir a la mayor batería de argumentos a la que tenga acceso, pero también a diversas maniobras, como puede ser desacreditar a la fuente de información o al mismo oponente, o derivar el asunto a otras cuestiones colaterales, llevando la polémica al terreno más conveniente. En síntesis, utilizar todo tipo de ardides y actitudes sofistas. Esto puede que no contribuya a mejorar las relaciones humanas, pero en situaciones judiciales, de agresión directa hacia nuestra persona o de índoles similares, no suelen quedar otras alternativas. Sin embargo, siempre es preferible contar hasta cien antes de arreciar con invectivas, para lo cual también son imprescindibles los argumentos.

No obstante, si la finalidad es esclarecer una idea, arribar a un concepto superador, a un acuerdo o decidir una accionar determinado, debemos intentar por todos los medios que en la discusión se eludan los subterfugios, se eviten los improprios y se soslaye todo aquello que no tenga vínculo específico con el tema tratado. Nada fácil, por cierto, pero si lo conseguimos estaremos en mejores condiciones de llegar a conclusiones más consensuadas, fundadas y efectivas.

Hace poco tiempo tuvo lugar en los medios nacionales un debate (luego trasladado a las casas y a los lugares de trabajo) sobre la conveniencia del sostenimiento del segmento de un programa humorístico argentino. El mismo tenía, como eje temático recurrente, la relación entre un señor adulto y una adolescente de unos dieciséis años de edad. Se dijeron, en numerosos foros, muchas cosas, pero no siempre y como resulta habitual, cuestiones estrictamente vinculadas con lo que efectivamente estaba en discusión. Los comentarios giraron alrededor de conceptos tales como los siguientes: si lo ven muchos, está bien; si no se consuma el acto sexual, está permitido; si la propuesta es en clave de humor, se perdona; si el cómico es un capo (en este caso, Guillermo Francella), está bárbaro; si la mina está buena (en este caso, Julieta Prandi), se disculpa cualquier cosa; si ya lo había hecho Alberto Olmedo hace unos años, por qué condenarlo ahora; si la mujer se presta, no hay que escandalizar; si causa gracia, para qué quitar de la televisión algo que le hace bien a muchos espectadores; si el programa va en tal horario, habría que ver; si el que lo ve es un degenerado que interpreta cualquier cosa, que se haga cargo; si alguien no está de acuerdo con los valores reflejados, que cambie de canal... Y así, una lista de observaciones que se emitieron con pretensiones de argumentos.

De semejante caterva de aseveraciones, la mayoría fue hojarasca que ocultó en buena medida el punto central del debate que (si me permiten y con toda la carga subjetiva del caso) no era otro que poner sobre el tapete qué

CAPÍTULO V

valores queremos para nuestra sociedad, la manera en la que se construye la imagen de la mujer (y por qué no la del hombre) en la televisión actual, los efectos que pueden causar mensajes como el referido, en cuanto a la naturalización (y la consiguiente aceptación e imitación) de tales actos, y también el tipo y la calidad de la comunicación social que se pretende para todos los habitantes del país. Sí, ya sé, mis argumentos también pueden ser objetados, pero más allá de enredarnos en una discusión sin final, quiero reflejar en este caso el de muchos otros en los que se entabla un debate que, al verse atravesado por variables distorsionantes o tangenciales, pierde prontamente el rumbo inicial y el objetivo que lo alentó se diluye.

Para ejemplificar lo que deseo comunicar, veamos con más detalle una sola de las consignas arriba apuntadas. Para muchos, aquel fragmento del programa no debía suprimirse porque ya lo había hecho Alberto Olmedo (con Adriana Brodsky) hace unos años y no pasaba nada, es decir, que no hubo revuelo y todo el mundo festejaba las andanzas del recordado manosanta. Bien, que alguien haya hecho algo con anterioridad y con beneplácito social, no indica que ahora no podamos cuestionar algo de similares características. De lo contrario, deberíamos aceptar que se ejecute en la hoguera a un agnóstico o que le peguen con un puntero a un alumno en el colegio. Como vemos, hay que revisar muy a fondo nuestros argumentos si no queremos que se derrumben con suma facilidad, en el marco de un debate. Podríamos seguir esgrimiendo razonamientos al respecto, pero temo que, por un lado, se hará muy pesado y, por otro, llegaremos velozmente a concluir que hay que poner en tela de juicio a un altísimo porcentaje de los contenidos que habitualmente se exhiben por televisión, en especial por los valores que reflejan en torno de la mujer.

Cada vez que nos adentremos en un intercambio de opiniones, sepamos separar la paja del trigo y rescatar los puntos básicos sobre los que sostener el mismo. A menudo resulta muy complejo decidir si algo es bueno o es

malo, de ahí que se establezcan comparaciones para dimensionar el tópico, tema o valor que se convierte en materia de discusión. A sabiendas de que la mecánica de los debates tiende a ser díscola, procuremos nos desviarnos de lo central.

Para lograr una buena base de argumentación, en temáticas en general, se recomienda una mente abierta, lo suficiente como para recibir información que plantee cosas muy contrarias a las que sostenemos. Exponerse todo el tiempo a mensajes que coinciden con lo que ya pensamos, de alguna forma, obstaculiza la complejización de los temas y puede llevarnos a cierta cerrazón que siempre es nociva. Informarse por diferentes medios o personas es una práctica muy saludable; que cada uno opine lo que quiera, pero es valioso conocer las razones por las cuales los demás piensan, sienten y actúan de manera diferente a la nuestra. Después, está muy bien quedarse con un idea o definirse por una postura.

Remarco que las opiniones y las conclusiones que cada uno pueda tener o exclamar, son valuadas por la gente, habitualmente, por el camino a través del cual se llegó a las mismas.

Para cerrar y por lo expuesto, me parece que sólo quien es capaz de decir algo con fundamento está en condiciones de modificar las visiones de los demás o hacer respetar la propia, que no es poca cosa.

CAPÍTULO VI

COHERENCIA

El adivino y los ladrones

“Instalado en la plaza pública, un adivino se entregaba a su oficio. De repente se le acercó un transeúnte, anunciándole que las puertas de su casa estaban abiertas y que habían robado todo lo que había en su interior.

Levantóse de un salto y corrió, desencajado y suspirando, para ver lo que había sucedido.

Uno de los que allí se encontraban, viéndole correr, le dijo:

- ‘Oye, amigo: tú que te jactas de prever lo que ocurrirá a los otros, ¿por qué no has anticipado lo que te sucederá a ti?’

Siempre hay personas que pretenden dirigir lo que no les

corresponde, pero no pueden manejar sus propios asuntos.”

Lo recién observado fue redactado hace veintiséis siglos y, ya por aquel entonces, podía advertirse con mucha nitidez que la gente recrimina abiertamente a todos aquellos que no guardan una línea de coherencia entre lo que se piensa, lo que se dice y lo que se hace.

**Esopo,
fábula *El Adivino*.
Grecia, siglo VI AC.**

CAPÍTULO VI

La coherencia, en el campo de la oratoria, suele quedar de manifiesto en los razonamientos, en las argumentaciones, en las conclusiones, en los movimientos de la cara y del cuerpo y en todo el arsenal de recursos que utiliza el orador cuando se expresa en un debate, en una conferencia o en una charla cualquiera, pero también en cuestiones más profundas que atañen a su vida profesional y privada.

Recordemos que toda instancia oral, por decirlo de alguna forma, puede ser encuadrada en la oratoria. Es real que cada ocasión entraña más o menos opciones para manifestar la coherencia, lo que ubica al orador en un plano de mayor o menor presión al respecto.

Si se trata de una conferencia magistral, por ejemplo, ya es importante que el título de la misma se vincule directamente con el contenido de lo que se va a exponer, pues si sucede lo contrario se puede defraudar al público que concurrió estimulado por la etiqueta del discurso. Cuando el expositor no refrenda lo anunciado, aunque sea a groso modo, hay grandes posibilidades de que el auditorio se retire con un dejo de disconformidad, como mínimo.

Imaginemos que el expositor (o bien los organizadores) anunciaron una charla sobre la guerra. Puede suceder que hable, entonces, sobre la guerra en términos generales y ahí deberá tener cuidado de no decir generalidades que poco aporten al público. Sin embargo, si la intención es abordar la Segunda Guerra Mundial, la cosa cambia radicalmente, pues la gente ya está en conocimiento sobre la dirección que tomará la disertación; pero tal vez la misma se oriente específicamente sobre los uniformes utilizados, las armas empeladas, las principales batallas, los líderes más destacados de la contienda, las consecuencias económicas, las condecoraciones posteriores o el saldo de víctimas fatales por país participante.

En todos los casos, será oportuno y necesario que la gente que acuda sepa de antemano qué va a escuchar y así podrá decidir si le interesa o no. Para el orador también es relevante este detalle, porque de lo contrario notará que el auditorio se impacienta, se altera o se retira por no encontrar un mensaje que despierte y sostenga su interés.

Al respecto, es atendible pensar en la posibilidad de colocar subtítulos, para ser más precisos a la hora de la difusión y de la convocatoria de la gente. Por ejemplo, si el tema tratado fuese el de las *tribus urbanas*, podríamos anunciarla de la siguiente manera:

1. “Conferencia sobre Tribus Urbanas. Origen y evolución en Centroamérica”
2. “Conferencia sobre Tribus Urbanas. El rol del tatuaje”
3. “Conferencia sobre Tribus Urbanas. Su relación con la música”
4. “Conferencia sobre Tribus Urbanas. Un enfoque psicológico”
5. “Conferencia sobre Tribus Urbanas. Qué hacer si tu hijo se hace dark”

Estrecho vínculo con esto recién expuesto presentan aquellos casos en los que el orador aprovecha la ocasión que tiene para dirigirse al público, tanto al que está presente en el recinto como al que puede seguirlo a través de otros medios de comunicación, y habla sobre temáticas que son de su interés pero que no se relacionan directamente con el marco del acontecimiento en el que se encuadra su disertación y, claro está, para el que fue invitado. Esto se percibe más habitualmente en los discursos relacionados con la política, pues es bastante común que un funcionario, un sindicalista o un candidato cualquiera pretenda emitir un mensaje, específico o solapado, que se origina en cuestiones de coyuntura pero que no se corresponde con la situación puntual. Sobran los casos en los que, por ejemplo, se celebra el Día del Maestro

CAPÍTULO VI

y lejos de hablar de educación, se diserta sobre la manipulación de la información por parte de los medios de comunicación social; o se asiste a un nuevo aniversario de la fundación de una ciudad y el tema principal es la inflación. Yo sé que la política entraña esos bemoles y que a veces se tiene urgencia por dar respuestas al público, que bien puede ser todo el país, pero hay casos en los que se sobrepasan ciertos límites.

En principio, debemos respetar el tema que nos convoca, ya que esa es la idea primordial de los organizadores, quienes nos invitaron para engalanar la reunión, y muy probablemente también se corresponda con la expectativa del público ocasional. Si la situación se presta favorable, ahí no estaría para nada mal decir algo *fuera de tema*; como máximo, si hay necesidad imperiosa por parte del orador de aludir a un tema colateral, se puede intercalar alguna saeta sutil, algún mensaje subliminal o directo, si se prefiere, pero nunca debería ser ese punto el segmento principal de nuestro discurso.

Luego, en materia de coherencia, hay otros aspectos dignos de mención. Uno de ellos se vincula con la relación entre los distintos puntos o segmentos de la alocución que, obviamente, tienen que presentar una ilación que resulte explícita para los oyentes.

El grado de lógica interna que presenta el discurso o el conjunto de ideas expuestas debe ser notorio, aunque el mismo se vea matizado con diversos conceptos, ejemplos o estrategias didácticas. Si no respetamos este ítem, habrá en nuestra exposición cierto número de tópicos o segmentos que provoquen distracción o, directamente, incomprensión.

Si hablamos de la Revolución Francesa, en un relato típico, será oportuno empezar por definirla, luego pasar a enumerar las causas, relatar su detonante, contar los acontecimientos más significativos en orden

cronológico, hacer un perfil de sus protagonistas, ahondar en los efectos dados en la propia Francia y en el resto de los países afectados, puntualizar el impacto en el plano legal, en el cultural, en el social, en el político y reflexionar sobre el legado que aún en la actualidad se trasunta en diversos planos de la organización de diversos estados. Esto es sólo un ejemplo, porque la organización de un discurso puede alterarse bastante (por razones muy atendibles como querer dotarlo de creatividad o por querer puntualizar un aspecto más que otro) y no obstante exhibir mucha coherencia.

Sin embargo, en la mayoría de los casos, la coherencia está directamente relacionada con el ordenamiento de los mensajes emitidos, de manera tal que resulten comprensibles para el auditorio, muy propenso a la distracción. El orden, al menos en este aspecto, colabora mucho con el sostenimiento de la atención del público.

En lo que aquí definimos como oratoria en situaciones formales, es valioso chequear con alto nivel de precisión todo lo que se vaya a utilizar como recurso para armar nuestro discurso. En dicha tarea, resulta clave eliminar o minimizar aquellos puntos que aparezcan como contradictorios o demasiado ambiguos, pues de ellos se tomarán aquellos que piensen distinto o pretendan marcar nuestras falencias expositivas. Cuando uno habla en público y pone el prestigio a prueba, debe estar muy atento a preparar el discurso, que no sólo debe ser sólido y, por qué no creativo, sino carente de puntos que no nos convenzan del todo. Si detecto que algo que tengo preparado decir no ayuda a consolidar la idea básica que quiero comunicar, mejor lo desecho. Si algún dato se presta para una interpretación incómoda, equívoca o disonante con lo que vengo diciendo, lo elimino. En estos casos, lo que no suma, resta.

Hay que recordar lo que uno dijo un rato antes o tres semanas antes (si se trata de un curso, por ejemplo), porque ahí es donde más resalta la

CAPÍTULO VI

coherencia. Si uno le recomienda algo a un alumno hoy, no puede recomendarle algo diferente ante el mismo caso, práctico o teórico, a otro (o al mismo) en una ocasión futura. “La otra vez nos dijo todo lo contrario”, pasará por la cabeza de más de uno de los componentes del auditorio. La gente percibe estas diferencias y nuestra imagen como docente o profesional se arriesga a la erosión.

La coherencia, a veces, se manifiesta de un momento a otro, con mucha rapidez. Cuántas veces decimos o escuchamos que se cuestiona a un orador por haber empezado su disertación diciendo algo (que puede ser un dato, una consigna o un concepto determinado) y de pronto se apartó de esa línea y sacó una conclusión que no tiene nada que ver con lo inicial o, peor aún, que no se vincula con el tema tratado. Y ahí derivamos en uno de los principales enemigos de la coherencia en materia de oratoria: las ramificaciones.

Cuidado, cuando un orador se ramifica no está cometiendo un error garrafal, ni mucho menos, porque ello puede ayudar a contextualizar o a ejemplificar lo expuesto. En ocasiones, ni siquiera podemos cuestionarlo desde la propia coherencia, pues quizás sus ramificaciones derivan lógicamente del tronco principal del relato. El tema se complica cuando las ramificaciones no guardan lógica con el tema central, cuando se abusa de ellas o cuando se extienden en exceso.

Si alguien habla de la Gran Depresión por la que atravesó Estados Unidos en la década del '30 del siglo pasado y, al mencionar la desmesurada desocupación, cita algún episodio similar ocurrido en nuestro país, bueno, tal digresión no será tan dañina; pero si en cambio recuerda y relata un período de su vida en el que no tuvo trabajo y comienza a discurrir por los momentos de padecimiento que lo atormentaron entonces y cómo eso influyó negativamente en la convivencia con su pareja, justo cuando se estaban desarrollando los

funerales del Papa Juan Pablo II... ahí sí la ramificación será totalmente nociva. Si repasamos paso por paso el relato del disertante, vamos a encontrar un nexo lógico entre los mismos, pero igualmente será complejo retomar el eje del tema porque nos alejamos demasiado.

Dicho de otra manera: aunque los componentes de las ramificaciones guarden coherencia directa entre sí, si se acumulan en una cadena infinita de conceptos o puntos ajenos al tema principal del discurso, el público sólo sumará desconcierto.

En relación con el contenido del párrafo precedente, quiero marcar lo que considero un error más o menos frecuente. Cuando confeccionamos un discurso, sin reparar en la extensión total del mismo, ni tampoco en la formalidad del contexto, es apropiado que la introducción no ocupe más tiempo que el del desarrollo o el de las propias conclusiones del mismo. Si la pieza oratoria ronda los sesenta minutos, el orador no debe utilizar treinta en la introducción; si se extenderá por unos treinta minutos, no debe ir más allá de los cinco. En tales ocasiones, el público se torna ansioso, tiende a enfadarse o a perder la preciada atención. Se calcula (aunque esto no es científico) que la introducción, aproximadamente, debe abarcar entre el 10 y el 20% de la alocución. No obstante, y como ya sabrán, no siempre es imprescindible efectuar una introducción o un exordio, pues el discurso puede iniciarse directamente con los argumentos en los que se asienta la postura del orador o por las conclusiones a las que ha llegado el emisor y que conforman el corazón de lo que quiere comunicar, en el marco de todo lo que piensa sobre la temática respectiva.

Un detalle a tener en cuenta y, en el mejor de los casos, evitarlo, es cuando se interrumpe el discurso para pedir disculpas o para reiniciar el concepto, con la pretensión de elaborarlo de otra forma.

CAPÍTULO VI

Si alguien se olvidó de decir algo, no se recomienda que diga: “Perdón, recién me olvidé de decirles algo y quiero manifestarlo ahora”. Es mejor terminar con lo que uno estaba diciendo y luego, de manera elegante, decir: “También quiero agregar...” y ahí sí volcar lo que se nos había olvidado. Siempre es mejor esperar el momento adecuado (que si no queda otra posibilidad será sobre el final del discurso) y decir: “Dejé para el final este concepto que me parece primordial y que de alguna manera se vincula con algo que ya advertí”. Algo así es mucho mejor, ya que el público no advierte que nos olvidamos de algún segmento, no interrumpimos lo que estábamos diciendo y no se afecta (al menos tanto) el hilo de la exposición. No hay que hacerle saber al público que uno se olvidó de algo o que alteró el relato según lo que se tenía previsto.

Cuando una persona empezó a bosquejar una idea, un concepto o una frase cualquiera, debe terminarla correctamente y no cortarla para empezar de nuevo. Eso produce un corte también en la interpretación del auditorio y aunque se entienda finalmente lo que se quiso comunicar, esas interrupciones ensucian la linealidad y la potencial belleza del discurso.

Ejemplo: “El nivel de los documentales televisivos ha superado... eh... En la actualidad no sabemos si los documentales televisivos, vinculados con el mundo de la naturaleza, son tan buenos porque se sabe más de la naturaleza o porque los sistemas para filmarla y mostrarla se han desarrollado de manera fantástica”. Aquí observamos que el orador había empezado muy bien, pero casi por un capricho decidió cortar de cuajo la expresión, empezar de nuevo y decir el mismo concepto pero modificando su formato. No es un papelón, pero resta nivel en diversos ítems. Es preferible redondear correctamente el concepto y, si no salió como queríamos, retomar y mejorarlo, pero nunca cortarlo de manera abrupta.

Todo lo enunciado en materia de coherencia se ve alterado si la situación se da en medio, pongamos por caso, de una fiesta. Allí hay cambios notorios, por la dinámica de las conversaciones, porque no podremos hablar de corrido demasiado tiempo, porque hay múltiples factores que afectan la comunicación coherente, porque los roles de orador y de auditorio se intercambian a toda velocidad y demás. Es decir, mantener el nivel en este rubro de la oratoria en semejantes circunstancias no es para nada sencillo, pero tampoco los demás exigen lo mismo que en los casos de oratoria formal. No obstante, aplicar todo lo recomendado en este apartado, aunque sea en menores proporciones, ayuda mucho a construir una buena imagen como orador. La gente saca conclusiones de todos en todo momento. Es terrible, pero es cierto.

Para acrecentar la belleza o el impacto de algunos discursos, es muy habitual que ciertos oradores agreguen una cita, cuenten una historia o narren una anécdota personal, que pueden ubicar al comienzo, al final o en el medio de la disertación. Ya abundaremos sobre esta cuestión cuando versemos sobre creatividad, pero cumpla en avisar que todo aditivo de esta especie que se pretenda utilizar, debe cumplir con un requisito básico e indispensable, que no es otro que guardar fina coherencia con el contenido del discurso o bien con el mensaje que se quiere transmitir a partir del mismo. Hay veces en que la historia o el refrán empleados aparecen como muy divertidos, interesantes y ayudan además a la reflexión, pero nunca hay que descuidar que se vinculen con fuerte evidencia con el cuerpo de la exposición.

Ahora quiero exponer un caso vinculando esta cuestión de la coherencia con otros aspectos, como el de las creencias religiosas y aledañas.

Algunas personas suelen hablar en público demostrando un bagaje de conocimientos envidiable, utilizando un vocabulario amplio, esgrimiendo

CAPÍTULO VI

argumentos sólidos y, para mejor, ataviadas de manera elegante. Con ese arsenal de cualidades, es muy probable que provoquen un impacto favorable en la mayoría del auditorio. Imaginemos, siguiendo el mismo caso, que una de las personas que responden a esas características, disertó sobre un tema que podemos encuadrar en lo científico, como “La Evolución de las Especies”; hasta ahí, todo muy bien, pero qué ocurriría con buena parte de los asistentes si, esta persona, luego de la exposición, por ejemplo en una ronda de charlas informales, manifiesta ser devoto de la Virgen de la Medalla Milagrosa o que uno de sus grandes anhelos es integrar una comparsa en los futuros carnavales de Gualaguaychú... Ustedes tienen la respuesta.

También vale señalar que si un orador con el perfil recién definido, antes o después de una exposición, se muestra propenso a explicar diferentes hechos a partir de factores esotéricos, puede sufrir una merma considerable en el nivel de su imagen, porque resulta muy probable que buena parte del auditorio, en tal caso, tienda a modificar la percepción sobre ese individuo.

Esto que acabo de enunciar puede resultar controversial y me hago cargo. No pretendo establecer una diferencia terminante entre el conocimiento vulgar y el conocimiento científico, ni descalificar a los que depositan su fe en cuestiones religiosas o esotéricas, pero sí debo aclarar, aunque para muchos no sea necesario, que tales circunstancias se prestan para que numerosas personas, no podría determinar un porcentaje exacto porque esto varía de ámbito en ámbito y de auditorio en auditorio, señalen un importante grado de incoherencia en el orador que protagoniza este ejemplo.

Que cada persona crea en lo que quiera, pero sepamos que los demás tienen todo el derecho y la libertad de sacar conclusiones sobre nuestras creencias y sobre nuestros comportamientos. Si nos aferramos a la lógica y a la racionalidad para explicar ciertos fenómenos, para dictar una clase, para

reprender a un hijo o para recomendarle una solución a un amigo que tiene un problema, es natural que luego nos exijan cierta coherencia en otras esferas de la vida.

Por último, está claro que para obtener o acercarse a la coherencia, el orador deberá evitar hablar (y mucho más ahondar con consejos, sugerencias o sentencias categóricas) sobre temáticas que no domina demasiado; sirve recordar aquí lo apuntado en el rubro conocimiento. Además, este axioma se extiende a otras esferas de la comunicación oral, pues no deberíamos exponernos inútilmente y con actitud altanera en conversaciones en las se habla de asuntos en los que todos saben que no hemos evidenciado grandes aptitudes o no hemos obtenido los mejores resultados. ¿Para qué recomendar inversiones si en la administración de fondos hemos sido un fiasco?, ¿Para qué cuestionar cómo se maneja una pareja si no hemos logrado consolidar ninguna por mucho tiempo? ¿Para qué someterse a un debate sobre la crianza de los hijos si dejamos mucho que desear al respecto o no hemos tenido ninguno? Bueno, eludamos tales circunstancias y dejemos los temas controvertidos que encajan en la descripción anterior sólo para charlarlos con gente de suma confianza.

La propuesta de fondo es que no demos cátedra sobre cualquier asunto en el que hemos demostrado impericia o fracasos varios. Pero para no recargar este ítem, mejor hacer nuevo hincapié en la fábula que coloqué como ilustración de este tópico, la del adivino ridiculizado, primero por los ladrones y más tarde por la propia gente, en la que Esopo, con admirable maestría y poder de síntesis, marca con tanta altura como contundencia el error de quienes se vanaglorian de algo de lo que adolecen. Como en todos los órdenes de la vida, hay casos y casos. Para mucha gente, haber cometido errores no solamente es propio de los humanos, sino que a veces te habilita más para efectuar cierto tipo de reflexión o incluso para arriesgar un determinado consejo al respecto.

Sin embargo, no todo el mundo es tan comprensivo en esas cuestiones y por eso hay que ser medido y eludir manifestaciones altisonantes en campos en los que el archivo nos condena abiertamente.

Quedan algunos aspectos a considerar que se vinculan con la coherencia, pero que prefiero desarrollarlos en los ítems que siguen, especialmente en el fragmento dedicado a la credibilidad. Esta situación se repetirá, pues hay muchas cualidades, en esto de ir perfilando al inexistente orador ideal, que tienen puntos en común y por ello ustedes observarán que serán retomados de lleno o tangencialmente.

CAPÍTULO VII

CONVICCIÓN

Salvador y el golpe militar

“En estos momentos pasan los aviones. Es posible que nos acribillen. Pero que sepan que aquí estamos, por lo menos con nuestro ejemplo, que en este país hay hombres que saben cumplir con la obligación que tienen. Yo lo haré por mandato del pueblo y por mandato consciente de un Presidente que tiene la dignidad del cargo entregado por su pueblo en elecciones libres y democráticas. En nombre de los más sagrados intereses del pueblo, en nombre de la Patria, los llamo a ustedes para decirles que tengan fe. La historia no se detiene ni con la represión ni con el crimen. Esta es una etapa que será superada. Este es un momento duro y difícil: es posible que nos aplasten. Pero el mañana será del pueblo, será de los trabajadores. La humanidad avanza para la conquista de una vida mejor”. (...)

“Pagaré con mi vida la defensa de los principios que son caros a

esta Patria. Caerá un baldón sobre aquellos que han vulnerado sus compromisos, faltando a su palabra” (...)

“Trabajadores de mi Patria, tengo fe en Chile y su destino. Superarán otros hombres este momento gris y amargo en el que la traición pretende imponerse. Sigán ustedes sabiendo que, mucho más temprano que tarde, de nuevo se abrirán las grandes alamedas por donde pase el hombre libre, para construir una sociedad mejor. ¡Viva Chile! ¡Viva el pueblo! ¡Vivan los trabajadores! Estas son mis últimas palabras y tengo la certeza de que mi sacrificio no será en vano, tengo la certeza de que, por lo menos, será una lección moral que castigará la felonía, la cobardía y la traición.”

**Salvador Allende,
fragmentos de su último discurso.
Santiago, Chile, 1973.**

CAPÍTULO VII

Podemos decir que la convicción, en oratoria, es la fuerza expresiva, es la energía puesta al servicio del contenido del discurso y, en muchas situaciones, orientada a contagiar al auditorio.

Solemos ver a personas que demuestran conocimientos y que esgrimen buenas argumentaciones pero que, no obstante, carecen de potencia al momento de hablar, lo que les quita presencia y los puede acercar al aburrimiento. En el peor de los casos, quienes escuchan pueden pensar que el propio orador no está del todo convencido de lo que afirma y esto perjudica al orador y, por añadidura, al afán de persuasión que tal vez persiga a través de su disertación.

Nadie puede negar que existen numerosos oradores que han alcanzado prestigio, tanto a nivel nacional como mundial, y que dicha fama positiva se basa en múltiples cualidades entre las que, muy habitualmente, se encuentra la convicción. Al momento de arriesgar un caso emblemático, imagino que muchos propondrían a Raúl Ricardo Alfonsín, ex presidente de los argentinos en los años '80, que exhibía la convicción como una de sus cualidades oratorias más llamativas.

Demostrar seguridad a la hora de hablar es muy bueno, porque el convencimiento propio puede contagiar al resto y producir un efecto en cadena, a la vez que la gente valora mucho cuando alguien expone ideas con las que demuestra una relación de compromiso, de sentimiento sincero. Incluso, si la persona que habla a otros manifiesta pasión o emoción en ciertos segmentos del discurso, eso puede colaborar favorablemente en la recepción del mismo. Todo esto vale si el orador no exagera o parece fingido, porque aquellos que se emocionan demasiado no causan gran impacto, en particular si el tema o la situación no lo ameritan a los ojos de la mayoría. Si se trata de un discurso en un funeral, en una despedida laboral, en un cumpleaños especial o en un

aniversario de bodas, tal vez se comprenda la emotividad con la que alguien pueda afrontar un discurso alusivo, pues el contexto justifica tal hecho. No ocurre lo mismo en otras situaciones, donde la emoción incompresible deja mal parado al orador, ya que la gente suele deducir que se trata de alguien que está nervioso, que pretende inspirar lástima, que no sabe lo que tiene que decir, que se obnubiló por el entorno, en síntesis, que no tiene la capacidad para afrontar el desafío de hablar en ese instante.

Si damos por sentado el compromiso previo que debe unir al orador con su discurso, ese que nos indica que no está fingiendo, que no está actuando, la convicción en oratoria se concreta a partir de varios aspectos. Para empezar, vale decir que una buena dosis de concentración, por parte del orador, es un indicador fiable de convicción. Cuando el que habla aparece ante los ojos del público compenetrado con lo que dice, la atención general crece y también se obtienen mayores frutos en otros campos vitales, como es el de la credibilidad.

También es preciso calibrar muy bien el volumen de la voz. No hay que gritar, pero sí elevar el volumen, de tal manera que todos puedan escuchar sin problemas lo que decimos. Quien habla con escaso volumen, puede perder buena parte del auditorio y trasuntar timidez o pánico, es decir, cualquier cosa menos convicción.

Otra variable a tener en cuenta es que los gestos y los ademanes deben acompañar al contenido de la exposición y al volumen recién apuntado. Como en casi todo orden de la vida, se busca un equilibrio, pues estar quieto totalmente o moverse en exceso, le quitan prestancia y seriedad a cualquier pieza oratoria. Los brazos deben moverse acorde con lo que uno dice, cosa que no es fácil para mucha gente. El secreto está en olvidarse de que uno tiene brazos y manos (ya diremos un poco más al respecto en otro apartado) y dejar que la vehemencia o la calma de cada parte del discurso se vea acompañada por

CAPÍTULO VII

el movimiento de los brazos y de las manos con la mayor naturalidad posible. Por ello, si no estamos pensando en qué hacemos con ellos y nos concentramos en el contenido de nuestra alocución, será más sencillo llegar a los niveles de la pretendida naturalidad.

Con la cara ocurre algo similar, particularmente con los ojos. Si se decide decir algo con mucha convicción, será mejor que bajemos un poco las cejas, que frunzamos algo el ceño, porque de lo contrario el público quedará desorientado. Quedamos de acuerdo, entonces, en que cuando se aspira a la convicción y a la seguridad, se debe elevar el volumen, mover con mayor firmeza los brazos y fruncir el ceño. Esto no significa que hay que enojarse, ni poner cara de malo, menos aún de loco, pero sí que hay que demostrar firmeza.

Atentos con esta advertencia: aunque la disertación tenga forma de arenga militar o de discurso de barricada política, no debe estar teñido en su totalidad por los detalles que recién observamos, porque lejos de aparecer como oradores con fuertes convicciones, luciremos como enfermos, fanáticos o exaltados, con la retahíla de perjuicios que ello entraña. Ya no se estila ese formato de discurso, ha quedado sepultado hace muchas décadas aunque cada tanto intenten resucitarlo. En la actualidad, al menos en nuestra cultura, ya nadie toleraría las formas operísticas exageradas con las que Adolf Hitler o Benito Mussolini se dirigían a sus seguidores. Claro, se trataba de otra época, de otros códigos, propios de cuando se apelaba a ciertas tácticas oratorias obligadas porque muchos de los discursos principales se daban en lugares públicos y abiertos, donde numerosos integrantes del auditorio se hallaban a varios metros del disertante.

Hoy todavía subsisten resabios de aquellos formatos, porque la oratoria en espacios abiertos y con auditorios compuestos por masas, todavía se ejecuta. Sin embargo, creo que va camino de la extinción esa manera de hablar

delante de la gente. Quedan en pie algunos modos muy característicos, propios de los discursos efectuados por dirigentes políticos, entre los que se destaca aquel de elevar la voz y mostrar alta convicción para luego hacer un *silencio táctico*, para que el público congregado aplauda, grite, cante o exprese de alguna forma su asentimiento o conformidad. Me parece que se trata más de una tradición que de un recurso de éxito probado. Especulo que no es muy útil, que se puede ser sólido y efectivo sin caer en ese recurso sistemático, más aún si todos o la mayoría de los presentes ya concuerda con el orador antes de disponerse a escucharlo.

Un buen orador selecciona algunas partes de su discurso, las más emotivas, en las que está puesto el acento de su propuesta, donde se encierra el epicentro del mensaje o donde lo crea más conveniente, y en ellas aplica lo enunciado para lograr convicción. No aplicar las recomendaciones para alcanzar convicción, es peligroso, porque saldrá todo muy lineal y monótono, se igualarán todos los conceptos o ideas, privando al orador de la necesaria fuerza expresiva que debe tener y demostrar en ciertos instantes; pero, por otro lado, hacerlo indiscriminadamente es una locura, ya que no todo lo que uno dice es tan importante como para resaltarlo.

Insisto, el camino de la convicción no nos debe llevar por el desvío en que se pierden los frenéticos y los demagogos. No debe confundirse una actitud firme con una postura autoritaria o engréida, pues a nadie le gusta que le hablen desde el púlpito, salvo contadas situaciones en las que los roles están muy en claro y, a veces, ni siquiera. No debemos creer que siempre lo adecuado es ser enérgicos, ya que sería gastar inútilmente tal recurso.

Sólo debemos apelar a la garra oratoria cuando sea preciso, como en una discusión importante, en debates valiosos o en un alegato definitorio, pues de lo contrario apareceremos como personas vehementes en exceso o

CAPÍTULO VII

desequilibradas, que siempre recurrimos al enojo o la exaltación para defender una idea o simplemente dar a conocer una opinión.

En varias oportunidades, he podido observar los discursos de los legisladores cuando debaten o intercalan sus posturas en las cámaras. Los hay que no manifiestan convicción alguna, quitándole a sus discursos mucho impacto e interés, aunque el contenido sea formidable; y los hay que se pasan de la línea en su afán por demostrar que su mensaje está repleto de coraje y contundencia. Los primeros casos deben, necesariamente, agregar una dosis de énfasis en algunos tramos, para potenciar muchos de los conceptos vertidos; en tanto que para los que gustan del estilo señalado en último término, vale recordarles el viejo axioma que indica que el que grita no siempre tiene la razón y que, por el contrario, si la tiene, no hay razón para gritar. Ocurre que se ha instalado cierta tradición en dichos ámbitos que cuesta erradicar. Muchos legisladores fuerzan la voz, elevan el volumen y hablan como si estuviesen efectuando la más severa acusación en el marco del mítico juicio de Nuremberg. Nadie duda de la valía que pueden entrañar sus discursos, pero hablar siempre de esa forma puede llevarlos al borde del ridículo o a que los demás piensen que para ellos es más importante llamar la atención que dejar en claro la importancia de sus opiniones o argumentos.

Resulta muy agradable escuchar a una persona que habla con convicción, pero que lo hace con calma, respetando a los demás, demostrando conocimiento y preocupación por la temática, respirando bien y sin exaltarse, elevando la voz sólo cuando es preciso. Ciertas maneras hay que relegarlas para cuando se quieren despertar determinadas pasiones en el público, cosa que ocurre muy de tanto en tanto, o cuando se está reprendiendo a un hijo que cometió una falta grave. Además, hay recintos en los que la bravuconada nada tiene que ver con las convicciones y más bien se acerca al denostado discurso de barricada.

Podemos estar muy convencidos de lo que decimos, pero si siempre opinamos según la camiseta que defendemos, si jamás reconocemos errores, si a veces no nos detenemos a reparar en los hechos o en las evidencias que marcan o recomiendan una actitud diferente o morigerada, la gente tenderá a decodificar lo que decimos como obcecación o fanatismo. Es loable tener una línea de pensamiento (que debe estar acompañada por el accionar), pero nunca cambiar, nunca aceptar equivocaciones o nunca señalar virtudes en los que piensan y actúan de manera diferente a la nuestra, nos inclina irremediabilmente hacia lo tendencioso y es muy feo que cuando una persona está por hablar, todos ya sepamos lo que va a decir. Ser muy predecible, desluce.

Una enorme cantidad de conductas propias de los hinchas del fútbol son habitualmente cuestionadas (y razones no faltan), pero hay una que quiero rescatar muy particularmente. Imaginemos que un ciudadano cualquiera es hincha de un club determinado, muy hincha (hasta me atrevo a decir fanático), además es socio y sigue al equipo a todas partes; en otras palabras, es incondicional. Bien, ese sujeto, a pesar de su pasión enfermiza, seguramente es capaz de formular críticas diarias hacia los dirigentes, los integrantes del cuerpo técnico y ni hablar de los jugadores, cuando su equipo juega mal o cuando las cosas no marchan bien en la institución de sus amores. Está muy en claro que tal accionar no va en desmedro de su sentimiento y muy pocos lo verían de otra forma.

Considero que esta manera de actuar debe trasladarse a otros terrenos, como el de la política, la religión o la orientación sexual; me parece que es algo en lo que debemos trabajar a conciencia para elevar la calidad de los vínculos y, de tal manera, la vida en sociedad. La profunda adhesión que podamos tener y demostrar para con una ideología específica, no se ve disminuida porque seamos capaces de cuestionarla reflexivamente en uno o varios aspectos. Eso no nos convierte ni en

CAPÍTULO VII

falsos ni en detractores, sólo dignifica y hace más respetable nuestra postura ante los ojos y los cerebros de los demás.

Como ya se apuntó en el tópico dedicado a la argumentación, no es bueno siempre pretender convencer a los demás. Se debe manifestar lo que uno pretende con diferentes recursos oratorios, pero respetando los límites que impone cada marco socio-cultural en materia de relaciones humanas y conductas en escenarios públicos, que también presentan matices particulares. Uno puede permitirse ciertas licencias jugando a los dados, discutiendo con su pareja o debatiendo con amigos íntimos, pero en otras circunstancias el techo de la vehemencia está más bajo.

Si convencemos al auditorio con las armas legítimas, perfecto; si pusimos en crisis el pensamiento o la postura ajena, bárbaro; si pudimos decir lo que pensamos y no hubo acuerdos, debemos quedarnos tranquilos y no insistir. Si la situación no lo reclama, cambiemos la actitud, buscando aparecer serenos o aún dubitativos, pues hay situaciones y temas en los que la falta de conocimientos recomienda una postura precavida.

A veces ocurre que nadie le da la razón al otro, pero muchas ideas quedan rondando en la mente de los protagonistas de un diálogo o discusión que serán materia de reflexiones posteriores.

Ahora veamos algo que relaciona a la convicción con la coherencia y que, además, toca un punto que ya abordaremos y que se refiere a la credibilidad.

Apunto a los casos en los que uno puede demostrar convicciones de alto vuelo pero que, no obstante, lo que aparece en principio siempre como una indiscutible virtud, puede acarrear un desprestigio para el orador. ¿Cómo

sucede esto? Muy simple, imaginemos a una persona que tiene una opinión sobre un tema específico que no ha variado a lo largo de su vida. Bien, ahí podemos escuchar que la gente diga, refiriéndose a esa persona, que se trata de alguien digno de elogio, pues a los 8 años pensaba de una forma y ahora, que ya pasó los 50, sigue manteniendo y defendiendo las mismas ideas. Esto funciona así si se trata de una causa noble, por ejemplo, si está a favor de lo pobres... bueno, cuesta aceptarlo pero esa no goza de total adhesión. Busquemos otra, si siempre demostró un gran compromiso con el cuidado del medioambiente o si exhibió desde pequeño excelentes modales a la hora de comer; ahí no hay problemas de condena a la vista. Si así fuese, ese sostenimiento de los valores durante décadas, a la persona en cuestión le granjeará una imagen positiva. Pero esto no siempre ocurre, porque si aquel individuo, por caso, desde chico tuvo planteos o actitudes racistas, la gente lo castigará por no haber evolucionado (sí, un sector de la sociedad, porque otros lo avalarían). Parece que hay pocos ejemplos contundentes.

Más allá de temáticas que cuentan con aval o condena, más o menos generalizada entre la población actual, hay otros casos que merecen un análisis más fino. ¿Qué pasa si alguien perdura en ciertas posturas a lo largo del tiempo en campos más controversiales, como la religión o la política partidaria? O en otras cuestiones, como el vínculo con sus parejas, en su idea de cómo debe hacerse dinero, en su opinión sobre los que no tienen trabajo o sobre la manera de proceder que tienen los norteamericanos en materia de política exterior. Aquí es diferente, porque tranquilamente puede ser aplaudido por algunos, que dirán “Yo le admiro su convicción a lo largo del tiempo”, mientras que otros exclamarán, “Es increíble, este tipo no evolucionó nunca”. Es decir, la persona que así proceda (todos somos susceptibles de ser encasillados de una u otra forma) estará permanentemente expuesta a ser tildada de coherente o de tozuda, según el juez de turno.

CAPÍTULO VII

Ya sé que no se puede ser simpático con todo el mundo, esto hay que aceptarlo, pero las personas, en términos globales, tienden a aceptar las modificaciones en las opiniones y en los estilos de vida según la amplitud que se evidencie en el cambio de la postura o bien del lapso transcurrido. Traducido, es que debemos tener en cuenta que la crítica se acentuará si el cambio en las ideas o en las acciones se da en un tiempo relativamente corto y, también, si el cambio de postura es visto como extremo.

“Antes militaba en el radicalismo y ahora, que le ofrecieron un cargo, se fue con los peronistas. Canta la marcha y todo”. Este comentario callejero es un buen ejemplo de alguien que seguro se ganará críticas de buena parte de sus conocidos por la amplitud en el cambio; lo mismo pasa con los siguientes casos: “La última vez que hablamos de política estabas a favor del gobierno y ahora que no te dejan ahorrar en dólares, te cambió la idea. Y claro, te tocaron el bolsillo” o “Hasta la semana pasada era católica ferviente y ahora se hizo hare krishna”. En el marco de las reprobaciones por la brevedad del tiempo transcurrido entre una postura y otra, encontramos ejemplos como los que siguen: “Es la sexta pareja que le conozco en cuatro años”; “Se besó la camiseta de por lo menos cinco clubes distintos”; “Cuando llegó al club decías que era un muerto y ahora que hizo dos goles en el clásico pasó a ser Dios”; “Ayer casi lo matás por una pavada y ahora, que le faltó el respeto a un adulto, no le decís nada”. Son todos comentarios que encierran una clara condena y así podríamos seguir con varios más.

La posibilidad de ser desacreditados por un cambio, menor o mayor, está siempre latente. Para evitar o minimizar los cuestionamientos están los argumentos, como ya vimos, lo que no significa que siempre lograrán convencer a los detractores, pero que a veces alcanzan para ofrecer una buena explicación a quienes consideramos que vale la pena.

No quiero dejar de mencionar otro aspecto saliente, en esto de las convicciones, que son las generalizaciones. Ya mencioné que son nocivas e inconducentes cuando hablamos de la cuestión de la argumentación, y ahora quiero añadir que, por idénticos motivos, también son inválidas para el orador que quiere perfeccionarse, en este caso en el rubro de la convicción. Solemos caer en ellas cuando nos exacerbamos y lanzamos conclusiones tan poco comprobables como tajantes. Si una mujer despechada afirma que “Todos los hombres son iguales” o si un hombre, para consolar a otro, le dice “Es mujer... ¿Qué esperabas?”, ambos están utilizando un estereotipo muy frecuente y por demás endeble, que puede rebatirse con suma sencillez. Debemos aprender que, por más seguridad que tengamos respecto de algo, es absurdo, injusto y equivocado apelar a la generalización. No todos los japoneses son iguales, ni todos los taxistas, ni los políticos, ni los hinchas de Boca, ni los que trabajan en la administración pública. Ni siquiera las suegras.

Podemos acordar que hay patrones o rasgos comunes, que son los que nos permiten unir o agrupar a las personas en diferentes conjuntos o colectivos, pero los absolutos, en este caso, no existen; por tal motivo, basarnos en pocos o muchos casos para fundar una teoría, es totalmente erróneo, máxime si lo que pretendemos es conformar un argumento que exhiba reflexión y solidez.

Como vemos, se trata de una cuestión muy personal y absolutamente relativa, pero no olvidemos que cuando una persona habla, para un público amplio, para un auditorio pequeño o en una conversación íntima entre dos sujetos, todo esto se pone a rodar en las cabezas de los que escuchan.

A continuación abordaremos otro aspecto muy delicado, el de la credibilidad, que presenta algunas facetas que guardan lógica concatenación con lo que acabamos de observar.

CAPÍTULO VIII

CREDIBILIDAD

Pedro y el lobo

En un poblado ruso, hace mucho tiempo, existía un niño llamado Pedro, cuya actividad principal era cuidar ovejas.

Este muchacho pastor era muy despierto y atento, pero habitualmente pensaba que su tarea no era del todo valorada por los mayores. Así fue que cierta vez, aburrido de su labor, decidió llamar la atención de los aldeanos. Para conseguir ese fin, gritó pidiendo auxilio desesperado, anunciando la presencia de un lobo. En mitad de la noche, muchos acudieron para socorrer al niño y a las ovejas, pero al darse cuenta del ardid, retornaron muy enfadados a sus casas.

Como a Pedro le causara mucha gracia la situación, pasado un rato repitió la escena con renovado éxito. Pero ocurrió que luego de unas horas, en verdad se hizo presente un lobo, obligando a Pedro a

pedir socorro nuevamente, pero en virtud de sus mentiras previas, nadie acudió.

De tal forma, el pastor observó cómo el lobo se comía unas cuantas ovejas del rebaño del que era responsable y, más importante aún, cómo aquel que acostumbra mentir puede perder para siempre la credibilidad.

**Autor anónimo,
cuento *Pedro y el Lobo*.
Relato popular de Rusia.**

CAPÍTULO VIII

Toda aquella persona que habla, aunque sea en un porcentaje menor, pretende ser escuchada y *espera que se le crea*. Si esto no ocurre, debemos replantearnos para qué le hablamos a la gente. Digo esto sabiendo que múltiples situaciones de oralidad, como las conversaciones a la pasada que uno tiene en la vereda, cuando llega al trabajo, cuando se espera en la cola de un cajero automático o en un breve viaje en ascensor, están gobernadas por la intrascendencia y por un escaso afán de ser escuchados y, mucho menos, guiadas por alguna pretensión de credibilidad. Son esas comunicaciones en las que el estudioso ruso Roman Jakobson (1896-1982) dice que predomina la función fática, es decir que sólo importa mantener el canal de contacto por un rato y nada más.

No obstante, quedan todas las demás situaciones en las que sí importan otros aspectos y es ahí cuando la credibilidad goza de muy buena fama y exhibe altísima cotización en materia comunicativa.

Vale empezar diciendo que un número importante de personas tiende a creerle a un orador cuando sus conocimientos sobre el tema abordado quedan de manifiesto, como vimos en el primer ítem de las virtudes. Después, para afianzar la credibilidad es valioso argumentar, según los términos que ya observamos en el apartado respectivo.

Pero mejor, veamos ejemplos de lo dicho en el párrafo previo. Si en el marco de una conversación ocasional entre amigos, alguien se pregunta cuándo habrá llegado el hombre por primera vez a la cima del Everest, quizás no espere que alguno de los concurrentes sepa la respuesta. Sin embargo, si alguno de ellos indica: “Fue en 1953”, puede suceder que nadie le crea. Para torcer el rumbo de las cosas, el intrépido asistente deberá convencer a sus amistades con más datos, por eso, si agrega: “Sí, fue en 1953. El que llegó fue un neozelandés, llamado Edmund Hillary que allá es considerado un héroe

nacional”. Si alguien sigue poniendo en duda la veracidad de sus dichos, puede ir por más: “Hillary no llegó solo, pues en la expedición lo acompañó el sherpa Tenzing Norgay, integrante de una etnia autóctona del Tibet”. Imagino que con esto será suficiente como para que varios le crean. Digo varios porque hay gente muy escéptica, cosa que no está mal. El protagonista de esta pequeña historia no hizo más que aportar conocimiento respecto de un hecho para obtener el aumento en la credibilidad de su discurso. Esta situación puede ampliarse hasta el infinito variando los temas y los contextos.

Si los argumentos se nutren de los conocimientos y, por otra parte, ayudan en materia de credibilidad, tenemos que si un político pretende ganar confianza ente sus potenciales votantes, tendrá que dar a conocer un proyecto determinado sobre el que basará su gestión. Pero para sumar adeptos no alcanzará con mencionar los rótulos de sus planes. Puede gritar a los cuatro vientos que va “a desarrollar la industria”, pero para que ciertos sectores emitan sufragios en su favor deberá esgrimir conceptos más específicos y explicar por qué, cómo, cuándo, con quiénes y en qué rubros particulares lo hará. Si no profundiza, si no agrega argumentos fiables y sustentables, su arenga no pasará de un slogan hueco.

En un reportaje radial, en un programa de los tantos que hay en la televisión, un político puede declarar: “El país necesita más educación, más salud y más seguridad; precisa atraer inversiones del exterior, mejorar las condiciones del transporte público y acelerar los tiempos de la justicia. Hay que incorporar a más gente al mercado laboral, hay que reforzar el sueldo de algunos sectores y resolver de una vez por todas el tema de la inflación”. En una versión más corta, solemos escuchar: “Hay que mejorar las condiciones de vida de los argentinos”. Ahora, si prestamos atención, son muy pocos los que proponen una manera concreta, fiable, clara y aplicable para efectivamente conseguirlo. A esto debemos sumarle el prestigio y la trayectoria del que habla,

CAPÍTULO VIII

quien tal vez ya tuvo la ocasión de llevar a la práctica todo lo que ahora declama con determinados resultados.

Es decir, casi cualquiera puede trepar a una tarima y vociferar consignas grandilocuentes proponiendo la paz en el mundo, pero todos sabemos que tal cosa no es de sencilla resolución, que no se van a juntar mañana o pasado los líderes del planeta y, en base a un acuerdo consensuado, arribaremos a mundo mejor, sin armas, sin intereses mezquinos, sin invasiones, sin odios, sin rencores, en el que los niños de todos los continentes bailen y canten alegremente abrazados.

Por ello, la credibilidad no reside en el mero relato, en la simple descripción de los problemas, en indicar que otros lo hicieron, lo hacen o lo harán peor. Para alcanzar el convencimiento auténtico de la gente, en estos casos deben agregarse fundamentos, explicaciones, ideas, proyectos verosímiles y ahí es cuando la mayoría flaquea.

Algún lector pensará que hay ciudadanos que votan sin fijarse en tales variables, sin efectuar esas observaciones. Coincido, pero estamos hablando de un orador que tiene intenciones de elevar su discurso a niveles de excelencia y para ello debe pensar en auditorios de otra índole, de esos que no votan por tradición familiar, ni por razones estéticas, ni intereses puramente individuales.

Quien se precie de buen orador debe respetar a todos los públicos por igual, considerarlos en la misma medida, lo que no significa que no advierta las diferencias. Si le apunta a los más exigentes, si confecciona su discurso pensando en las posturas de los más reticentes, tendrá más posibilidades de lograr buenos resultados también con los otros, aunque ya dijimos que es muy difícil (a veces imposible) conformar a todos.

Tampoco pensemos que para alcanzar la escurridiza credibilidad debemos saber absolutamente todo acerca de una disciplina, como ya aclaramos en el capítulo dedicado al conocimiento como virtud del orador. Alguien puede ser muy bueno, muy sólido en, por ejemplo, geometría. Qué tal si alguien, en medio de una clase hasta ahí brillante, le pregunta: “Perdón, tengo una duda desde niño: ¿Un triángulo amoroso es isósceles, equilátero o escaleno? ... y el experto no sabe la respuesta. Nadie en sus cabales puede restarle mérito, dudar de su formación y por ello restarle credibilidad a lo que ya dijo y a lo que dirá en materia de geometría por el resto de su vida. El único que queda desacreditado es el pánfilo que expuso el desopilante interrogante.

Luego de estas consideraciones iniciales, hay un trasfondo enorme que involucra prácticamente toda la vida, todos los actos de la persona que habla.

Aquí retomamos la idea de un orador seguro, que sabe de lo que habla, dominador del tema cuando arriesga sentencias, pero también humilde cuando de reconocer flaquezas se trata. Es común que un expositor que refleje las cualidades recién apuntadas gane el respeto del público y resulte creíble, pero este terreno es mucho más profundo, pues se vincula también con la construcción de nuestra imagen. Cada vez que hablamos construimos imagen, sea sosteniéndola o modificándola, pero también es real que cuando no hablamos, mucho de lo que hacemos incide luego, cuando sí hablamos. Esto es clave en este campo.

Recordemos que, cuando alguien se dispone a decir algo delante del público, hay casos en que su currículum, su trayectoria, sus actos previos pesan mucho en la recepción de sus mensajes. Quedan exentos de esto aquellos que se expresan ante un auditorio que poco o nada sabe sobre él; no obstante, apenas lo conoce, la maquinaria se pone en marcha para elaborar una imagen.

CAPÍTULO VIII

Aquí, la cuestión primordial es no descuidar nuestra trayectoria profesional ni tampoco nuestra vida privada, pues de ellas se toman muchos para interpretar y desalojar o incorporar nuestros mensajes. Lo que los demás piensan de nosotros sirve para obstaculizar o para dar crédito a nuestros dichos, y esto nos abre un panorama amplísimo. Lo que hacemos en el trabajo, cómo tratamos a las personas en la vía pública, cómo somos jugando al fútbol, nuestra actitud con el sexo opuesto, las apariciones en los medios de comunicación y una larga serie de aspectos se ponen en juego cuando hablamos en público. De todas esas fuentes abrevan las personas para evaluarnos y, por qué no decirlo, juzgarnos. Aunque en un acto oratorio nadie se atreva a decirlo de forma manifiesta, lo pensarán, y eso será suficiente para hacer de nuestro discurso una pieza comunicativa, tal vez, inútil.

Ser una figura reconocida en el marco social supone la obtención de cierto grado de admiración, pero también puede ser la causa de enconos o envidias. En todos estos casos se interponen, entre el orador y sus públicos, complejos prejuicios o juicios elaborados a partir de pocos elementos. No ser concientes de ellos es, al menos, riesgoso. Esto puede resultar polémico, pues podemos aferrarnos a la idea que sostiene que cada uno hace lo que quiere, en especial con su vida privada, o bien que uno nunca va a conformar a todos los públicos y esto es cierto, pero también es verdad que mientras menos observemos estas recomendaciones, más aristas vulnerables presentaremos como oradores.

Es fundamental aparecer y comportarse como una persona sensata, equilibrada y honesta y, si a eso le agregamos las virtudes antes detalladas, la credibilidad estará a nuestro alcance. Pero no creamos que se trata de algo sencillo de adquirir, ya que la credibilidad, me arriesgo a sentenciar, en el campo de la oratoria es la virtud más difícil de conseguir y, no tan paradójicamente, la más fácil de perder.

Para colmo, el problema más serio es que una vez despojados de semejante atributo, su recuperación se torna excesivamente dificultosa. Eximios o destacados oradores han sufrido esta experiencia, pues pueden hablar muy bien ante las masas o en una reunión familiar, pero por diferentes aspectos de su trayectoria, el impacto de sus declaraciones ha disminuido considerablemente. En este punto cobra un valor inmenso aquello del *archivo*, tanto en su versión real como en su formato metafórico. Resistirlo o no, ésa es la cuestión en materia de oratoria y de credibilidad.

Observemos ahora, más detenidamente, las dos dimensiones en las que podemos dividir este tema. Por un lado, tenemos la vida pública y, por otro, la privada del orador. En torno de la vida pública de alguien, podemos llevar el asunto al ámbito laboral, pues en él tienen lugar muchas escenas de la oratoria. Si un sujeto, jefe de alguna sección de una empresa u organismo estatal, se manifiesta delante de sus empleados para recriminarles algo, para solicitarles un trabajo especial o, simplemente, para conversar un rato sobre cuestiones intrascendentes, todo o buena parte de lo que diga será decodificado y resignificado por parte de los que escuchan a partir de toda la información que poseen sobre el disertante.

Si les llama la atención por un trabajo mal realizado, será mejor que él sepa hacerlo bien o incluso mejor que aquellos a quienes reprende; si habla de ética profesional, será mejor que su derrotero no esté salpicado por ningún hecho de corrupción; y si la temática es trivial, aún así varias cosas de las que ha hecho en su trabajo pesarán a la hora de recibir sus mensajes con agrado o desagrado.

“Quiero que prime la transparencia en la administración de fondos y, de verificar que hay personas que se llevan lo que no les corresponde, voy a ser inflexible”, podría ser el discurso de alguna autoridad cualquiera en diversos

CAPÍTULO VIII

ámbitos. Ahora, si esa persona hizo propia la caja chica en los últimos lugares en los que actuó, en lugar de utilizar los fondos para lo que debía y eso ha tomado estado público, al auditorio no le quedará más remedio que esgrimir numerosos pensamientos en forma de repudio. Cuidado, no siempre serán blanqueados, tal vez para evitarse problemas, pero pueden comentarlos al cabo del discurso moralista y el orador ni siquiera enterarse de que su arenga fue escuchada pero de ninguna manera aceptada. La imagen ya está por el piso y nada la levantará.

“Aquí trabajan sólo los que se esmeran” y hace un par de semanas llevó a la oficina a una chica que todos saben que es su amante y, para colmo, es una inútil en cualquier tipo de tarea. Sí, es otra escena muy habitual en la que tal vez no hubo errores de dicción, se usaron las palabras adecuadas y la voz resonó clara y tranquila, pero en la que los hechos van a contrapelo del discurso, desautorizando completamente al expositor. Uno debe, siempre, respaldar lo que dice con sus actos.

En la vida privada ocurre algo similar. Uno puede ser excelente en alguna disciplina y hablar de ese tema; claro que obtendrá credibilidad, mucha quizás, pero eso no basta para que sea total, porque si hay algo en el pasado del orador que sirva para cuestionarlo, vinculado o no con el tema, relacionado o no con su trayectoria profesional, seguro que no faltará quien apele a ese recuerdo para condenarlo, explícita o implícitamente, antes, durante o luego de su alocución.

Muchos piensan que esto es absolutamente incorrecto, injusto y que lo que los demás piensan corre por su cuenta. Primero pensemos que tenemos la tendencia a desacreditar los comentarios sólo cuando no nos favorecen. Sugiero revisar ese concepto, muy humano por cierto. Luego, también está muy instalado aquello de no dar cuentas de la vida privada, porque uno es dueño y

señor de tal faceta, y que, más todavía, no se deben mezclar absurdamente, pues qué tiene que ver lo que uno puede rendir en el trabajo con otros órdenes de la existencia. En el plano teórico, esta postura es totalmente atendible y yo puedo estar muy de acuerdo, pero en las cabezas de las personas no siempre los razonamientos se efectúan siguiendo esta lógica.

Alguien puede asistir a una fiesta, al cumpleaños de una amiga íntima, y compartir una noche excelente de festejos con seres queridos. Uno puede tomar alcohol y bailar y hacer pavadas que, en otras circunstancias y ámbitos, jamás haría. Luego, al día siguiente, uno puede concurrir al trabajo y demostrar ser muy eficiente. Uno tiene todo el derecho a funcionar de tal manera. Hasta ahí, la diferencia está muy clara. Ahora, imaginemos algunos detalles que complican el caso y que borronean ese límpido límite entre la vida pública y la privada. Si en medio de la fiesta nos tomaron una fotografía en la que tenemos una copa de vino en la mano y se observa a una mujer que nos tomó por atrás, de la cintura y, al parecer, apoya su pelvis en nuestro cuerpo, en un marco de aparente desenfreno, y luego esa imagen fue subida a las redes sociales, y luego comentada por varias personas, allegadas y no tanto, y la vieron nuestros jefes, o nuestros empleados, o nuestros amigos o nuestra pareja, o nuestros hijos, o nuestros padres o todos ellos... Sí, uno puede, efectivamente, refutar todos los comentarios y tomar en solfa la situación, incluso salir indemne, pero también es cierto que muchas historias similares no tuvieron un final feliz.

Con lo dicho, no quiero que se interprete que para ser un buen orador hay que ser aburrido, no asistir a fiestas, evitar la toma de fotografías, ser abstemio, convertirse en un puritano recalcitrante y demás estupideces. No, de ninguna manera. Sí quiero advertir sobre el costado peligroso que todo ello entraña en la actualidad para cualquier persona. Hay quienes opinan que del ridículo no se vuelve y en estas recomendaciones hay algo de eso, pero se puede

CAPÍTULO VIII

ir más lejos, porque algunas experiencias negativas, encuadradas en esta tipología, exceden el plano del mero ridículo.

Cada ser humano goza de un margen determinado de libertad, pero es sabido que hay fronteras. Primero están aquellas dispuestas por el marco legal vigente, de donde derivan las refutaciones más frecuentes, para las personas en general y para los oradores en particular: si hay delitos comprobados, el descrédito estará a flor de piel en muchos auditorios, formales o informales. Luego existen otras muchas barreras para el accionar humano, más difusas, pero que también inciden en la construcción de imagen. La moral de turno, las costumbres, las modas, los códigos de cada lugar y de cada época y todas aquellas que, aunque no se reflejen en las constituciones, tienen gran peso en la valoración y en el enjuiciamiento social. No se puede vivir pensando en lo que los demás van a opinar, pero es preciso cuidarse, protegerse de los comentarios hasta donde se pueda y se quiera, porque, insisto en este punto, cuando uno se dispone a hablar, todo lo que se sabe de nosotros podrá ser utilizado, para bien o para mal.

“Primero que pague lo que debe y después que hable”, puede ser un buen ejemplo de lo que quise transmitir recién. “Es un gran docente, pero no me puedo sacar de la cabeza la imagen que tengo de él en el casamiento de Carlitos, cuando se agarró una curda de novela”, “se besó la camiseta de los últimos cinco equipos en los que jugó” (éste ya lo usé, pero está lindo), “se cansó de hacer porquerías en la televisión y ahora se hace el conductor serio”. En este apartado, la lista también puede ser extensa.

En la vida de las personas hay altos y bajos, eso lo entendemos todos, también que muchas veces no se conocen los motivos reales a partir de los cuales se actúa de una u otra manera, pero estamos obligados a aceptar, aunque no nos guste o favorezca, que hay gente intransigente que al cabo de

una decepción ya nunca renueva su confianza.

Yo puedo ser el referente más eximio de un campo temático determinado y, cuando hablo, recibo el mayor de los respetos por parte de la gente, pero si trasciende que golpeo a mi mujer, se producirá un fenómeno muy común en oratoria (que va más allá de esta disciplina): el de la división del público.

Conocido el detalle escabroso de mi relación conyugal, subsistirán quienes me sigan brindando su apoyo y admiración, los que consideran que mi vida privada no debe mancillar mis logros profesionales. Estarán también los otros que se molestarán por mi actitud violenta, pero no obstante escucharán con atención lo que digo en mi especialidad. Por último, habrá otro segmento que me quitará definitivamente su apoyo, que ya no sentirá respeto por mí, ni como profesional ni como persona; es decir, desaprobará todo lo que hago y lo que digo.

En síntesis, podemos encontrarnos con estas reacciones básicas por parte del público, entre otras muchas probables. La gente se dividirá en la consideración que tiene de mí sólo por algo que hice en mi vida privada. No sé si está bien o mal, pero sé que las personas suelen actuar de esa forma.

La sugerencia podría resumirse en no dar flancos débiles a los demás, entre los que siempre hay enemigos o simplemente personas a las que les desagradamos o que tienen el afán permanente, tal vez enfermizo, de criticar todo y a todos. Queda la posibilidad de minimizar esta cuestión y hacer caso omiso a tales derivaciones, pues no se puede transitar por la vida sin decir o hacer algo que, a la vista de los otros no genere algún comentario crítico negativo. Es real, pero si vivimos de tal forma que no ofrecemos esos costados cuestionables, mejor.

¿De qué nos sirve una disertación brillante si nadie cree en lo que estamos diciendo? Cuidemos con absoluto rigor nuestra imagen, tanto la pública como la privada, pues las conclusiones que los demás obtienen de ellas se manifiestan luego, al momento de recibir nuestros mensajes. El mejor discurso puede no ser efectivo porque quien lo expone no es una fuente confiable. Las causas de la falta de credibilidad se originan en un complejo espectro donde se conjuga casi todo lo que hacemos.

Muchos lectores pueden considerar que en este apartado primó la tendencia conservadora y moralista del autor del libro, que resulta inaceptable eso de mezclar los actos privados con lo públicos, que la gente se olvida de todo muy velozmente, que a personas despreciables se las sigue estimando y todavía se les permiten preciosos espacios laborales, excelentemente remunerados y de mucha exposición y trascendencia, que hay ladrones, violadores y enriquecidos en base a condenables procederes que gozan de la simpatía popular... Bien, eso no puedo negarlo, pero déjenme decirles que más allá de que mis valores más profundos se trasuntan en los párrafos que componen este capítulo, todo lo que dije también encuentra asidero en la observación de la conducta humana a lo largo de la historia, que lo expuesto no emana solamente de mis valores tramontanos.

El juicio ajeno, en particular el de los que no piensan como nosotros, puede ser minimizado pero jamás dejado totalmente de lado, ya que muchos, muchos de esos sujetos, integran los auditorios en los que hablamos día tras día. No podemos pretender hacer lo que se nos dé la gana e impedir la evaluación de los demás, ni mucho menos que no sea tenido en cuenta cuando hablamos.

CAPÍTULO IX

PREVISIÓN

Teseo y su viaje

En la isla de Creta, Teseo había conseguido una gran hazaña: derrotar al temible Minotauro, bestia con cuerpo de hombre y torso de toro, encerrado en el fascinante laberinto que había diseñado Dédalo.

Para lograr semejante proeza, el héroe griego había contado con la inestimable colaboración de la princesa Ariadna, hija del rey de Creta, Minos, con la que partió jubiloso en su barco de regreso a su patria. No obstante la algarabía inicial, ciertos conflictos se desataron en el trayecto y la flamante pareja terminó sus días cuando Ariadna fue abandonada en la isla de Naxos.

El joven, consternado por el percance, sin embargo se sentía conforme con el saldo de su viaje y muy ilusionado con la idea de reencontrarse con su padre, el rey Egeo, que esperaba ansioso en la ciudad de Atenas.

Mucho era lo que tenía Teseo para decirle, para contarle a su padre, pero al tocar las costas griegas se encontró con la trágica noticia: el soberano se había arrojado desde el cabo de Sunión, donde acudía todos los días obsesionado con la vuelta de su hijo, a las aguas del mar.

Este hecho tan triste parecía no tener una explicación lógica, pero fue entonces que Teseo recordó un acuerdo que había efectuado con su padre: al volver de Creta, si su misión terminaba con éxito, colocaría una vela blanca en su embarcación, en lugar de la vela negra que lucía. Las diferentes vicisitudes del viaje hicieron que Teseo olvidara aquel pacto y fue así que Egeo, al divisar el barco que retornaba con su hijo, observara la vela negra y tomara la decisión de quitarse la vida.

Desde entonces, las aguas del Mediterráneo que bañan la costa este de Grecia se conocen con el nombre de Mar Egeo.

**Autor anónimo,
Relato mitológico.
Grecia, AC.**

CAPÍTULO IX

Todo lo que contiene este acápite, hasta nuevo aviso, se vincula con las situaciones formales de la oratoria. No digo que en casos triviales, comunes, cotidianos, uno no deba pensar lo que dice, cómo lo dice y a quién se lo dice, pero llevar eso a un extremo es demasiado y puede robotizarnos o acercarnos a la paranoia. Cuando escribo *situaciones formales*, debemos recordar que me refiero a clases, reuniones de trabajo, conferencias magistrales, ceremonias y otras similares.

Respecto de la previsión, recomiendo estar preparados para tener, según las circunstancias del caso y con la mayor anticipación posible, toda la información útil para estar, justamente, prevenidos. Pasemos a enumerar las cosas que resulta importante conocer a tiempo antes de sumergirnos en la aventura de hablar en público.

Como primera medida, hay que ser cauteloso. Si nos ofrecen hablar sobre un tema que no manejamos del todo, es mejor dejar pasar la oportunidad o, en su defecto, posponerla hasta estar debidamente pertrechados. Una alternativa válida es recomendar a alguien más adecuado o, si insisten en que sea uno el orador, proponer un cambio de temática (o de enfoque) que se acerque más a nuestro campo de dominio.

Segundo, si efectivamente aceptamos el desafío, debemos obtener varios datos relevantes, como saber quiénes organizan y presiden el acontecimiento, para tener en claro qué vamos a decir y ponderar. En materia de ideologías comunicadas es vital prestar atención a las denotaciones y a las connotaciones del discurso. Quiénes compondrán el público, la cantidad aproximada de oyentes, su nivel de formación general y su conocimiento acerca de la temática, también son datos valiosos para elaborar el esquema y el alcance de nuestras palabras. Es bueno que sepamos con anticipación el lugar donde se llevará a cabo el acto oratorio y si podemos verlo personalmente, mejor todavía. No es lo mismo llegar a un lugar para exponer y recién ahí darnos cuenta de que

el auditorio está compuesto por trescientas personas y no por treinta, como habíamos imaginado. No es lo mismo que sean todas mujeres egresadas de la Facultad de Antropología que encontrarse con un público heterogéneo que no finalizó sus estudios de enseñanza media.

Lo que uno puede decir a veces no varía en exceso, pero hay datos que pueden torcer nuestra intención inicial y provocar un giro en el tratamiento del tema principal. Saber si el auditorio estará repleto de empleados públicos agremiados o de empresarios liberales de países vecinos puede incidir profundamente en nuestra disertación.

Otro aspecto que debemos preguntar antes de salir a la palestra se conecta con el formato y la duración de la exposición. Si pudimos obtener previamente un perfil aproximado del auditorio, eso nos servirá para encarar la charla con forma de arenga, de clase universitaria o de congreso y, por supuesto, que además nos permitirá ajustar la charla a un tiempo determinado, pues habitualmente este detalle suele ser dispuesto por los organizadores.

Una variable que no siempre se pondera correctamente es la que se relaciona con los potenciales acompañantes y con los turnos. Es preciso preguntar si hablaré solamente yo o si, por el contrario, seremos tres, cuatro o cinco expositores. De ahí se desprende si seré el primero, el segundo o si me expresaré en último término. Claro, si soy el primero me puedo dar algún lujo expositivo, pues cuento con la ventaja de decir cosas antes de que sean manifestadas por el resto, pero si cuando a mí me toca hablar ya lo hicieron otros dos, tendré que tener mucho cuidado en no repetir ideas, datos o perspectivas. En tal caso, estaré más obligado a decir cosas ingeniosas, a aportar información novedosa, siendo además consciente de las coincidencias y de las diferencias que pudiese presentar mi discurso, comparado con el de mis antecesores. Se aconseja conocer de antemano si uno va a estar sólo en el estrado, si uno es el único que hablará de una temática puntual, porque ello nos

CAPÍTULO IX

otorga ciertas licencias que debemos aprovechar. Si no fuese de esa manera, emerge como algo de mucho interés saber quiénes serán nuestros compañeros de exposición y, en el mejor de los casos, contactarse con ellos para que nos digan, a trazos gruesos, qué van a decir, en qué van a hacer hincapié, que orientación axiológica tendrán sus relatos y luego de eso elaborar el propio.

Lo dicho vale si lo encuadramos, como debe ser, en el marco político o ideológico de la situación, cuyo tenor varía de caso en caso.

La previsión, para ocasiones en las que el prestigio profesional o intelectual está en juego, exhibe una altísima preponderancia. Si la consideramos adecuadamente, podremos definir la extensión del discurso, los ejemplos que daremos, los fundamentos que brindaremos, la ropa que luciremos y las conclusiones que extraeremos y que, probablemente, conformen la base de nuestro intento de persuasión.

Veamos el caso del periodismo, en general, ante un hecho policial destacado. Si recuerdan con cierto rigor todo lo que se dijo inicialmente en los casos como el de la familia Pomar (cuyos miembros estuvieron desaparecidos por unos días y fueron finalmente hallados muertos al costado de una ruta, en 2009), el del cuádruple crimen perpetrado en La Plata (el asesinato de cuatro mujeres en un departamento en 2011) y el de Ángeles Rawson (la chica que fue hallada sin vida en un predio de la CEAMSE, uno de los lugares donde se acumula la basura en la ciudad de Buenos Aires, en 2013), es poco lo que puedo agregar al respecto.

Por varios meses, a cualquier hora, en largas y frenéticas mesas se acumularon especialistas de toda índole, que muchas veces se apresuraron a efectuar análisis que daban resultados que más tarde o temprano, poco y nada tuvieron que ver con lo en verdad sucedido. El debate con poca formación, la sospecha prematura, las conclusiones aceleradas e inexactas, la soberbia al por

mayor y una pornográfica búsqueda del rating no hicieron más que enturbiar los hechos y confundir a los incautos consumidores. En uno de los casos mencionados, muchos lo recordarán, se señaló con contundencia que se trataba de una “brutal violación”, pero al cabo de los estudios correspondientes (cuyos resultados rara vez se esperan para fundar las opiniones), en los mismos medios y de boca de los mismos comunicadores, todos escuchamos que “la chica era virgen”... ¿Se imaginan cuánto mejor sería ese tipo de periodismo si aplicase la previsión en su justa medida? Es difícil imaginarlo, tan difícil como imaginar que esta abyecta práctica comunicativa desaparecerá de los medios en los próximos mil años.

Claro, ya sé, no se busca en tales casos el mejoramiento de la oratoria ni de la comunicación social; no, el objetivo está puesto en otras cosas. Está claro, pero es un campo tan fundamental del andamiaje social que sería maravilloso encender algún día el televisor y observar que los analistas se manejan con cautela y responsabilidad social.

Bueno, sigamos con la previsión, aspecto que también vale para el material al que apelamos para soportar o mejorar la disertación, como punteros, borradores, proyectores, filminas, carteles, fotografías, videos, etc. Nunca se recomienda confiar en que todo va a estar dispuesto en tiempo y forma para cuando lo precisemos, debemos trabajar y monitorear todo para que las cosas funcionen como hemos planificado. Haber comprendido mal un horario, haber confiado en un técnico operador desconocido (o conocido), no llevar con nosotros una copia del discurso o no verificar a tiempo un cañón proyector nos puede jugar una muy mala pasada.

“Menos mal que llegué un rato antes”, “no te preocupes que tengo el power point en mi pendrive”, “el que traía las filminas tuvo un inconveniente, pero el contenido lo sé todo”, son palabras de un orador previsor. “Me dijeron que me quedara tranquilo, que estaba todo bien y ahora me salís con esto”, “no me

CAPÍTULO IX

avisaron que iban a venir tantas autoridades”, “la pantalla está puesta justo donde pega el sol”, “si sabía que el encuentro era tan de gala venía con traje”, son excusas de un orador improvisado que seguramente se expondrá a duras críticas por parte de unos cuantos, si no de todos.

La previsión pone de manifiesto la seriedad con la que el orador toma su tarea, asumiendo cada desafío con la mayor responsabilidad posible para no caer en ligerezas o ser presa de improvisaciones que empalidezcan su pieza oratoria.

Ha ocurrido en innumerable cantidad de ocasiones que el disertante principal de un evento llega al lugar de los hechos y, recién ahí, descubre que hay una multitud dispuesta a escucharlo y, para su desaliento y por su falta de previsión (quizás compartida con los organizadores), se entera de que no hay equipo de audio, de que no hay micrófono. Tendrá que gritar o aceptar que la mayoría no lo escuche, con la consecuente pérdida de atención que esto conlleva. En otras oportunidades, nuestro héroe pensaba que en el recinto ya se contaba con tiza o fibrón, pero no hay nada de eso; o bien que su puntero láser era espléndido, pero como no lo probó antes, cuando se alejó lo suficiente de la pizarra o de la pantalla, observó con estupor que el adminículo formaba una figura de fantasía (como el símbolo de Batman, el escudo de Atlanta o la cruz de Chevrolet), cayendo abruptamente en las arenas movedizas del ridículo.

Ahora detallemos mejor la variable del tiempo utilizado. Siempre es positivo que el orador llegue a tiempo, que sea puntal o incluso que arribe un rato antes. Eso ya es un síntoma de orador responsable, porque si llega tarde (por mejor excusa que esgrima) ya proyecta mala imagen desde el arranque, irrita al público y pone muy nerviosos a los organizadores y a los que trabajan en el área de ceremonial y protocolo. Además, permite acostumbrarnos al clima

imperante, evitar quejas que puedan aumentar nuestra tensión interna y acomodar y disponer todo lo que tengamos pensado, en especial, si planificamos algún recurso complementario de los que ya enumeramos.

Por otro lado, si a un orador le advirtieron que cuenta con veinte minutos para exponer, será mejor que se atenga a lo estipulado. Si utiliza, por caso, sólo doce minutos de los concedidos, el público puede mostrarse decepcionado, deducir que se puso nervioso y se olvidó de un segmento, imaginar que sus conocimientos no alcanzaron en esta exhibición o todo ello junto. Por el contrario, si en lugar de doce habló treinta minutos, provocará la furia de los que lo invitaron, de los organizadores, del moderador de turno, tal vez del público si lo que dice no fue de buen nivel y, estoy persuadido, de los disertantes que le continúan si los hubiere. Se lo acusará de aprovechado, de querer figurar en exceso y de ser irrespetuoso con todos los demás, pues arruinará el desarrollo previsto para un tipo de encuentros en los que el reloj juega un rol por demás destacado.

Si las circunstancias son informales, la cosa cambia. Para empezar, sin embargo, no pierde valor ser puntual, recordando que arribar antes no es recomendable (puede incomodar a los dueños de casa) y que el tiempo límite que indican las normas de la cortesía no excede de los diez minutos de tolerancia. Señalo esto sin dejar de saber que todo varía dependiendo de la confianza que haya entre las personas involucradas.

Luego, continuando con los casos informales, no por más relajados que vayamos hay que soslayar algunas variables. Por ejemplo, es mejor saber si el anfitrión en la cena de esta noche es hinchista de Huracán, si hay gente que no es católica, si el cumpleaños del próximo sábado es militante de La Càmpora, si esa mujer con pollera muy corta es la hermana de algún amigo, si el padre de nuestro nuevo compañero de fútbol fue militar en la época del llamado Proceso de Reorganización Nacional, si el profesor de Derecho Romano es amigo de

CAPÍTULO IX

Jorge Bergoglio, si Pablo es judío, si Ricardo es separado o si Adrián es hijo adoptado. Sí, todo lo que sepamos oportunamente nos puede ayudar para evitar expresiones que nos dejen mal parados. El consejo básico respecto de estas situaciones potenciarles es que no hay que aventurar comentarios comprometedores y, más todavía, sería mejor no poseer una imagen negativa de aquellos que no coinciden con nosotros en sus formas de actuar o de pensar, por supuesto, con los límites del caso.

Aquí debemos poner un freno a la teoría, puesto que no es mi intención llegar a la paranoia. Querer conocer ciertas cosas, contar con un cúmulo de datos determinados antes de asistir a un ágape, fiesta o reunión cualquiera, es bueno para aprovecharlo favorablemente; eso nos permite especular, en el sentido positivo del vocablo. De ahí a pretender conocer el curriculum vitae, por ejemplo, de todos los que asistirán el viernes a la boda, hay una gran diferencia. Tampoco es mi idea no dar a conocer a los demás lo que uno piensa, sobre una variada gama de temas y aunque sean de los polémicos, para evitar cuestionamientos o discusiones. Obviamente que nadie nos puede privar de ese derecho, pero hay que saber manejarlo, teniendo sentido de la oportunidad.

Ahora observemos una recomendación que considero muy útil, puesto que sirve casi para todas las situaciones oratorias con público amplio, sean formales o no tanto.

Uno, en ocasiones, asiste muy desprevenido a una ceremonia o a un aniversario de casamiento, sólo dispuesto a presenciar o a disfrutar lo que harán los demás, sin ninguna responsabilidad aparente. En el caso del acto, uno puede creer que el protocolo, por decirlo de alguna manera, ya está cerrado y que los disertantes ya están absolutamente definidos de forma tal que nosotros seremos, sí o sí, meros espectadores. Pero puede ocurrir que uno de los expositores faltó a la cita y nos proponen hablar... Sí, podemos negarnos, pero si insisten o si una autoridad (de esas a las que no podemos decirles que no) nos

invita a decir algo, será un desprecio (o un desacato) negarnos. Hay que saltar a la palestra y hablar. Pasando a la fiesta en la que se celebra un nuevo año de una boda de amigos o parientes, la cuestión es similar: puede suceder que una o varias personas nos presionen para que digamos algo alusivo. Rechazar la embestida puede ser interpretado como falta de afecto, vergüenza indebida o mala predisposición para los agasajados. Mejor será que hablemos, que digamos algo corto y específico.

En ambos casos tenemos una variable a favor, ya que todos (o unos cuantos) saben que no estaba prevista nuestra intervención oral y que se trata casi de un favor. Con un discurso cortito y al pie, quedaremos muy bien y nos aplaudirán de todos modos, recibiendo felicitaciones al por mayor y una gratitud generalizada, más probablemente en la fiesta, si el auditorio ya consumió bastante alcohol y sobrevuela un espíritu signado por la emoción y la nostalgia. Es decir, aplaudirán cualquier cosa.

Bien, para salir airosos de estas circunstancias, les hago saber que es importante preparar algo, unos dos o tres conceptos básicos relacionados con el tema de ocasión, como para que no nos tomen por sorpresa. Si existe un mínimo riesgo de tener que hablar en público, prepárense.

Queda dicho entonces que conocer con anticipación, en la medida de lo posible, todos los aspectos del acto oratorio que puedan ser útiles para ajustar y mejorar la disertación, para saber qué decir y qué no decir, contribuye notoriamente a elevar el nivel del orador en un sinnúmero de situaciones, formales e informales. Todo ese bagaje será indispensable para que disminuya, además, nuestra tensión interna y, de esa forma, poder concentrarnos sólo en los contenidos de la exposición.

Finalmente, quería referirme a un difundido y aceptado caso hipotético que se usa como ejemplo supremo de la previsión, al menos en los ámbitos más

CAPÍTULO IX

recalcitrantes del capitalismo, que bien mirado es cada vez menos occidental y que nunca fue muy cristiano. Es aquel que dice, que recomienda que siempre hay que tener preparado un discurso corto, creativo, impactante y contundente por si en un ascensor nos cruzamos con un directivo o una autoridad. De tal manera, aprovecharíamos al máximo esa ocasión, casi milagrosa y ambicionada por millones de personas, que puede ser la catapulta que nos lleve a conseguir un puesto mejor, dinero en pingues cantidades, fama, gloria, contactos con celebridades de Hollywood, un yate atracado en el puerto de Montecarlo, parejas envidiables, ropas de las marcas más exclusivas y un lugar para ver a todos desde muy arriba.

Bueno, acuerdo con que uno debe estar preparado para toda situación eventual, como también acepto que gracias a encuentros efímeros algunos hayan alcanzado metas inusitadas. Sin embargo, mi propuesta de fondo pasa por recomendarles que se preparen para ser buenos oradores en todo momento, aunque sea para decirle algo valioso al que se ofrece en la esquina para limpiar el parabrisas.

Si estás siempre alerta, entrenado, precavido, las posibilidades de obtener éxito aumentan. Por otra parte, la persona que pretende ser un buen orador respeta a todos los auditorios, más allá de las finalidades estratégicas que persiga. Para el caso, he visto que muchos que han intentado impresionar positivamente a alguna persona importante o con poder, han logrado el resultado inverso.

CAPÍTULO X

CONDUCCIÓN

Demades y la atención del público

“El orador Demades hablaba un día a los ciudadanos de Atenas, mas como no prestaban mucha atención a su discurso, pidió que le permitieran contar una fábula de Esopo. Concedida la demanda, empezó de este modo:

- Demeter, la golondrina y la anguila viajaban juntas un día; llegaron a la orilla de un río; la golondrina se elevó en el aire, la anguila desapareció en las aguas... - y aquí se detuvo el orador.

¿Demeter? le gritaron- ¿Qué hizo?

Demeter montó en cólera contra vosotros, replicó- porque descuidáis los asuntos de Estado para entreteneros con las fábulas de Esopo.

Eso sucede entre la gente: prefieren darle atención únicamente al placer, dejando de lado las cosas realmente necesarias. Cuidémonos de no caer en ese error. Compartamos equilibradamente el deber y el placer.”

Me permito agregar que, en aquellos lejanos tiempos, todavía no habían hecho su irrupción colosal los teléfonos celulares.

**Esopo,
fábula *El orador Demades*.
Grecia, siglo VI AC.**

CAPÍTULO X

La conducción hay que interpretarla como el control del público, sin pensar que a un buen orador debemos exigirle una puesta en escena autoritaria ante la gente. Incluye una serie de tácticas que nos permite observar la situación y actuar en pos de mantener al auditorio concentrado en nuestra persona y en nuestro discurso.

Si somos coordinadores de un panel, si participamos como oradores principales o si estamos desempeñando un rol docente, con rapidez y precisión, debemos reconocer el estado anímico del público en general, para manejanos con cautela y efectividad.

El manejo de la escena resulta clave para prolongar o acortar un tema, para hacer chistes, para otorgar un descanso, para incitar a un debate o para interrumpirlo y aún para llamar la atención. Como clave inicial para trepar a niveles de excelencia en este punto, es preciso no defecionar en los ítems ya vistos, porque el conocimiento, la argumentación, la convicción, la coherencia, la credibilidad y, quizás en particular, la previsión, resultan capitales para llegar a esta virtud con buen terreno ganado. Si ya hemos tomado nota de lo expuesto en los capítulos anteriores, este apartado se facilita en su ejecución, lo que no significa que no debemos prestar atención a varias recomendaciones que, a priori, aparecen como de menor valía pero que en conjunto no dejan de impactar en el nivel final del orador, positiva o negativamente.

Las miradas al público y los movimientos por el auditorio, también asoman como aliados en estos instantes. Hay que advertir que si bien es sumamente relevante lo que uno dice, el nivel del acto oratorio también depende de lo mucho que podemos atraer la concentración del público a partir de otras herramientas; realmente, muchas veces parece que se trata de una lucha permanente por mantener viva la atención de los oyentes.

Vamos por parte y empezamos por el comienzo de un discurso, circunscribiendo todas estas acotaciones a las situaciones formales de la oratoria.

Cuando llega el momento de hablar, puede ocurrir que un maestro de ceremonias o locutor nos presente y que con eso alcance para que la gente se disponga educadamente a escucharnos. Pero también sucede que tenemos que empezar con el discurso y no hay presentador oficial. En tal caso, debemos esperar llegar al sitio correcto desde donde vamos a dirigirnos al auditorio, ubicar correctamente el micrófono (si lo hubiere), mirar a la gente y entonces hablar. Si no hay equipo de audio, llegar al lugar, mirar a la gente y empezar. Si algunos todavía están hablando o ingresando al recinto, lo mejor es esperar unos segundos para que nadie se pierda el inicio de la disertación y para que los que ya están en condiciones óptimas de escucharnos, no se vean afectados por los movimientos y por los ruidos de los que no lo están. Sólo cuando las condiciones están dadas es momento de hablar; hacerlo antes es incorrecto.

En situaciones familiares y de confianza, se puede pedir silencio con recursos informales, tales como el aplauso o la sucesión de suaves golpes en una copa con un cubierto, pero en todas las demás debemos actuar como se indicó en el párrafo anterior (o parecido) para evitar ser groseros o autoritarios.

Es importante saludar, decir quiénes somos (salvo que ya lo haya hecho el presentador) y poner a la gente en contexto, por ejemplo, enmarcando el tema abordado o explicando las razones de nuestra exposición, a menos que pretendamos impactar con algo repentino o directo, lo que en oratoria es muy tradicional para llamar la atención de manera vehemente, sin exagerar y con mucho tacto, según la circunstancia, porque corremos el riesgo de molestar al público si no apelamos a los modales esperados.

Al respecto de estas consideraciones, es oportuno versar sobre ciertos oradores que redundan en la presentación y en las menciones de algunos

CAPÍTULO X

integrantes del público. Me refiero a los casos en los que existe la figura de un maestro de ceremonias o de un locutor, que es quien tiene bajo su responsabilidad marcar la pauta de la ceremonia. Esa persona, entre otras actividades, luego del saludo de rigor, suele dar lectura al denominado orden de precedencia que no es otra cosa que el listado de las autoridades presentes teniendo en cuenta la importancia de los cargos, de mayor a menor. Ahí es cuando de su boca escuchamos algo así como: “Nos honran con su presencia, el señor Ministro...” y así hasta terminar con “público en general”, “alumnos”, “niños” o el segmento del auditorio que corresponda. Claro que la nómina puede ser larga, incluyendo a diez o más estratos, y si la idea es mencionar a los que en general se ubican en el palco, considerando su cargo, su título académico, su jerarquía (si es integrante de alguna fuerza armada o de seguridad), su nombre y apellido, el tiempo dedicado será aún mayor.

La tarea le corresponde, como dije, al maestro de ceremonias, quien luego de dicha labor es probable que indique el ingreso de los abanderados y nos invite a entonar las estrofas del Himno Nacional. En algún momento, llegará la hora del primer discurso y cuando esto suceda, el orador de turno, antes de deleitarnos (o no) con el contenido de sus palabras alusivas, puede también mencionar a las autoridades presentes... Podrá decirse que corresponde, que es una cuestión propia del ceremonial, que es de persona educada, etcétera; particularmente, recomiendo no hacerlo, por los siguientes motivos:

- 1° La mención correspondiente ya fue realizada por el encargado de dicha tarea.
- 2° A la tensión natural de tener que hablar en público le agregamos la de no cometer errores en la mención de las autoridades.
- 3° Es probable que cometamos errores, ya que deben nombrarse muchas personas y no es sencillo no equivocarse en los nombres, los apellidos, los cargos, las jerarquías, los títulos y en el orden

respectivo.

4° Una equivocación, como la incorrecta pronunciación de un apellido o un error en el cargo, puede provocar enojos varios.

5° Puede suceder que alteremos el orden de precedencia.

6° Tal vez mencionemos a alguien que todavía no se hizo presente o que, por el contrario, se obvie a alguien que sí está.

7° Se jerarquiza innecesariamente al auditorio y aquellos que son nombrados en último término, probablemente no se sientan muy a gusto.

8° Insume un tiempo valioso, pues debemos recordar que muchos de los asistentes están ahí desde hace largo rato (muchas veces parados con varios minutos u horas de anticipación) y, para ellos, cada segundo tiene un valor extra.

9° En caso de que sean dos, tres o cuatro los oradores en el marco del acto y que todos hagan lo mismo, el público debe tolerar que tres, cuatro o cinco veces (hay que sumar al maestro de ceremonias) se mencione el bendito orden de precedencia.

10° Suele ser tan tensa y extensa esta tarea, que muchos oradores, al finalizarla, se nublan y no recuerdan bien cómo habían pensado iniciar su discurso.

El respeto por las autoridades no pasa por dedicarles puntillosamente un discurso; debemos ser más realistas y pensar que hay otros mecanismo más eficientes para obtener el beneplácito de esas personas; además, debemos pensar en el grueso del auditorio, ese 99% que suele concurrir muy temprano a ciertos actos, a veces padeciendo hambre, sed y cansancio. No quiero colocar al público en el papel de víctima, pero no está mal que los oradores observen algunos detalles como éste.

Si no hay presentaciones formales, el orador puede decidir mencionar las autoridades principales o no, quedando siempre la posibilidad de felicitar o

CAPÍTULO X

agradecer a algunos de los componentes del auditorio, como a los anfitriones, a los organizadores o los homenajeados, según el caso.

Como síntesis de estas consideraciones, el inicio de un discurso cualquiera, podría ser el siguiente: “Autoridades y público presente, tengan todos muy buenas tardes. Mi nombre es Sergio Vázquez (si no me presentaron) y es un placer poder decir unas palabras en este encuentro referido a....”

Pasemos a las miradas. Inicialmente resulta significativo elegir adecuadamente el lugar donde nos paramos o sentamos para hablar. Si la organización del evento es rígida y ya tenemos asignado el punto concreto desde el que nos dirigiremos a las personas, no hay mucho para hacer. Me refiero a esas ocasiones en las que el asiento o el atril ya están colocados según el criterio de otros y nosotros, como oradores, no podemos decidir al respecto o proponer modificaciones de último momento. Si embargo, si tenemos la libertad de ubicarnos según nuestra voluntad, hagámoslo en un sitio desde el que tengamos una amplia perspectiva del auditorio. La idea es poder ver a todos con un simple movimiento de la cabeza. Hay que asegurarse que nadie nos quede fuera de la visión, ni atrás, ni muy a los costados; si algo de esto ocurre, demos uno o más pasos hacia atrás o hacia un lado para tener a todos en la mira.

Es relevante que nadie se sienta afuera del acto, sobre todo por responsabilidad nuestra. Que a uno lo miren, cuando integra un auditorio, es importante porque eso otorga sensación de inclusión; además, si un espectador está realmente interesado en seguir el relato, casi siempre sucede que busca al orador con la mirada, porque esa persona quiere tener en foco al disertante y por eso hay que darle esa posibilidad.

Si los asistentes son muchos, hay una recomendación que tiene varios siglos de vida y que no es otra que aquella que nos dice que lo más apropiado es

fijar uno o algunos puntos clave donde dirigir la mirada. Suele ocurrir que el escenario desde el que hablamos no está muy cercano a la gente, sino a varios metros de distancia y por ello será muy difícil mirar a una persona en particular, razón por la cual hay que orientar los ojos hacia una línea imaginaria que atraviesa al auditorio por la mitad, suponiendo que lo dividimos en dos partes: una superior y una inferior, ejecutando cada tanto serenos paneos (miradas de un costado a otro). Esto no impide que podamos hacer otras maniobras con la mirada.

Si no son demasiados los presentes, como puede suceder en una situación áulica o en una reunión en la que oscilan entre los dos y los cincuenta asistentes, es importante mirar a todos. Lo aconsejado para los públicos numerosos también puede aplicarse en estos casos, pero debemos agregar otros ingredientes para perfeccionar nuestra prestación oratoria.

Más allá de mirar a todos, hay que detener la mirada en los ojos de alguien y así rotar por todo o buena parte del auditorio, digamos, democráticamente. Es sólo un instante, unos dos o tres segundos por individuo. Si nos excedemos de ese tiempo aproximado, es posible que pongamos un tanto nervioso al depositario de nuestra atención y también al resto, que sentirá que lo estamos dejando de lado. Esta alternativa no debe aplicarse de forma mecánica, es decir, que no debemos pasar de una cabeza a otra de forma ordenada, barriendo uno por uno de fila en fila, porque pareceremos estúpidos. Definitivamente, no; hay que pasar de un sujeto que está tercero de derecha a izquierda en la primera fila, a otro que está ubicado quinto de izquierda a derecha, en la fila número siete, por ejemplo, y así seguir con otro, interrumpir este método cada cuatro o cinco personas y mirar al horizonte o bajar la vista por un momento corto y volver a repetir lo indicado. La idea es que esto se realice naturalmente. Variar el punto hacia el que dirigimos la vista es la cuestión.

CAPÍTULO X

Si alguien nos efectúa una pregunta, ahí sí lo correcto es mirar inicialmente a esa persona mientras respondemos, sin que sea un pecado capital también luego mirar a otros para integrarlos.

Existen oradores que se concentran en unos pocos asistentes; esto no es bueno. Suelen hacerlo por encontrarse invadidos por un estado de nerviosismo y buscan algo de extraña contención en un puñado de personas; puede ser que lo hagan porque con ellos mantienen un vínculo previo a la disertación, porque aparecen como los más interesados, porque son los más participativos o, simplemente, por estar sentados en los lugares más cercanos al expositor. Esta tendencia es nociva; primero porque jerarquiza a unos oyentes y desprecia a otros, pues sólo con la mirada estamos segmentando la gente. También puede ocurrir que perdamos el manejo global de la situación, ya que aquellos que a los que no contemplamos en nuestra perspectiva visual entenderán que están habilitados para distraerse, desentenderse o, incluso, retirarse del lugar.

Dirigir la vista a las personas nos brinda otra posibilidad que, en esto de la oratoria, suma bastante para el orador, como lo es advertirle a la gente que uno está atento a su accionar, no con el objetivo de una vigilancia panóptica basada en la represión, sino porque esa mínima actitud la obliga a sostener la atención, amén del interés del tema tratado y de otras virtudes de las que pueda hacer gala el que habla. En oportunidades, a un asistente que está distraído, no importa la razón, podemos recuperarlo gracias a mirarlo a los ojos; eso será suficiente para que le llegue el mensaje que pretendemos, que no es otro que contarle en cuerpo y alma como integrante del público.

No sé si han prestado atención a un detalle muy frecuente. Cuando miramos a algunos de los espectadores que tenían sus pensamientos en cualquier parte, suelen devolvernos la mirada con unos suaves cabezazos, como asintiendo lo que decimos, al estilo de esos perritos que exhiben los camioneros en sus torpedos. Casi siempre hay una pizca de hipocresía en tal

acto, pues asienten para dar cuenta de que todo está bien, que siguen ahí con nosotros, que están de vuelta. De inmediato, el orador perspicaz, debe reorientar su mirada sin producir ningún tipo de gesto, pues ya cumplió su cometido.

Cuando uno puede elegir entre estar sentado o parado (o alternar ambas), hay que recordar que si optamos por quedarnos sentados todo el tiempo, esta decisión puede perjudicar la atención de todos los que están en sitios alejados o que tienen algún inconveniente para observarnos. En tal caso, recordar que es mejor mantener los brazos siempre por encima de la mesa, pupitre o escritorio y cuidar los movimientos y las posiciones de las piernas, en especial si hay no hay cobertor o faldón que oculte esa parte del cuerpo.

Las manos por arriba del nivel del escritorio o mesa dispuesta para los oradores en los estrados, deja mejor impresión de los expositores, pues de lo contrario la gente puede cuestionar esta postura por mala educación o falta de respeto. Además, es evidente que le resta fuerza expresiva a quien habla ya que los brazos y las manos no se observarán en su totalidad y ya sabemos que son imprescindibles para que el conjunto oratorio sea completo.

Si nos paramos, aunque de a ratos volvamos a sentarnos, les daremos la posibilidad a muchos de poder vernos mientras disertamos. También hay que advertir que si no hay tarima el público queda a ras de piso y nuestra perspectiva se ve afectada, quedando relegada sólo a las primeras filas. Esta situación conlleva que los que están ocupando asientos en los demás lugares del recinto no tengan muchas chances de seguirnos con la mirada, por la cantidad de personas que se interponen entre ellos y el expositor. En estos casos, para el orador, aparece un conflicto que se vincula con la pérdida de observación de un elevado porcentaje del público, pues al no tener a toda la gente en la mira, varios se sentirán habilitados para no prestar la debida atención; incluso

CAPÍTULO X

podrán creer que cuentan con la libertad para dormir, conversar, usar el teléfono celular a discreción y otras acciones similares. Pararse, aunque al rato volvamos a sentarnos, brinda la posibilidad a muchos de poder vernos mientras disertamos, en tanto que impide que se propague esta tendencia, siempre en contra del disertante.

Al estar parados, podemos descargar algunas tensiones y de tal forma relajarnos un poco. Esa calma relativa, no debe llevarnos a entrar en excesiva confianza con el público, salvo que se trate de una fiesta muy especial o de un espectáculo particular. Por ejemplo, los caballeros pueden colocar una mano en el bolsillo si el clima imperante lo habilita, pero no se recomienda las dos a la vez porque genera incomodidad al hablar y una imagen demasiado canchera. También influye el tipo de pantalón que usemos, porque los típicos de traje, los que tienen el corte oblicuo del bolsillo, facilitan ingresar y mantener la mano en ellos, en tanto que otros, como jeans clásicos, dificultan más la postura.

Hilando más fino en el territorio teórico de las miradas, les comento que no hay que excederse frunciendo el ceño, como ya dije cuando abordamos la cuestión de la convicción, porque pareceremos enojados y lograremos cierto rechazo por parte de unos cuantos. Otra cosa: hay personas que de manera constante tienen las cejas arqueadas, expresando con una dosis de asombro todo lo que dicen; eso tampoco es adecuado, porque descolocan al auditorio. Ya sé que quienes recurren a este tipo de gestos no siempre son del todo conscientes, pero es importante aprender a controlarlos, por eso suele decirse que es productivo, a veces, practicar frente a un espejo o filmarse, para luego hacer las evaluaciones y las correcciones necesarias. Tampoco creamos que estar sonriendo todo el tiempo nos hace lucir más simpáticos. Hay momentos y momentos para sonreír, incluso reír, según el caso.

El exceso de simpatía nos puede crear imagen de chantas, como

decimos habitualmente en nuestra sociedad, de inseguros o directamente de tarados. Además, numerosos segmentos de un discurso no dan para que uno esté, aparentemente, tomándose los a la ligera. Sobre estas facetas, para quienes pretendan abreviar de fuentes más confiables que la que yo les ofrezco, pueden recurrir a especialistas en el campo de la denominada comunicación no verbal, como Sergio Rulicki, que en nuestro país es, tal vez, el más destacado exponente. En sus recomendaciones encontrarán excelente material en todo lo que respecta a las miradas, las sonrisas, las poses de las manos, de los brazos, de las piernas y, en síntesis, de todo ese arsenal comunicativo que le arrojamos al público aunque no hablemos o, en muchas ocasiones, mientras hablamos.

Para el caso de otras situaciones que no tienden tanto a la formalidad, es conocido que lo gestual dice bastante, sea para acompañar lo que expresamos oralmente o por sí solo, cuando no hablamos. Es más, mientras otros hablan, por ejemplo en una conversación cualquiera, lo que comuniquemos con la cara o con las manos, tendrá un valor especial, pues a partir de ello se interpretará que estamos de acuerdo, desatentos, que estamos tomando la temática en solfa o que nos estamos burlando del orador. Es digno tener presente que debemos concentrarnos y tomar conciencia en cuanto a las caras que ponemos (de sobrador, de enfado, de alegría, de lascivia) o a los códigos a los que apelamos con las manos y los dedos (como los de aprobación, negación y otros), porque los demás lo pueden percibir y reaccionar (mejor o peor) en base a ese tipo de mensajes.

Cómo será de importante este campo que algunos se arriesgan a señalar que la comunicación no verbal (yo diría no oral) comprende un 80% del total de los mensajes emitidos por una persona. Tremenda cifra. Sin embargo, también he leído que sólo el 30% de la comunicación interpersonal, cara a cara, se nutre de lo no verbal. Bueno, parece que habrá que hacer más estudios al respecto. Quizás sea cierto, yo no lo sé y no cuestiono los porcentajes, pero me atrevo a decirles que lo que decimos o explicitamos mediante el lenguaje oral,

CAPÍTULO X

en muchísimas ocasiones deja de lado todo lo que se comunicó por otras vías. Imaginemos a un individuo que no profirió palabra durante una exposición, en calidad de público, mostrándose no obstante muy atento al discurso del orador principal, y de golpe irrumpe diciendo: “Hasta ahora nada de lo que ha dicho me resulta convincente” o “escuché con mucha concentración su exposición y en la misma he detectado varios errores, debidos no sé si a su distracción o a su ignorancia”. A no engañarse con las inferencias o con las intuiciones a las que muchos son afectos; en definitiva, lo oral y lo no oral conforman un paquete inescindible de comunicación y hay que estar atento al conjunto.

Digamos algo respecto de algunos movimientos. Si podemos movernos por el auditorio hay que elegir. Debemos tener en cuenta que, si nos movemos, vamos a ganar fuerza expresiva y, tal vez, descargar ciertas tensiones internas. Algo de esto mencioné en otros capítulos, y es aquello de no exagerar ni quedarnos escasos con lo que hagamos con los brazos y las manos, particularmente. El orador que se mantiene muy estático pierde atractivo y el que se mueve mucho, exaspera y molesta. Moverse, cuando podemos optar por hacerlo, nos permite mantener la atención de varios integrantes del público, mientras que permanecer quietos atenta un poco contra esta intención.

Si el orador se desplaza, armoniosamente por un pasillo imaginario frente al público, de manera transversal, obliga a la gente a seguirlo. En estas situaciones hay dinamismo, el auditorio decodifica lo que le llega por los oídos y también por los ojos, pero este valor agregado que podemos alcanzar mediante el accionar descripto, no debe llevarnos a pensar que el expositor debe estar en permanente circulación; es preciso detenerse y permanecer en un mismo sitio algunos momentos, porque también puede cansar eso de estar persiguiendo todo el discurso al orador con la mirada.

En circunstancias académicas, me refiero a clases, algunos profesores abusan del movimiento entre las filas o de ubicarse por largos períodos en el

fondo del recinto. Muy subjetivamente, acoto que no es la mejor manera de llamar la atención o de mantener controlado al alumnado. Si el auditorio, en este caso el aula, está dispuesto de forma tal que los bancos y las mesas o pupitres se orientan hacia delante y, en consecuencia, el lugar en el que se presume que estará ubicado el docente es el frente, cambiar esas condiciones no hace más que complicar a los alumnos, que deberán darse vuelta o perseguir por diferentes zonas al maestro. Si se mueve entre las filas, al estilo de un tiburón al asecho, resulta molesto, y si se queda varado en el fondo, habrá que dar vuelta los bancos o resignarse a una segura torticólis.

Si el lugar destinado para la disertación es ahí adelante ¿para qué ir a otro lugar donde resulta dificultosa la observación? No olvidemos que, cuando le interesa, la gente quiere ver a quien le habla. Solamente acepto sin reparos que el docente (o un orador cualquiera) apele a ciertas prácticas que he cuestionado en este capítulo, cuando los alumnos o integrantes del auditorio son menores de edad o presentan características atípicas que obligan al orador a moverse asumiendo patrones no convencionales.

Para los que son muy inquietos o están muy nerviosos, lo que más recomiendo para descargar tensiones, además de desplazarse por el recinto, es tener una lapicera en las manos o un puntero láser; este último, si es que lo vamos a usar. Es lo más práctico, lo más aceptado y lo menos llamativo.

Por otra parte, hay que tener muy presentes algunas conclusiones emanadas de la proxémica, aunque más no sea un par de ideas. Al momento de hablar en situaciones formales, no colocarse demasiado cerca de ninguna persona del público, menos si uno está parado y la otra persona sentada, porque pondremos partes *delicadas* de nuestro organismo demasiado próximas a la cara del otro, con la cuota enorme de incomodidad que eso conlleva. Cuando la situación es informal, hay que respetar los códigos socioculturales

CAPÍTULO X

que nos señalan que para una típica conversación entre dos personas, la distancia entre una cara y la otra gira alrededor de los cuarenta y cinco centímetros. Hay personas que cada vez que te hablan parece que te van a contar un secreto de la NASA o te van a dar un beso en la boca.

Si bien más adelante abordaremos el tema de la diplomacia, de la cortesía, como atributo destacado del buen orador, ahora quiero expresar que hay diversas ocasiones en las que uno debe comportarse con firmeza, sin caer en la mala educación ni en el autoritarismo. Me refiero a los casos en los que uno puede ejercer como moderador, rol no demasiado simpático, pero bastante común. En tales momentos se debe desarrollar la función hablando lo justo y necesario, sin pretender ser la estrella del evento, porque las figuras relevantes son los demás disertantes. Quien pretende lucirse en exceso se ganará la reprobación de todos. Sin embargo, hay aspectos que precisan una acción concreta, como el estar atentos a equilibrar las participaciones de los expositores y del mismo auditorio, básicamente en lo atinente a otorgar el tiempo de manera justa; también allí es una virtud llamar a silencio cortésmente, si es preciso, a cualquiera que se desubique o que quiera hablar cuando no le corresponde. Se deben tranquilizar los ánimos si uno ve que se está caldeando el ambiente y fomentar la participación si la gente se muestra un tanto apática.

Cuando se es moderador, la tarea no es simple y hay que sobrellevarla con carácter, porque de lo contrario pasaremos a ser una mera figura decorativa.

En situaciones menos protocolares, también es importante mediar en conflictos varios que puedan suscitarse, por ejemplo en una discusión familiar o entre amigos, porque aunque no hayamos sido partícipes directos en la gestación del problema, no está demás que intervengamos para morigerar el

clima tenso al que pueda arribarse. Tal vez, inicialmente recibamos ciertos reproches, algunos cuestionamientos o, por qué no, insultos, por entrometidos; pero cuando las aguas se calmen, seguramente se nos reconocerá la participación ya que alguien, en esos momentos, debe apelar a la cordura y evitar que una simple disparidad de criterios se transforme en una pelea sin retorno. Un buen orador también sabe qué decir en esos incómodos instantes. No inmiscuirse no siempre es la mejor opción, en particular si los que están en medio de una disputa son personas conocidas.

Para los casos en los que se ejerce el rol de jefe, es preciso tener presente que la expectativa es grande por parte de los subordinados, empleados, asesores o personas a cargo, según cada ámbito, porque se supone que la cabeza del grupo o equipo ocupa tal sitio por razones fundadas, más allá de que todos conozcamos mil ejemplos en los que esta condición no se corresponde con la realidad.

El líder debe conocer a fondo a todos los que pueda, para intentar la siempre ansiada e imprescindible motivación, para lo cual es clave hablar toda vez que sea necesario, tanto en forma individual como colectiva. Podrá, si la oportunidad lo recomienda, respetar y aceptar consejos y también críticas, porque eso le sumará elementos para la toma de decisiones; pero también será enérgico en los llamados de atención, para que no se debilite su accionar, sin caer nunca en la petulancia hueca ni menos en el abuso de poder, en cualesquiera de sus manifestaciones.

También es importante que los líderes apelen a cuestiones racionales y emotivas, evaluando correctamente cada circunstancia. A veces se consigue que la gente responda de manera sincera y eficiente esgrimiendo argumentos sólidos que tienden a explicar el por qué de un pedido específico o de una directiva, como un trabajo o una simple gachada; en otras, es vital recurrir a

CAPÍTULO X

elementos emocionales para tocar fibras íntimas y, a partir de ahí, conseguir apoyos incondicionales. Lo mejor y lo más probado, es una mezcla de ambos ingredientes, porque ni todos operan en base a razonamientos abstractos cargados de lógica, ni todos operan en base a aspectos emotivos y sentimentales. Además, esta situación varía según los objetivos del discurso y según las personas, quienes tampoco se movilizan siempre guiados por las mismas motivaciones.

El orador jefe, líder o conductor, debe contemplar estos bemoles discursivos y usarlos estratégicamente en virtud de la circunstancia.

Todo esto se agudiza en relación con el desafío, el riesgo, el costo que entraña la acción que se solicita u ordena, porque convengamos que no es lo mismo hablarle a alguien (o a muchos) para que preparen un trabajo estadístico en una computadora, para que viaje 200 kilómetros a dar una charla de capacitación o para que, en el marco de un conflicto bélico, enfrente al enemigo con grandes posibilidades de perder la vida. En casos como este último, hay que ser conciso, fuerte, claro, directo, sin dejar demasiado margen a la duda, diluyendo muchas de las acotaciones que se observan en el rubro dedicado a la diplomacia.

Siguiendo estas recomendaciones estaremos más cerca de uno de los máximos objetivos que suele perseguir un orador: tener un acentuado control del auditorio y del sostenimiento de su indispensable atención.

CAPÍTULO XI

DIDÁCTICA

Gandhi y el tango

Una tarde, el profesor propuso hablar de un tema de interés general y los alumnos sugirieron que fuese la música.

De tal forma, muchos de los jóvenes dijeron algo sobre sus géneros y cantantes o grupos favoritos. El docente advirtió que un muchacho no se había expresado al respecto y le preguntó:

¿A vos qué tipo de música te gusta?

Me gusta toda la música, todos los géneros -respondió el alumno-.

¡Toda la música! Hummm... Eso es difícil, -acotó el profesor- porque hay muchos tipos y no creo que todos te gusten.

El docente, muy amante del tango, quiso obligar al supuestamente melómano a reconocer que era imposible que le gustase todo tipo de música y lo puso a prueba diciéndole:

Por ejemplo, el tango ¿te gusta?

-Sí, mucho, todos los cantantes -dijo el joven, redoblando la apuesta-.

¿Te gusta Agustín Magaldi? -porfió el docente, con la esperanza de que el alumno aceptase su derrota.

El educando dudó un instante y, ante la sorpresa del profesor, respondió:

- ¿Cuál? ¿El de la India... el Mahat Magaldi?

El profesor tal vez aprendió a no forzar situaciones, a no llevar siempre los temas al terreno de su interés, mientras que el alumno todavía no debe haber tomado conciencia de la magnitud de la libre asociación mental que realizó aquella tarde.

**Anécdota personal.
La Plata, Argentina, 1997.**

CAPÍTULO XI

Aunque puede ser susceptible de vincularse exclusivamente con tareas docentes, la didáctica es una virtud que siempre está presente en cualquier excelente orador.

Esto no significa que cada vez que hablemos debemos aparecer como maestros, ya que si así luciéramos en todo acto parlante, quedaríamos encasillados como personas que adoptamos una postura de superioridad en el dominio de todos los temas y ya se sabe que nadie puede presumir de tal cosa. La didáctica entra en juego de manera permanente, pues en el intento de dar a conocer una idea, un concepto, una perspectiva o una información, una buena cuota de claridad en la forma y en los contenidos es muy importante.

Hay que recordar que, en diversas situaciones, cuando alguien le comunica algo a otra persona, tiene un conocimiento que el interlocutor no, por ello es fundamental intentar ser pedagógicos para asegurar la efectiva transmisión del mensaje y, más ambicioso aún, la comprensión del mismo.

Para mí es muy fácil decir ahora que un orador, para ser didáctico en su exposición, más allá de la situación en la que hable, debe considerar todos los puntos ya vistos y a eso agregarle claridad conceptual. Sí, eso está bien, pero con sólo señalarlo no sumo demasiado. Será mejor que abundemos en la información respectiva, porque ser claros en la comunicación oral es algo relativo y escurridizo.

Mucho de lo que uno dice puede ser fácil de entender y comprender, pero la cuestión se dificulta cuando empiezan a jugar conceptos abstractos, puesto que las garantías en cuanto a su entendimiento no siempre son del todo palpables. Incluso, alguien puede decir que le agradó cómo hablamos y admirar nuestro acabado conocimiento de la temática abordada, pero ese mismo sujeto puede rematar diciendo que no comprendió nada de lo que dijimos.

Guiado por la simple pretensión de ofrecer algunas recomendaciones básicas en este capítulo, no deseo ser muy presuntuoso, no quiero adentrarme excesivamente (de manera osada e innecesaria) en el terreno de la pedagogía, en el que ya muchos han dicho cosas valiosas con conocimientos y argumentos más sólidos que los que yo puedo exponer. Quien anhele ser más didáctico, en especial en los ámbitos educativos específicos, deberá recurrir a otros autores, a otros libros, a otras producciones. Pero si nos aferramos al coto de la oratoria, el punto es el siguiente: no siempre, pero en muchas ocasiones, es preciso poner en contexto lo que decimos. Algo de esto ya manifesté en oportunidad de abordar la coherencia. Cuando damos una opinión o hacemos una intervención, en general, incluso cuando estamos ofreciendo una clase, una charla o una conferencia, en particular, y fundamentalmente cuando estamos discutiendo, es primordial contextualizar nuestros mensajes para que los demás sepan muy bien desde dónde estamos hablando, sobre qué tema específico, a qué apuntamos o aludimos y por qué lo hacemos.

Claro que no es preciso apelar a esta maniobra de manera constante, pues casi siempre se sabe de qué estamos hablando; pero no olvidemos que esto suma bastante para enmarcar correctamente y favorecer el alcance y la comprensión de nuestros comentarios, tanto como para limitar las respuestas y las reacciones de los demás. Una puesta en contexto de nuestras perspectivas, pensamientos, opiniones o aseveraciones, provoca que los involucrados en la comunicación reciban el mensaje (o los mensajes) con, podemos decir, mayor calidad.

Además, lo que decimos aparece como más fundamentado, como si fuese el resultado de un análisis y no una mera acotación espontánea. Ahora si traslademos esto a una situación áulica. ¿Se imaginan cuánto más hubiésemos aprendido en la escuela y en otros niveles educativos, si todos los maestros y profesores hubieran puesto en contexto lo que nos intentaron enseñar?

CAPÍTULO XI

Es inestimable para el alumno que el docente le explique correctamente, con paciencia y en más de una ocasión si es necesario, por qué se está tratando tal tema, desde qué óptica y por qué se recurre a tal teoría o autor. También hay que advertir para qué es útil ver o estudiar algo, cómo se encuadra en el marco general del espacio curricular, cuál es su vínculo con el resto de las asignaturas, con el de la formación global que está atravesando y con su vida actual y posterior. Suena exagerado, pero creo que eso lleva a los diferentes auditorios a prestar más atención, a respetar más las clases, a los docentes y a tener una idea mucho más profunda de la educación y de las actividades que luego se desarrollan, tanto al salir del colegio al cabo de un día cualquiera o bien cuando se ha concluido ya una carrera universitaria.

Hay profesores (cada vez menos) que hacen del dictado una religión o de la no explicación del contexto una regla, con todos los males que ello acarrea. Y no alcanza con hacerlo el primer día de clases, es muy bueno ejercitarlo todo el tiempo, con cada tema, con cada caso, con cada trabajo práctico, con cada libro. Esa también, considero, es una función vital del docente; es valioso invertir tiempo en esa tarea y no sólo en cumplir con los contenidos mínimos en el tiempo que se previó al inicio del ciclo lectivo.

Los docentes (y ya paso a otro tema que domino mejor) no pueden (no deben) estar todo el tiempo quejándose por el nivel de los alumnos, como si esa fuese la única variable a considerar y a partir de la cual se explican los fracasos educativos. Es clave ser autocrítico y pensar en qué se falla para pulirse.

Qué fácil sería ejercer la docencia si los alumnos, año a año, llegasen a las aulas más inteligentes, más interesados, con un piso más alto, más acompañados por la familia y con una base educativa integral apuntalada desde temprana edad por los medios de comunicación.

Ahí está el desafío. Ya que no se pueden manejar todas las variables, actuemos para mejorar aquellas que sí están a nuestro alcance. Claro, coincido en que el nivel del auditorio condiciona el nivel del orador, como en el caso de los docentes, pero lejos está de ser el público el responsable de sus defectos.

Por otra parte, es imperioso ayudar a que las personas se superen, contemplando los niveles de cada uno en el rubro que fuere. Es importante marcar los defectos para contrarrestarlos, pero no se puede pretender demasiado si sólo nos quedamos en eso. El elogio y el estímulo son armas fundamentales para conseguir buenos resultados; reprimiendo todo el tiempo sólo se consigue mayor frustración y peor rendimiento. El docente está para ayudar, para guiar a los alumnos en su búsqueda de conocimientos, saberes o competencias y no solamente para exigirlos.

Volvamos ahora a las situaciones en las que tenemos que bajar al llano ciertas temáticas abstractas, muy elaboradas o intrincadas para ser comprendidas con facilidad o rapidez. Veamos un ejemplo cotidiano. Supongamos que, copa de vino tinto en mano, esperando que nos llamen a comer un asado, le hacemos una detallada descripción del auto que preferimos a un amigo personal; bien, esto no nos garantiza que el interlocutor haya comprendido. En cambio, si al cabo de la disertación, indicamos una marca y un modelo específicos, es mucho más probable que nuestro amigo entienda qué auto es el que nos gusta.

Vamos con otro, pero más detallado. Mis compañeros de oficina me preguntan qué tipo de películas son de mi agrado y yo respondo: “Aquellas que alrededor de una situación personal dan cuenta del contexto histórico, haciendo hincapié en los aspectos sociales, políticos y culturales del mismo, y que, a su vez, nos llevan a una reflexión crítica sin recurrir a situaciones trilladas ni previsibles, como pueden ser la resolución positiva de los dilemas

CAPÍTULO XI

individuales y colectivos planteados en la trama”. Yo me puedo quedar muy satisfecho con mi descripción y también puede suceder que varios comprendan lo que digo y formen una idea acertada al respecto, pero no tengo garantías de que todos comprendan. Será mejor que, además de hacer el boceto oral, cite algunos filmes y todo será más fácil. Para el caso, todo se resuelve si añado que en la lista de mis películas predilectas se encuentran *Jugando en los Campos de Señor* (Héctor Babenco, 1991), *Babel* (Alejandro González Iñárritu, 2006), *Gran Torino* (Clint Eastwood, 2008), *La Fuente de la Doncella* (Ingmar Bergman, 1960) o *Sin Novedad en el Frente* (Lewis Milestone, 1930).

Algo similar sucede si a un joven le solicitan describir el tipo de mujer que le atrae y la pinta diciendo que debe ser “bella, elegante, fina en sus modales, hacendosa, formada, comunicativa, fiel y, sobre todas las cosas, inteligente”. Para muchos no existe, pero para tranquilizar a los interlocutores de turno y en su afán de ser didáctico, el muchacho puede agregar que “Verónica, nuestra compañera de facultad, responde a esas características, según mi apreciación”. Esto es así porque conceptos como belleza, educación o inteligencia, por nombrar algunos, son muy relativos y a veces es preciso objetivarlos, personalizarlos, corporizarlos a través de ejemplos concretos. Luego, los demás pueden no concordar, pero al menos les quedará bastante en claro el pensamiento o la inclinación del orador.

De tal forma, la apelación a la ejemplificación asoma como el mayor recurso para obtener un discurso que pretenda gozar de pedagogía. Siempre es bueno tener a mano uno, dos o más si es necesario para que todos o la mayoría comprendan lo que queremos comunicar. Si nos expresamos muy bien en líneas generales, en especial, insisto, cuando hablamos de cuestiones teóricas o abstractas, suele pasarnos que el público se divide en varios segmentos. Están los que entendieron todo, los que no están seguros de haber comprendido y los que se quedaron totalmente afuera. Si a continuación ilustramos con ejemplos

contundentes y acertados, los primeros ratificarán que entendieron lo que dijimos previamente; los segundos podrán estar más convencidos de su comprensión inicial y los terceros podrán ahora entender o, por lo menos, aferrarse a los ejemplos que brindamos.

No hay más que recordar nuestras épocas de estudiantes (de cualquier nivel) y verificar que hay cientos de conceptos y teorías de las que poco o nada sabemos actualmente, pero seguro que algún ejemplo supervivió en nuestras mentes.

Al respecto, vale acotar que, en diversos tipos de alocuciones, si sólo hablamos de cuestiones teóricas o abstractas, el público quedará más expuesto al tedio, lo que provocará que nuestro discurso sea valuado como menos interesante. Como conclusión parcial, podemos afirmar que para asegurar la llegada de la información enviada por vía oral resultan esenciales los ejemplos, siempre recurriendo a casos concretos de la realidad y ajustados al público involucrado. Los ejemplos permiten, además, otorgar más firmeza a los discursos, dotándolos de mayor diversidad y haciéndolos mucho más entretenidos.

Y hablando de dotar a nuestros discursos con una cuota mayor de didáctica y entretenimiento, otro medio para no despreciar en múltiples ocasiones es la ilustración a través de mapas conceptuales, líneas de tiempo, esquemas varios y, por supuesto, imágenes.

Todos aquellos que tienen algún recorrido por las aulas, en calidad de docentes, conocen muy bien el amplio espectro de herramientas que componen el campo de la didáctica, pero también hay muchas personas que incursionan en el universo de la oratoria y que no han tenido la oportunidad de entrar en contacto con recursos que para muchos no necesitan mención alguna.

CAPÍTULO XI

Pensemos que al hablar, aunque lo hagamos con un nivel adecuado, incluso elevado, no siempre podemos dar por asegurada la captación de la atención del público, ni mucho menos su perdurabilidad. Hay que reconocer que a la gente le gusta que, mientras hablamos, vayamos intercalando los mensajes orales con otros de diferente índole. Sin importar la temática tratada, suele ser entretenido observar filminas, un power point, una simple lámina o un esquema hecho a la vieja usanza, es decir, con tiza nomás.

No perdamos de vista que las personas, cuando ofician de auditorio, en muchas circunstancias se comportan como alumnos y no porque tiren papelitos o estén esperando el recreo. Les agrada mucho que el orador, además de disertar como corresponde, muestre cierta variedad de recursos como los ya enumerados.

Si damos una clase de historia, una línea de tiempo nos simplifica el panorama; para qué agregar algo respecto de los mapas si el asunto se inserta en el campo de la geografía. Si abordamos el tema del manejo y el circuito de la información, un buen mapa conceptual ayudará mucho a los docentes y más todavía a los estudiantes. Cuando se habla de personajes históricos, a quién no le gusta saber cómo era su cara, por eso mostrar un retrato supone un plus de calidad en la clase. Ni hablar del power point o del prezi, sistemas más nuevos que, bien utilizados, elevan la categoría tanto de la exposición como del orador.

En todo caso, si nuestra prestación como oradores no fue brillante o ni siquiera alcanzó los estándares mínimos pretendidos por los asistentes, cuánto mejor será que recurramos a otros elementos comunicativos. Por lo menos, la gente se retirará pensando o diciendo que los gráficos estuvieron buenos, que fueron muy clarificadores. Algo es algo.

Un rubro en el que todo lo señalado se torna casi imprescindible es el de las estadísticas. Ya vimos lo útiles que son en los casos en los que precisamos apelar a ellas para argumentar nuestras ideas o sentencias, pero también resulta imprescindible que su uso esté acompañado por imágenes visuales. Pensemos en alguien que expone recurriendo a muchos números, pero que no los muestra visualmente, sólo los menciona oralmente. Esto provocará, seguramente, un serio problema de asimilación por parte del auditorio, porque salvo que se usen unas pocas cifras y que sean muy precisas, la acumulación de datos numéricos turbará la retención de las cifras y anulará la interpretación pretendida por todos.

Si alguien señala que “la Argentina, con sus 40 millones de habitantes, ocupa el 42º lugar en el ranking mundial de países según la población y que es el noveno por su tamaño” y, a partir de esos datos, quiere elaborar una serie de análisis y conclusiones, no tendrá mayores problemas en ejecutar con éxito su faena. Distinto es si su deseo pasa por indicar los diez países que ocupan los primeros lugares, dando a conocer las poblaciones y la superficies de los mismos y recién después configurar el análisis y las conclusiones. En tal caso, la cantidad de números expuestos oralmente hará de la disertación un teorema inteligible. En casos similares, que las personas puedan ver grillas, tablas, gráficos en forma de tortas o barras, nos acercará a los fines perseguidos, vinculados con la atención del público y la anhelada didáctica. Hay que saber que para retener muchos datos numéricos no alcanza con sólo proclamarlos al viento.

Dejando atrás el tema de las estadísticas, deseo hacer notar un nuevo punto. Hay disertantes que, en su fervor por armar placas, afiches o lo que usarán como soporte de su discurso, incluyen excesiva información en los mismos. Esto acarrea algunos perjuicios. Uno de ellos es que se atenta contra la estética, pues mientras más texto se coloca, más feas suelen quedar las imágenes mostradas. Otro es que se duplica la información y se generan

CAPÍTULO XI

superposiciones, pues lo que dice el orador es similar a lo que aparece escrito y algunos indecisos no saben si leer lo que está exhibido o escuchar al que habla. Esto se complica si el expositor, en el caso de filminas o power points, cambia velozmente las placas, provocando tanta incertidumbre como irritación.

Definitivamente, hay que tener cuidado con estos detalles. No podemos volcar en soportes todo lo que vamos a decir, pues esto también enciende algunas alarmas en el público que, tranquilamente, puede imaginar (o certificar) que el orador no maneja mucho el tema y si, por esas cosas de la vida, no se apoya en el texto proyectado, no tendrá información de valor para aportar. Hay que colocar temas específicos, títulos o detonantes, con imágenes precisas que sumen datos de interés o simplemente ilustren adecuadamente los temas tratados. Con eso ya está muy bien.

En síntesis, se recomienda no recargar con información cualquier tipo de soporte al que apelemos para complementar nuestros discursos, por todo lo antedicho y por otra razón muy atendible: el orador nunca debe perder el protagonismo. Si las imágenes son más interesantes que lo que dice el expositor, algo está fallando, salvo casos excepcionales o instancias puntuales del discurso.

Les comento que si en ocasión de hablar en público, tienen la idea de repartir algún material de lectura o de información complementaria que consideran que la gente deba tener en su poder necesariamente, tomen la precaución de hacerlo sólo en el momento preciso en el que piensen trabajar con él o a partir de su contenido. De lo contrario, lo correcto es ofrecerlo o entregarlo en el final, al cabo de la disertación, para evitar que la gente más ansiosa se entregue a la lectura mientras continuamos con la charla, clase o discurso. Si no seguimos esta mínima indicación, nos exponemos a perder

buena parte del auditorio, distraído momentáneamente por nuestra responsabilidad.

Por último, quería recomendarles paciencia, una aliada de hierro para los que desean ser didácticos. No siempre los ritmos de las demás personas son los que anhelamos y nunca es bueno exaltarse (y menos demostrarlo) si alguien no entiende en el tiempo mínimo pretendido. Un buen orador sabe esperar y respeta la velocidad de comprensión de los demás que, muchas veces, no se vincula con la torpeza mental sino con la falta de información básica para entender mejor lo que estamos diciendo. También le pasa a uno cuando es receptor de mensajes a los que no está habituado, esos que provienen de campos de estudio que no manejamos.

CAPÍTULO XII

DOMINIO DEL IDIOMA

Arístides y los enanos

Hace unas décadas, Arístides (más conocido como Tite), el tío de un viejo amigo de la infancia, viajó por primera vez a Europa. Al retornar a la Argentina tomó su vuelo en Milán y observó que su asiento se encontraba al lado de una joven que leía una revista.

Al poco de despegar, como para sacar tema, Tite le preguntó a la chica a qué se dedicaba, a lo que la muchacha respondió de mala gana:

- Me dedico al hipismo.

Tite apenas disimuló su sorpresa y, luego de pensarlo un instante, con el ceño fruncido, se levantó apresuradamente y se dirigió hacia una de las azafatas, a quien le dijo con tono grave:

Señorita, perdone, pero tendría la amabilidad de cambiarme de ubicación, porque me tocó al lado de una hippie y, la verdad, no tengo ganas de pasar todo el viaje al lado de una persona de esas.

La azafata, bastante confundida, pensó unos instantes y le dijo:

- Mire, señor, por ahora puedo ubicarlo allá, al lado de esa delegación de los Países Bajos.

Arístides, sin dudarlo, contestó:

- Bueno, antes de soportar a la mugrienta ésa todo el viaje, prefiero estar con los enanos.

**Relato familiar.
Milán, Italia, 1974.**

CAPÍTULO XII

Alrededor del adecuado manejo del idioma se dan cita numerosas cualidades oratorias. Algunas de ellas son puramente formales y otras, sin lugar a dudas, estructurales.

Para empezar a desandar este camino específico, debemos acordar que si una persona cualquiera posee un buen léxico, tendrá más posibilidades de expresarse correctamente, eso está muy claro, pero también es real que podrá decir lo que pretenda con mayor variedad y, como plus, ser más precisa en numerosas situaciones.

Sin embargo, no se espera de un magnífico orador que conozca (y menos que utilice) las casi noventa mil palabras que componen nuestra lengua española, pero es crucial en el anhelo de hablar mejor, aspirar a aumentar el vocabulario de manera permanente. Aquí la ecuación es simple: mientras más palabras sepamos, mayores posibilidades de diversidad discursiva tendremos; por el contrario, si sólo conocemos un porcentaje exiguo de vocablos, todo lo que saldrá de nuestra boca estará sujeto a esa escasez. No hay otra posibilidad, seremos prisioneros de una emboscada oral autogestionada. Todos sabemos que un léxico abundante permite ser más florido al momento de hablar, aspecto que con el paso de los siglos ha perdido algo de relevancia pero que todavía nos ofrece la ventaja de darnos algunos lujos orales innegables.

Respecto de la mencionada precisión, tenemos que hay términos específicos que denominan objetos, ideas o valores que tienen su nombre propio y no otro. Para mencionarlos, necesariamente debemos recurrir a ellos y para eso es imprescindible conocerlos primero. Como efecto colateral, mientras más manejo del idioma exhibe un individuo, más posibilidades tiene de comprender mejor cuando le toca escuchar a otros en un examen final, en una clase o en una conversación trivial. La interpretación adecuada de lo que dicen los demás está directamente relacionada con lo que responderemos. A veces alcanza con

desconocer una palabra o confundir el significado de un término para quedar marginado de una charla o, peor todavía, decir algo que nada tiene que ver con el hilo de la temática abordada.

Si queremos acumular beneficios en el rubro, podemos indicar que un vasto control del idioma nos posiciona muy bien en todo lo atinente a la seguridad interna, a las convicciones con las que debe manejarse un orador pulido. Cuando nacemos y nos socializamos, estamos bastante atados a lo que ocurre en nuestro entorno, pues el núcleo familiar directo, los parientes, los amigos, los compañeros de colegio y demás personas que nos rodean en esos primeros años de vida, afectan notoriamente nuestra manera de vivir y, claro está, nuestro modo de hablar, en forma y contenido. ¿Quién no descubrió alguna vez que usaba palabras o frases que eran incorrectas y que la culpa la tenía su abuela, su padre o un vecino? Hablar de culpas tal vez suene exagerado, pero lo cierto es que al hablar por imitación, arrastramos numerosos errores en el uso del idioma. Con el tiempo, en el mejor de los casos, vamos desechando muchos problemas originales y nuestra evolución pasa a depender más de nuestro interés que de otras razones.

No se trata solamente de sumar palabras, ya que la idea es tener la inquietud constante de saber qué significan todas aquellas con las que nos topamos a cotidianos y que hasta hace unos minutos jamás habíamos escuchado o leído. Aquí debe aflorar el orgullo personal, volcado positivamente en favor de aprender algo nuevo siempre. Luego, las situaciones y nuestro criterio dirán si es válida o no la utilización respectiva.

En caso de detentar un léxico amplio, no debe caerse en la práctica nociva de evidenciarlo al sólo efecto de humillar o desconcertar a quienes nos escuchan, salvo situaciones muy puntuales. La ostentación, como en otras facetas de la vida, aja la imagen de las personas.

CAPÍTULO XII

Otra cuestión es saber que los extremos son malos también en este apartado. Exproso esto en referencia a la cantidad de palabras que conviene utilizar al momento de hablar. Debemos apelar al sentido común y ubicarnos racionalmente en la situación sin caer en el laconismo (la casi ausencia de palabras), ni en la verbosidad (la abundancia innecesaria de términos).

Dicho esto, se me impone una necesidad de manera casi imperativa, que es la de recomendarles, acercándome al pecado común de pedirle demasiado a la gente, ir más allá de poseer un vocabulario extenso y agregarle al mismo una importante dosis de conocimientos sobre etimología, la disciplina que se encarga de estudiar y rastrear los orígenes de las palabras. Y bordeando el desatino, de igual manera me animo a decirles que se adentren en la paremiología, el campo que se ocupa del significado y origen de las expresiones famosas o populares. Les aseguro que puede sonar denso, pesado en primera instancia, pero resulta interesantísimo cuando se pierden los pruritos iniciales. Saber de qué palabra deriva un término o en qué hecho histórico nació una frase que usamos todo el tiempo, en qué país o época ocurrió, nos abre un panorama que además de otorgarnos un dominio más profundo de la lengua nos acerca a un panorama cultural tan valioso como seductor. De tal manera, un léxico frondoso sumado a una carga importante de datos sobre etimología y paremiología, componen un conjunto que nos brindará mayor contundencia expresiva, más seguridad al hablar y, como plus oratorio, el reflejo inequívoco de una buena base de cultura general.

Ahora bien, no aceptemos demasiado rápido que el dominio del idioma se circunscribe a exhibir una cifra elevada de términos exóticos, pues ese dominio del español debe abarcar, además del adecuado uso de las palabras, otros aspectos igualmente relevantes como la pronunciación, la construcción de frases y hasta los tonos de las distintas expresiones, como así también los signos de puntuación que tienen lugar cuando hablamos

(especialmente cuando leemos). En definitiva, aquí también hay niveles, ya que al hablar cometemos errores frecuentes, algunos muy groseros y otros no tanto, seguramente porque están más aceptados socialmente; no obstante, si queremos hablar mejor, hay que hacer el esfuerzo para combatirlos y eliminarlos. Insisto con aquello de que nadie va preso por confundir una palabra, alterar su acepción o pronunciar mal un vocablo determinado, pero tampoco pensemos que quedamos al margen de las sanciones, que no serán penales pero que pueden ser muy dolorosas.

Como el asunto es bastante complejo y presenta un panorama muy variado, intentaré ilustrar con una serie de tópicos que incluyen algunos pocos ejemplos que espero resulten esclarecedores.

Comencemos por la correcta conjugación de los tiempos verbales, sin que esto nos lleve a detallar los mismos de manera tediosa. Por donde vivo, muy seguido escucho, por ejemplo: “Si Marcos sería el dueño y el administrador de un bar, cumpliría con el sueño de su vida”. La frase está mal construida, porque lo correcto es decir: “Si Marcos fuera (o fuese) el dueño y el administrador de un bar, cumpliría con el sueño de su vida”. El detalle está en la conjugación del verbo ser. Para algunos es un defecto menor, pero para muchos alcanza y sobra para desacreditar al orador. Una derivación grotesca de este problema es el que se evidencia en los que dicen “pienselón” en lugar de “piénsenlo”, “comalón” en lugar de “cómanlo” y todos los otros ejemplos similares. Puede parecer forzado o que estoy castigando a individuos que por atendibles razones de socialización no han accedido a niveles elevados de educación, pero créanme que he observado estos defectos en personas que podrían encuadrarse en el confuso casillero de los *formados*.

Ya que estamos en tema, quiero manifestar algo más puntual que se vincula con la conjugación de verbos en general. Muchas personas, que se

CAPÍTULO XII

expresan muy bien regularmente, a veces dicen, por ejemplo: “Disculpenmé, pero en esto yo nos los acompaño”. Es mínimo el error, pero error al fin. Se dice *discúlpenme*, es decir que la palabra es esdrújula y no aguda. Esto vale para cualquier verbo, ya que se dice *díganme* y no *diganmé*, *avisenme* y no *avisenmé* y así.

Sigamos con las palabras mal expresadas, que aunque parezca intrascendente, puede destruir cualquier discurso, por mejor preparado que esté. Consideremos con mucha seriedad que un porcentaje nada despreciable de la población suele ser muy intransigente con aquellos que pronuncian mal algunos términos. Una excelente pieza oratoria puede derrumbarse si el orador comete errores en este campo. Aquí tenemos faltas graves, como las de aquellos que dicen *dentrar*, en lugar de *entrar*; *nasta*, en lugar de *nafta* o *refalar*, en vez de *resbalar*. Ustedes dirán que es un exceso colocar estos ejemplos, pero no estén tan seguros de que estos casos sólo se encuentran en zonas rurales, los hay también en rascacielos bien urbanos. Después hay otras, tal vez menos impactantes, pero que no dejan de ser pronunciaciones erróneas. Aquí podemos citar estos casos: *dentrífico* por *dentífrico*, *acnédota* en lugar de *anécdota*, *istitución* en vez de *institución*, *tasi* para indicar *taxi*, *esquisito* cuando se quiere decir *exquisito*.

Vamos ahora con las utilizaciones incorrectas de algunas palabras, rubro muy nutrido y recurrente causal de condena para numerosas personas en cuanto a su manejo del idioma. Para ejemplificar, tengo una anécdota. Cierta vez, un compañero de facultad me hizo, indignado, el siguiente comentario: “¡Lo que hace a veces la gente rica es imperdonable, porque ya no es lujo, es lujuria!” Sí, mi amigo estaba utilizando la palabra *lujuria* como aumentativo de *lujo*. Claro, el pecado se explica por el parecido de los términos, por la semejanza de las palabras en su composición y en su sonoridad, pero la relación resulta difícil de digerir y aquel usuario de nuestro baqueteado idioma, hasta

hoy, ha quedado estigmatizado por aquella falta tan alarmante como risueña. Ah... Sigue vivo, libre... Y obtuvo su título universitario.

Otro ejemplo. “La profesora de Historia nos contó que la reina Victoria de Gran Bretaña fue meretriz de toda la India”. Si me lo dice mi hija Mora, que tiene once años, puede resultar muy gracioso, pero si la narradora de tal hecho es mi otra hija, Josefina, que ya estudia en la facultad, la cosa cambia drásticamente. Confundir *meretriz* con *emperatriz* quizás también aparezca como un detalle menor, pero no deja de revestir gravedad según quién sea el que cometa el error. La confusión suele estar a la orden del día y vienen a mi mente un sinnúmero de casos que me parecen dignos de ser contados, consciente de arriesgarme a convertir este segmento en un simple anecdótico.

Bueno, me arriesgo con un caso más. Hace mucho tiempo, el director del área educativa de la repartición en la que trabajo, le dijo al auditorio de turno: “Yo quiero que nuestra Escuela de Cadetes, en el futuro, sea como La Soborna”. Todo lo demás que dijo, quedó rápidamente en el olvido, pero decir *La Soborna*, con toda la carga de connotaciones, en vez de *La Sorbona*, como se llama la prestigiosa universidad francesa, quedará en mi memoria hasta que me ataque el Alzheimer.

El límite en la aceptación para ciertos usos de palabras y expresiones varias, incluyendo sus significados o sus pronunciaciones es, cuanto menos, bastante sinusoidal. Como ya advertí, la puja permanente entre la ortodoxia y el uso antojadizo que ejecutamos a diario produce un cúmulo de casos que nos exponen a un fallo escurridizo en torno de su legitimidad. Fíjense el caso de la palabra *tilinga*, que es muy curioso en cierto aspecto. En un radio no superior a los 300 kilómetros alrededor de la ciudad de Buenos Aires, su sentido puede ser *tonta*, *libertina* o *que pretende aparentar lo que no es o no tiene*.

CAPÍTULO XII

Hay términos muy usados y, por tal razón, absolutamente aceptados, que no gozan de la bendición de los jefes del idioma, mientras que otros logran sumarse a la lengua con todos los papeles en regla con inusitada celeridad. ¿Cuánto hace que conocemos, utilizamos y comprendemos la palabra *chabón*? Sí, décadas, más de un siglo seguro, pero créanme que la RAE todavía no ha dado el brazo a torcer. Desconozco el motivo, que puede vincularse con su origen profano (el lunfardo) pero no estoy tan convencido de ello, porque si así fuese, el término *marote* (cabeza de maniquí en francés) tampoco debería estar registrado con el significado que todos conocemos: “cabeza de una persona”, en Argentina y Uruguay. Si buscan, van a encontrar que figura *chavón*, término usado en Puerto Rico y que designa a una persona muy molesta. También encontrarán *chaval*, originado en el caló (lenguaje de gitanos) que indica niño o joven, pero *chabón*, como lo escribimos y utilizamos aquí, en Argentina y alrededores, como sinónimo de hombre, tipo, individuo o sujeto, no aparece ni siquiera acotada al Río de la Plata. Bueno, a no desesperar, porque estoy persuadido de que Ángel Villoldo, Enrique Cadícamo y José María Contursi, entre muchos otros, nos apoyarían en esta humilde cruzada idiomática. ¡Y ni hablar de José Gobello!

Bien, dejemos de lado el arrabal amargo y volvamos a nuestro tema. Como contrapartida de lo recién expuesto, tenemos un caso reciente muy llamativo. En 2012, durante un reportaje más, el director técnico de la selección argentina de fútbol, Alejandro Sabella, para definir la manera y el nivel del juego del futbolista argentino Lionel Messi, propuso la palabra *inmessionante*, habida cuenta de que muchos comunicadores y aficionados se quejaban porque el rosarino, supuestamente, había agotado todos los elogios existentes en el idioma español y otras lenguas romances. En un principio, tal declaración no alcanzó una difusión excesiva, pero al poco tiempo la marca de gaseosas *Pepsi* lanzó una campaña por Internet para buscar un calificativo que ilustre el juego del futbolista del Barcelona y los cibernautas se inclinaron por

la palabra inventada por Sabella. Poco tiempo después, sin mediar un gran conciliábulo, la empresa editorial *Santillana* sacó un nuevo ejemplar de su diccionario donde ya figuraba la palabra *inmersionante*, con la siguiente acepción: “Calificativo referente a Messi, a su manera perfecta de jugar al fútbol, a su capacidad ilimitada de autosuperación. Dícese del mejor futbolista de todos los tiempos.” No voy a entrar en una discusión sinfín acerca de varios de los conceptos que no comparto y que integran la definición de este término, para mí, *posmoderno* como pocos.

Esta historia, me parece, constituye un auténtico fenómeno de nuestros tiempos, pues refleja casi a la perfección el poder y la penetración de las redes sociales, de las grandes empresas y del fútbol. De paso, también ilustra en alto grado la dinámica con la que mutan los idiomas, como así también la buena dosis de capricho que rodea este tema.

Veamos un clásico, de esos que tienen en vilo a grandes y a niños. ¿Está bien decir *la calor*? Hummmm... Empecemos por apuntar que calor, como fenómeno natural o físico, no es ni masculino ni femenino, pero hace mucho tiempo alguna persona se refirió de tal forma que, teniendo algún argumento y cierto poder de convencimiento, logró imponerlo como masculino. Dicen que esto sucedió en épocas del recordado imperio romano. Bien, desde entonces, la tendencia ha sido decir *el calor*, pero sabemos que el uso y otros factores alrededor de la palabra en cuestión, nos llevaron a terminar aceptando el femenino, o sea, *la calor*. Si nos atenemos a la jurisprudencia, la Real Academia no ha colaborado demasiado para echar luz sobre el dilema, más bien todo lo contrario, pues a lo largo del tiempo, ha cuestionado (tibiamente) el uso en femenino a la par que lo ha aceptado tradicionalmente como expresión vulgar, y más recientemente como expresión popular en determinadas regiones donde se habla español. Para más datos, en su diccionario, la letra *m* antecede su significado, indicando claramente que *el vocablo es masculino*, pero al final, se

CAPÍTULO XII

puede observar “U.t.c.f.”, que no es otra cosa que “utilícese también como femenino”. ¿Y entonces? Y... no está ni bien ni mal, o mejor dicho, se puede decir de ambas formas.

Puede ahora cruzar por nuestras mentes el siguiente y subversivo pensamiento: si es correcto decir *la calor*, estamos habilitados para hablar como se nos de la reverenda gana. Ocurre, que la legalidad de una palabra, de una frase o de sus significados o de sus pronunciaciones, no siempre está acompañada con la aceptación de todos los usuarios. Considero que casos como el de recién, aunque cuenten con la bendición legal, todavía están perseguidos por la afamada y temible condena social, y es por ello que recomiendo seguir la pauta social. En este ejemplo puntual, prefiero decir *el calor*, porque estoy acostumbrado desde chico y para evitar críticas innecesarias. Si esto estuviese enmarcado en el Derecho Penal, la cuestión sería muy diferente, pues lo que marca la ley está al margen de las consideraciones de turno, más allá de que esta disciplina tampoco puede evadirse siempre de la presión del entorno cultural, que logra afectarla y también modificarla.

El uso debido o indebido de los artículos cobra mayor relieve cuando nos insertamos en ciertos regionalismos. En la zona de Cuyo (compuesta por Mendoza, San Luis y, para algunos, La Rioja) es común decir “la Liliana” o “el Gustavo” para referirse a personas que efectivamente así se llaman. Sería un error... pero suman millones las personas que de tal forma se expresan (y esto incluye a profesores de Lengua locales) que ni el defensor más dogmático del idioma o el propio presidente de la Real Academia Española podría convencer tras furiosa condena a todos éstos que, guste o no, también son hispanoparlantes. ¡Ven, a esto me refiero! Al escribir la palabra *hispanoparlante* aparece el subrayado en rojo (que imagino que al imprimir el libro desaparecerá); les juro que está ahí, marcando un error. Me fijo en el sitio web de la RAE y me recomiendan usar *hispanohablante*. Veré si me acostumbro,

porque aquí el dilema mayor no es incorporar nuevos conocimientos, es que debemos desalojar, erradicar usos y costumbres que arrastramos desde que aprendimos a hablar, es decir, desde que nos convertimos en *hispanohablantes*.

Es el turno de tratar el caso de un término que, desde mi punto de vista, resume muchas de las cosas que he querido manifestar en diversos episodios de este libro. Ustedes se preguntarán por qué no lo traté antes y así me ahorra varias páginas. Sí, puede ser que tengan razón, pero ya está. La palabra en cuestión es *álgido*. El diccionario de la Real Academia Española dice textualmente:

“Álgido, da. (Del lat. *algidus*). 1. adj. Muy frío. 2. adj. Med. Acompañado de frío glacial. Fiebre *álgida*. Período *álgido* del cólera morbo. 3. adj. Se dice del momento o período crítico o culminante de algunos procesos orgánicos, físicos, políticos, sociales, etc.”

De inmediato puede llamar la atención que en la misma definición se asocien términos como *frío* y *fiebre*, y justamente es ahí donde pretendía llegar. La palabra, sin dudas, es sinónimo de *gélido*, es decir, extremadamente frío; pero se usa también para indicar un punto extremo (crítico o culminante, como señala la definición transcrita) que tranquilamente podemos emparentar con *tórrido*, que significa “muy ardiente”. ¿Cómo puede ser que un mismo vocablo signifique un punto extremo de temperatura, sin importar si ese punto es muy bajo o muy elevado? Bueno, la explicación es sencilla y el resultado controversial. Originalmente, en su latín natal, significó *muy frío*, punto extremo de una baja temperatura y luego pasó a usarse como punto extremo de temperatura sin importar si era alta o baja, pudiendo dar idea de algo “muy caliente”. Y así anda la palabra por el mundo, de boca en boca, sin mayores complejos, con toda su incoherencia a cuestas. Aquí tenemos una palabra que podemos usar con acepciones bien opuestas sin temor a equivocarnos. Algunos dicen que se trata de un caso de *inversión semántica*.

CAPÍTULO XII

Saquen sus conclusiones; la mía ya está suficientemente *explicitada*. Lo cierto es que hay reglas, hay normas, pero el uso las desafía todo el tiempo, provocando algunos resultados que complican la cuestión al momento de trazar una línea tajante entre *lo correcto* y *lo incorrecto*.

Si viramos un poco este abordaje, podemos hacer foco en ciertas expresiones coloquiales, a las que particularmente no tiendo a condenar. No las condeno a todas porque muchas de ellas son útiles y algunas muy simpáticas, facilitan la comunicación y distienden ciertos vínculos o situaciones que no merecen el menor protocolo. Seleccionemos un par de ellas y luego, si tienen ganas, analicen el asunto en cuestión. Uno puede decir: “Te espero en el bar que está situado en la calle 49, entre 4 y 5. Intentaré llegar a las 20.15”. Sin embargo, salvo que pretenda ser muy atildado en mis formas orales, puedo rematar la expresión de muchas otras maneras, tales como: “Nos vemos en el bar de siempre a las 8 y monedas”, “...a las 8 y chirolas”, “...a las 8 y pico”, “...a las 8 y algo”. Ninguna de todas estas maneras de decir lo mismo necesariamente es incorrecta, al menos para mí, pues la cuestión está sujeta al contexto, a la intención del orador y a la confianza que exista entre los interlocutores. Pero hay otras, también habituales y familiares para los pobladores de determinados lugares que, siguiendo en mi línea de subjetivismo confeso, se corren del espectro de lo admisible. Aquí, en La Plata, donde resido desde hace tres décadas, resulta cotidiano oír que los ciudadanos digan, por ejemplo: “Lamó Pablo y dice que esta noche nos juntamos en la casa de Maxi, en el diagonal 73 y esquina 11”. Bien, para cualquier platense, nacido o por adopción, queda en claro dónde se efectuará la reunión y nada le hará ruido, pero a cualquier otro ser humano que no responda a esa condición y que hable en español, le sonará como una aberración eso de “el diagonal”. No hay manera de sostenerlo, aunque los platenses se enfaden. Si hasta ellos, cuando indican la manera en que se denomina o se conoce popularmente su ciudad, dicen que es “la ciudad de *las diagonales*”. No hay caso, diagonal se encuadra en el

femenino, en singular y en plural, al menos hasta que muchos millones de usuarios se sumen a los platenses.

Hay miles de expresiones que entrañan algún error, pero no podemos pretender un pulimento tan acabado a la hora de hablar. Si alguien dice: “Eso lo sabe todo el mundo”, sabe que no *todo el mundo* lo sabe, es sólo una forma de decir. Pero si ese mismo individuo dice: “A lo último de su trayectoria, Federico mejoró mucho en su actitud laboral”, está incurriendo en un error en la construcción de la frase, porque debe decir “Al final de su trayectoria...”. Lo mismo cabe para *lo primero*, pues debe decirse, en el comienzo o en el inicio.

Sí, los entiendo, no hay manera de evitar sentir un poco de fastidio, porque todo el tiempo uno comprueba que se trata de una cuestión arbitraria que, para colmo se agudiza con el agregado de la irritante irregularidad y otros caprichos que han impactado en la conformación de nuestro idioma y que se han constituido en regla. Sin embargo, es importante manejar a fondo las normas que regulan el español para aspirar al perfeccionamiento en oratoria; si no tomamos conciencia al respecto, será todo cuesta arriba. Ah... justo: *conciencia* es tan válido como *consciencia*, pero *consciente* está aprobado y *conciente* no. ¡Siga el baile!

Hasta en los dichos populares podemos observar algunas facetas de las que estamos detallando. En miles de oportunidades escuchamos a alguien decir que “A seguro lo llevaron preso”, para indicar que nadie está exento de un castigo o que ninguna persona puede dar algo absolutamente por cierto. La idea es advertir que hasta el más seguro puede equivocarse, pues hay variables que no maneja. Bien, este concepto proviene de una historia medieval española, cuando en ese país funcionaba *la cárcel de Segura*, famosa por el escaso rigor con el que se trataba a los allí internados. Por esa razón, los lugareños decían “A Segura lo llevaron preso”, cuando notaban que un castigo cualquiera no era tan

CAPÍTULO XII

drástico o severo como se esperaba o suponía. Como vemos, poca relación hay entre la versión original y la nuestra, pero creo que ya es demasiado tarde para avisar a los usuarios. Algo similar sucede con “Poner las barbas en remojo”. Aquí es una fórmula oral que se refiere a los casos en que se llama la atención o se castiga a una persona por haber cometido un acto indebido. Lo que no queda en claro es la relación entre *el reto y las barbas en el agua*. Como tantas otras frases, la gente las repite en las situaciones que reúnen las características indicadas pero sin saber ni preguntarse por el nexo que une la forma con el contenido. Ya ha quedado así establecida, pero la expresión original, derivada de la península Ibérica, no dice *barbas*, sino *bardas*. Las bardas son límites, cercos o vallados, históricamente fabricados con sarmientos, pajas o espinos usados para dividir terrenos lindantes. Inicialmente se decía: “Cuando veas las bardas de tu vecino quemar, pon las tuyas a remojar”, para evitar que te ocurriera lo mismo. En el fondo no se trata de un castigo, pero sí de una advertencia. Como vemos, el intercambio cultural aquí también operó de tal manera que el formato y el significado mutaron, tal vez, para siempre.

Siendo tajantes, podemos decir que es incorrecto su uso... pero no creo que tenga muchos adeptos para condenar a la gente por cómo emplea estas dos expresiones populares.

Continuando con este buceo por el enmarañado universo de lo correcto y de lo incorrecto en materia de oratoria, especialmente en lo atinente al dominio del idioma y a su uso respectivo, es oportuno indicar alguna sugerencia sobre la adecuada pronunciación.

La misma, en principio, se consigue dándole a cada letra el sonido que oficialmente se le adjudica. Con esto ya tenemos un interesante terreno ganado en este apartado, pero tal cosa, que parece sencilla, nos llevaría a numerosos dilemas, más todavía si nos entrometemos con las palabras

extranjeras o que se han integrado al español provenientes de otras lenguas. Podemos decir *pisa* para decir *pizza*, y no hay demasiado problema, porque si nos ponemos exigentes y reclamamos que se diga *pitsa*, con la idea de sostener la pronunciación del idioma originario, se nos viene encima una polémica que involucra un vastísimo listado de términos. Para abrirle las puertas al conflicto, ni siquiera necesitamos alejarnos de nuestro propio idioma. Creo que salvo los recién nacidos, todos los demás conocemos a ese personaje, mundialmente famoso, que es el *Zorro*. En España, cuna obvia del idioma español, le dicen *Zorro*, marcando enfáticamente la Z, pero aquí le decimos *Sorro* y dudo que la costumbre en dicha pronunciación varíe en los próximos siglos. Tengo que hacer un denodado esfuerzo para imaginar que los que integran el ala más conservadora quieran modificar esta criollísima costumbre.

Más aún, si nos atrevemos a ingresar en el mundo de los nombres y de los apellidos, el tema es de nunca acabar. Para darnos el gusto, sin extralimitarnos, podemos brindar un contundente ejemplo (prometo que es uno solo). Si nos referimos a Ricardo Enrique Bochini, formidable volante de Independiente de Avellaneda durante casi dos décadas, al apellido lo pronunciamos como lo leemos, a sabiendas de que la lectura también está condicionada por el contexto sociocultural y todo lo que nos enseñaron desde que nacimos. Al respecto no hay mucha discusión, pero algún perfeccionista que intente honrar el origen italiano de ese apellido, puede acotar que lo adecuado es pronunciar *Boquini*. Me parece que aquí debe primar la costumbre, porque ya es demasiado tarde para pretender que los argentinos le digamos *Boquini* al estimado *Bocha*.

Es probable que los españoles hayan resuelto, en numerosos casos, mucho mejor que nosotros algunas de estas dificultades, pues si Shakespeare se dice tal cual y Cruyff se dice como se lee, los usuarios de la lengua pueden hablar con más certezas y los que evalúan tienen menos casos complejos para

CAPÍTULO XII

analizar y dictar sentencia. Esto no quita que los españoles afronten sus problemas vernáculos en materia de uso de su propio idioma y esto sin considerar los históricos diferendos que acumulan con los vascos, con los catalanes y otros habitantes de determinadas regiones. De hecho, hace muy poco me puse a mirar una película en la que hablaban en gallego y, al cabo de unos diez o quince minutos, desistí de la empresa: no entendía nada de lo que decían, más allá de algunas similitudes que existen entre el español y el gallego. Aquellos que pensaron que aquí, en Argentina, se podía exhibir el filme sin necesidad de traducción o subtítulo, se equivocaron bastante feo.

Por más comprensivos que podamos ser en esto de atender la dinámica de las lenguas y su interrelación constante, suele crispár esa moda hiperbólica que lleva a algunos a utilizar términos de otros idiomas en situaciones en las que podrían hablar en español sin ningún tipo de problemas. Es atendible (seguramente por acostumbramiento) que le digamos *jean* al pantalón vaquero (como todavía le dicen mis padres) y que en el mundo de la informática nos veamos invadidos por palabras nuevas y con evidentes rasgos foráneos (basta con citar Internet), pero dar una vuelta por el centro de casi cualquier ciudad y ver en las vidrieras o en las marquesinas *sale*, *wine* o *boulangerie*... es demasiado.

Sostengo que es demasiado aunque sé que puede ello estar vinculado con cuestiones de marketing (debí escribir mercadeo o mercadotecnia), con códigos que las grandes corporaciones pretenden imponer para uniformar sus productos y la comunicación de los mismos en todos los rincones del universo y, probablemente, también con la idea de segmentar a los públicos. Sin embargo, más allá de contemplar estas suposiciones, en el grueso de las oportunidades en que observé tales mensajes me apreció que estaban forzados, generados por pretensiones absurdas de darle relieve a los negocios o por simple arrastre de una moda hueca. Eso sí, sumando todos los casos, sin que nos importen las

causas concretas por las cuales se produce este fenómeno, es real que el idioma se ve asediado e invadido constantemente y alterado de manera continua. Luego queda en cada uno plegarse o abstenerse.

Acerca de las denominadas *malas palabras*, pienso que no son ni buenas ni malas. En eso me sumo a lo que señalase Roberto Fontanarrosa (humorista gráfico y escritor argentino) en aquel recordado III Congreso de la Lengua Española, celebrado en Rosario, Argentina, en el año 2004. Pero sí tengo la convicción que las hay vulgares y ofensivas, siempre atendiendo al contexto en el que se empleen las mismas. Si un funcionario público, en el marco de una conferencia de prensa, monta en cólera y le espeta a los periodistas: “¡Váyanse todos a la puta madre que los parió!”, quedará estigmatizado por tal exabrupto y no escapará a una infinita cadena de condenas desde los más diversos sectores de la sociedad, que le recomendarán utilizar otras palabras, otro tono, otros giros idiomáticos y una muy diferente actitud ante el requerimiento de información. Si en cambio, el mismo funcionario, ante la noticia del accidente de un amigo íntimo, exclama en el seno de su hogar: “¡Mierda, que mala leche tiene este tipo!”, la comprensión del momento no dará lugar al menor cuestionamiento.

Como vemos, las palabras en sí puede que no sean ni buenas ni malas, pero el uso no queda exento de juicios que, en múltiples ocasiones, puede derivar en duras sentencias por parte del entorno.

Con estos pocos ejemplos, que no sé si son los mejores, deseo demostrar que aquello que está apegado a las reglas, no siempre lleva las de ganar y que esto nos complica la vida cuando debemos (o queremos) emitir juicios al respecto, en este dilemático e inconmensurable universo del uso del idioma.

CAPÍTULO XII

Quiero destacar que le he puesto mucha voluntad al asunto, que mi pretensión es ser abierto y comprensivo con muchos casos, pero eso no me ciega y por tal razón, y a pesar de todas las prebendas con las que contamos al hablar, concluyo que es preciso ser enfático en la siguiente advertencia: basta con cometer un sólo error en la dicción de una palabra para que el público salga del auditorio comentando la circunstancia, desechando todo lo otro que hicimos. A veces no se trata de confundir una palabra con otra o de alterar el significado de un vocablo, alcanza con aspirar las eses finales para obtener el fallo negativo de ciertos componentes del auditorio. Y sí, hay niveles; porque todos podemos *comernos* alguna ese final si nos relajamos en una charla íntima y convencional, pero están aquellos otros que no colocan la ese final ni para pedir rescate (ponen S.O.)

Si hay personas quisquillosas con la correcta pronunciación de las palabras, imagínense lo exigentes que pueden tornarse con errores más graves o llamativos.

Sugiero, entonces, ser muy crítico con uno mismo y también generar la opinión ajena respecto de cómo pronunciamos y qué sentido le otorgamos a las palabras cuando las usamos. Tener, también, una constante inquietud por averiguar y saber las formas en que se escriben y los significados que presentan las palabras. Incorporar, lentamente, vocablos nuevos a nuestro léxico. Y, para rematar este segmento del libro, no puedo dejar de solicitarles el uso fundamental del mentado diccionario, fuente excelsa y demostrada de sabiduría en torno de este campo temático. Si es el clásico de papel, excelente; si no tienen a mano uno de esos con formato de libro, no se preocupen, en Internet está la solución. Yo les propongo un sitio al que ingresan con la clave RAE. Sí, refiere a la Real Academia Española. Vieron, tanto cuestionar algunos procedimientos de la secular institución hispana y al final terminé recomendándosela a todos...

CAPÍTULO XIII

SINCERIDAD

Dios y la sinceridad

“El día del Juicio Final, Dios juzga a todos y a cada uno de los hombres. Cuando llama a Manuel Cruz, le dice:

Hombre de poca fe. No creíste en mí. Por eso no entrarás en el Paraíso.

Oh, Señor -contesta Cruz- es verdad que mi fe no ha sido mucha. Nunca he creído en Vos, pero te he imaginado.

Tras escucharlo, Dios responde:

-Bien, hijo mío, entrarás en el cielo; mas no tendrás nunca la certeza de hallarte en él.”

Y claro, hay veces en las que ser muy sincero acarrea consecuencias no deseadas. Es por ese motivo que hay que manejar esa condición de manera estratégica, evitando malgastarla en situaciones que no ameritan su contundente presencia.

Valiosa como es la sinceridad, tanto en el universo de la oratoria como en el de las relaciones humanas en general, hay que cuidarla y dosificarla.

Gabriel Cristián Taboada,
cuento *El Cielo Ganado*.
Buenos Aires, Argentina, 1972.
(Jorge Luis Borges y Adolfo Bioy Casares,
Cuentos Breves y Extraordinarios.
Buenos Aires, Argentina, 1963.)

CAPÍTULO XIII

Debemos ser sinceros siempre y eso nos deparará, en la oratoria y en la vida, numerosas recompensas.

Sería muy bueno que esto fuese verdad. Además, me facilitaría mucho la redacción de este segmento del texto, pero a pesar de que el presente libro está preñado de posturas ideológicas más o menos evidentes, no es un catecismo ni pretende serlo.

Todos sabemos que muchas personas no son siempre honestas (incluso cuando hablan) y, sin embargo, les va mucho mejor que a otras en diferentes planos. En definitiva, ser siempre sinceros no es lo que mejor efecto puede provocar en oratoria, hay que admitirlo. No obstante, no se trata de interpretar absolutamente lo contrario: que siempre debemos mentir o engañar. Como en tantas otras cosas, hay escalas y situaciones. Vamos por parte.

La *sinceridad plena*, entendida como aquella actitud que nos lleva a decir todo el tiempo todo lo que pensamos o sentimos a todas las personas, nos hundiría en muchos aspectos y ámbitos. Seríamos vistos como incontinentes verbales, para empezar, o como desubicados y groseros. Imaginemos que un día nos levantamos con un deseo irrefrenable de ser sinceros con nuestra pareja, con nuestros hijos, con nuestros vecinos, con los que transitan en la vía pública (en calidad de conductores de cualquier medio de transporte o de peatones), con los compañeros de trabajo, con los jefes, con los amigos, con los parientes (ceranos y lejanos), con los alumnos, con los profesores, con los que tenemos contacto a través de las redes sociales... Claro, no nos alcanzaría el día, pero peor aún, tendríamos mínimas posibilidades de llegar con vida al final de esa singular e inolvidable jornada. En caso de que consigamos salvar el pellejo o jugando con la utópica chance de arribar ilesos a horas de la noche, habremos lacerado muchísimos vínculos y herido de muerte una buena cantidad de ellos. De ahí en más, nuestra vida cambiaría definitivamente y no sé si para bien.

No, no es buen consejo proponerles dar rienda suelta a ese caudal, por más veraz que sea y por mejor intención que los guíe.

La sinceridad extrema hay que dejarla para situaciones muy puntuales. ¿Cuáles? Opino que son aquellas en las que la relación lo amerita en gran forma. En principio, podemos ir a fondo con nuestra pareja, con los hijos, con los padres y con los amigos íntimos. No me arriesgaría a agregar más a la nómina. ¿Por qué? Porque, a mi entender, son éstos los vínculos fundamentales en la existencia de las personas, los que afectan en serio nuestra estabilidad anímica y psicológica. Con ellos nos debemos una relación que transite, habitualmente, por la sinceridad, pues de lo contrario deberíamos preguntarnos qué tipo de relación estamos sosteniendo. Claro que hay excepciones, porque esto es muy relativo a cada individuo, sólo quiero esbozar una tendencia. Si no soy capaz de decirle a mi esposa lo que pienso, en diversos planos y no sólo en aquellos que atañen a lo más íntimo de la pareja, me debo preguntar si es válido estar junta a ella. Si no puedo sincerarme con mis hijos, algo está fallando. Si no le puedo decir a mis amigos íntimos lo que cruza por mi cabeza, aunque sean duras críticas hacia sus formas de pensar o de proceder, qué amistad estoy delineando, qué tan amigo soy.

Mantener un nivel de sinceridad en todos esos casos, hace que se fortalezcan las relaciones y que subsistan gracias a la nobleza y no solamente a los tiempos pasados, a la tediosa rutina o a intereses inconfesables.

Además, es preciso indicar que al cabo de estas situaciones, que indudablemente pueden resultar traumáticas, es más probable retornar, hay más posibilidades que en otros casos de restañar las heridas causadas por un grito, por una insidia, por una frase cruel y hasta por un insulto. No obstante, habrá que ver qué es lo que tenemos para confesar, porque cada relación entraña una serie de códigos muy particulares y en cada caso se juegan cosas

CAPÍTULO XIII

distintas. Por ejemplo, existen parejas en las que la infidelidad no es tan mal vista, quiero decir que cada integrante tiene vía libre para vincularse (con todo lo que se imaginan) con otras personas y eso puede ser contado, aclarado, transparentado y no llevar a la ruptura, ni siquiera a una discusión; o sea, lo que para la mayoría es una acción de infidelidad, para ellos es la posibilidad de acceder con libertad a un vínculo eventual. Sin embargo, hay situaciones muy diferentes, las más tradicionales seguramente, en las que una mínima sospecha hace estallar un conflicto de inmensas proporciones. En definitiva, uno sabrá hasta dónde llegar con la sinceridad, qué decir y qué callar.

En términos generales, y saliendo de ese mundo tan peculiar como el de las relaciones de pareja, tampoco pensemos que hay que ejercer la práctica de manera continua, pues el sinceramiento permanente agota, molesta, fastidia y no genera lo que uno suele buscar a través de él: mejorar las relaciones. La idea es apelar a tan valioso recurso con el equilibrio justo y con una frecuencia razonable.

Si los interlocutores de turno, destinatarios de nuestro ataque de sinceridad, ya no son los antes citados y son, por ejemplo, conocidos, compañeros de trabajo (donde reconozco que uno puede tener amigos, muy amigos) o simples transeúntes, la ecuación se modifica notoriamente. La confianza es otra y lo que digamos puede envolvernos en una crisis de dificultosa superación. También es real que nuestra imagen puede verse alterada por mucho tiempo o, lo que es peor, definitivamente. Un sinceramiento total y sin eufemismos puede desembocar en una discusión feroz que acarreará un clima de tensión que puede perdurar más allá de lo recomendable. Hay que tener cuidado y ser cauto hasta donde nuestro temperamento lo permita.

En las situaciones descriptas en el párrafo anterior, debe primar la

mesura, pero esta tesitura no nos debe limitar en la búsqueda de la transparencia, pues no es bueno dejar pasar todo, hacer siempre la vista gorda o ignorar deliberadamente aquellas cosas con las que no estamos de acuerdo. Se puede discutir pacíficamente, se puede opinar libremente, se puede dar a conocer el punto de vista que tengamos sobre un tema en particular aunque sea polémico, pero sin llegar a excederse en la vehemencia o a pelearse. Hay momentos específicos en los que la sinceridad sin vueltas tiene que hacerse presente, incluso en los ámbitos en los que debe aparecer de forma limitada. Por ejemplo, podemos acudir a ella cuando en el contexto laboral estamos convencidos de que las cosas se están haciendo muy mal o cuando alguien del entorno nos quiere forzar a hacer algo que está muy reñido con nuestros valores más profundos.

La sinceridad sostenida es tan importante, es tan valorada por la gente en general, que hasta engendra alguna que otra injusticia, emparentada con el viejo refrán que señala aquello de “hazte la fama y échate a dormir”. Nuevamente cobra valor la historia de *Pedro y el lobo*. Bueno, la moraleja de este apartado está casi al alcance de un recién nacido: la persona habitualmente sincera es creíble incluso cuando miente; la persona que habitualmente no es sincera, no es creíble ni cuando dice la verdad.

Aclarado esto, es momento de señalar que en algunas situaciones uno bien puede no ser del todo sincero. Aquí podemos recurrir a otro pensamiento muy difundido: el fin justifica los medios, que en este caso se vincula exitosamente con el arraigado concepto que emana de la llamada *mentira piadosa* o de la *causa noble*. Hay veces en que no decir toda la verdad o inventar una excusa resulta, tal vez, lo más conveniente. Todo sea por alcanzar una solución que creemos la mejor, para evitar males mayores, para eludir un clima de beligerancia, para esquivar una reyerta absurda o para no provocar un daño innecesario. En todas estas situaciones es preferible *no ser del todo sincero*.

CAPÍTULO XIII

Esto también puede asociarse con un concepto bastante extremo y casi absurdo, el que plantea que si es verdad lo que se está diciendo, hay que soportar los resultados, es decir que siempre que uno dice la verdad está o debe estar disculpado. En general, esto suele darse cuando alguien se ofende por algo que se dice sobre su persona o sobre alguien cercano, entonces, el que lanzó la cruda sentencia, se apoya en palabras tales como: “Si es verdad lo que estoy diciendo. ¿Cuál es el problema?” El problema está dado en lo que acotamos recién, que decir la verdad en ciertas ocasiones no alcanza como argumento para justificar una actitud que puede ser dañina, pues decir la verdad puede molestar, provocar irritación, generar peleas, promover complejos, afectar la imagen de una persona y romper vínculos ajenos, entre otras posibles y nefastas consecuencias. Todo esto se enmarca en lo que podemos denominar *sinceridad dañina*.

Cambiando un poco la perspectiva, vale acotar que es preferible reconocer ignorancia respecto de un tema que fingir sabiduría. Esto habla de nuestra humildad, de nuestros límites y nos apareja otros réditos como los que ya vimos alrededor de la credibilidad. De nada sirve estar todo el tiempo mintiendo o demostrando cualidades que no poseemos, pues tarde o temprano nos harán pagar la cuenta.

Al respecto, es clave que cuando hablemos en público, nunca subvaluemos a los integrantes del auditorio, pues si intentamos engañarlos, suponiendo que no manejan el tema como nosotros, seremos potenciales víctimas de grandes conflictos/humillaciones. Las personas tienden a aceptar y a valorar en grande que el orador reconozca ciertas falencias o ausencias de conocimiento; siempre preferimos que alguien nos diga que no sabe algo a que nos invente información para quedar bien, puesto que tal actitud entraña, como mínimo, una falta de respeto. El orador que prefiere pasar por encima de la gente, menospreciando su experiencia, su sabiduría o su astucia, puede

quedar enredado en un papelón si alguna persona lo desautoriza en el acto. También puede suceder que se quede muy tranquilo, imaginando que logró engañar a un grupo de incautos, pero tal vez cuando termine la reunión, que puede revestir un cariz formal o no, los asistentes destruyan su imagen sin que él jamás se entere.

Pero cuidado con otra arista digna de mención: ser sinceros no significa que debemos desautorizarnos en vano. La oportunidad de aclarar públicamente nuestros conocimientos o nuestras falencias en un tema determinado del que en alguna ocasión nos toque tratar, debe ser muy bien atendida. Si advertimos demasiado a nuestros oyentes sobre lo poco que manejamos un tema, todo lo que digamos, a partir de ese momento, difícilmente será tenido en cuenta. Esto no es extensible a todas las situaciones, hay veces en que conviene decir: “En realidad, el tema que aquí se trata no es mi especialidad, por ello lo que digo no es más que una opinión al respecto. Mi parecer es...”. Así, somos sinceros sin que por eso pierda peso nuestro comentario, ya que más que hacer hincapié en lo que no sabemos, estamos aclarando que lo que pensamos y decimos no es una verdad absoluta ni una conclusión basada en una acreditada formación, sino una expresión entre otras tantas.

Aquí podemos añadir otros ejemplos, como el de un alumno que al rendir el final de una asignatura cualquiera, le confiesa abiertamente al docente que no estudió por equis motivos. Les digo que no es la mejor estrategia. Se puede, quizás, con tal accionar, sensibilizar al profesor si la causa es atendible; se puede conseguir alguna dosis de contemplación si la versión es muy creíble, pero siempre queda todo librado a la voluntad y al humor de quien está a cargo de la evaluación, que tiene todo el derecho de aceptar las explicaciones o excusas del caso o no. Tal vez escuche pacientemente el relato pero determine ponerle ausente al alumno en cuestión

CAPÍTULO XIII

o preguntarle por qué, ante tantos problemas, no postergó el examen. Puede tomarle igual que a todos los demás, o montar en cólera porque le están diciendo *en la cara* que para *su materia* no estudiaron. Sí, también puede desaprobarlo, por lo que considera una afrenta educativa, y no darlo a conocer. A saberlo, hay situaciones riesgosas para liberar la sinceridad.

Si estamos hablando delante de un público más amplio, no hay que decirle todo aquello que planificamos hacer y que, por numerosos razones, no pudimos concretar. Con esto, sólo revelamos desaciertos, imprevisiones o ineptitudes que, en su conjunto, provocan el desaliento y la frustración de la gente. Este tipo de explicaciones aparecen como lamentaciones, como excusas para justificar un nivel más bajo de lo que se esperaba. En síntesis, lo único que conseguimos es mellar la expectativa del público de antemano. Tampoco es bueno hacerlo al final de las exposiciones, pues el resultado final es muy similar. Recordemos que la gente no sabe lo que nosotros pensábamos hacer, decir o mostrar, así que no ganamos nada advirtiendo que la puesta en escena podría o pudo ser mejor. Esto se encuadra en aquel célebre adagio (que no es el de Albinoni) y que muchos adjudican a Carlos Gardel: “No avivés giles, que después se te vuelven en contra”.

Empalmado con la reciente consideración, aparece otro aspecto de la oratoria que se vincula con lo que podríamos llamar *sinceridad innecesaria*. Es el caso de los oradores que anuncian saber poco del tema o que es la primera vez que hablan sobre una cuestión determinada. “Quiero pedirles disculpas, porque el especialista en la materia, por motivos personales, hoy no pudo hacerse presente y por eso es que me pidieron si podía suplantarlo”; si nadie sabía de tal reemplazo, no es conveniente que lo hagamos público. “Buenas tardes, para mí es un placer estar delante de ustedes y, muy especialmente, porque es mi debut como profesor”; los alumnos pensarán que son cobayos en plena experimentación.

Podríamos agregar que resulta adecuado, cuando uno va a esgrimir una crítica negativa, que también incluyamos alguna positiva, como para preparar al receptor. Ya que estamos bautizando los distintos tipos de sinceridad, éste podría ser *sinceridad morigerada*. Si todo el mensaje es una inectiva, bueno, su recepción puede no ser de las mejores, pero si sabemos adornarlo con un par de flores iniciales, quizás se aminore el impacto. “Sos una persona inteligente, que organiza de manera admirable su vida privada y profesional, pero en este caso puntual, considero que te equivocaste”; algo así sería conveniente para que no quede solamente el agujonazo del cuestionamiento. Esto que digo, es similar a lo que ya esboqué cuando abordamos la didáctica, en cuanto a lo importante que es para el alumno recibir estímulos y elogios por parte del docente y no siempre y únicamente reprimendas por lo que no hace correctamente. De igual forma, esto será retomado y ampliado en el rubro que le corresponde a la diplomacia, como otra virtud inestimable del orador.

Podríamos acordar que la *sinceridad sistemática* y bien empleada se valora en grado sumo, pues resulta muy habitual que la gente la utilice como una de las principales alabanzas cuando se refiere a alguien en particular. Aunque ese sujeto tenga facetas no del todo agradables, si es sincero, igualmente se lo admira: “No es muy simpático, pero el tipo es sincero, va de frente”; es una descripción, corta y directa, que hemos escuchado seguramente en varias ocasiones. Por el contrario, aquellos que siempre dan vueltas para decir algo, son cuestionados y a menudo provocan cierto nivel de irritación.

Eso sí, nunca nos comprometamos a resolver problemas o a realizar acciones que no estén a nuestro alcance. En este terreno debe primar la *sinceridad extrema*. Podemos prometer la mejor voluntad, pero jamás debemos provocar la ilusión de solucionar conflictos si no estamos totalmente

CAPÍTULO XIII

seguros de poder hacerlo. Es preferible poner reparos y advertir sobre las dificultades que hacer promesas que no cumpliremos. Y si dimos nuestra palabra, mejor refrendarla, porque las personas a las que defraudamos, en cosas pequeñas o en asuntos serios, toda la vida recordarán si honramos o no nuestras promesas. ¿Cuántas veces hemos escuchado que se cuestiona a alguien con frases como la siguiente? “A ese no le creas nada. La otra vez me dijo que me iba a regalar un traje que no usaba y todavía lo estoy esperando”. Ah... y esa promesa incumplida tal vez sucedió hace 35 años.

La sociedad tiende a preferir que le digan la verdad de manera personal y, por supuesto, con la delicadeza del caso, antes que enterarse de las opiniones ajenas por boca de otros. Digo esto, más allá de que en miles de oportunidades ni siquiera deberíamos opinar. Hay que tener presente que no siempre lo que tenemos para decir es esperado (o deseado) por los demás. Me refiero a que no en todos los casos nuestra perspectiva es necesaria, útil o indispensable, ya que existen muchas circunstancias en las que tranquilamente podemos abstenernos de hablar.

El rol que jugamos, a menudo, no nos da lugar para hacer uso de la palabra. Hay núcleos humanos en los que gozamos de cierto respeto o predicamento y allí nuestro ascendiente permite intervenciones periódicas, las que son tan aceptadas como anheladas. Sin embargo, hay otros grupos en los que tenemos que pensar que no somos líderes, ni gurúes, en los que no contamos con la trayectoria suficiente como para opinar libremente.

Una cosa es ver con buenos ojos que un sacerdote le ponga una acertada dosis de sinceridad a una de sus homilías, diciendo: “De nada sirve que una persona venga al templo todos los domingos, se arrodille y rece con devoción durante una hora, si al salir desprecia a los pobres, o cree que no todos merecen las mismas posibilidades en la sociedad, o que a algunos

deberían matarlos. Nada más alejado de la doctrina cristiana”. Y otra, muy distinta, si en un cumpleaños en el que es uno más de la concurrencia, increpa a un invitado diciendo: “Mire, hijo mío, le sugiero abandonar el camino de la perdición por el que conduce su vida y la de su pareja. Dios no acepta este tipo de vínculos y ya sabemos que en el cielo hay lugar sólo para unos pocos.” Aquí cambia la intervención del clérigo, puesto que semejante nivel de sinceridad no es requerido ni tomado a bien por los receptores, quines manejan su proceder en base a otros valores y que incluso pueden ser agnósticos o anticlericales.

Y ya que estamos, es oportuno recomendar que no siempre que nos lancemos a la osadía de indicar una corrección o sugerir una forma de vivir, debemos hacerlo con el recurso de la amenaza de fondo. Para ser más claro, se trata de aquellos casos en los que alguien no cumple en primera instancia con los objetivos pretendidos por otro, vínculos en los que, en general, hay una relación de poder o de dependencia. Sería cuando un maestro busca persuadir amedrentando a su alumno con la desaprobación, un jefe a su empleado con el despido, un cura a su fiel con el infierno o una madre a su hija con una penitencia. Considero que esa debe ser la última opción, que primero hay que abordar el tema con adultez y remarcando los aspectos positivos y los beneficios que siempre entraña hacer las cosas bien. Ahora, si así y todo no hay respuestas satisfactorias, podemos pasar a la segunda fase.

Convencer por el terror no es el mejor camino de la persuasión; la historia lo comprueba, más allá de que se alcancen los resultados pretendidos.

Nos queda por decir algo respecto de la ironía, como herramienta utilizada en aquellos instantes en los que aplicamos la sinceridad. Es un arma... pero requiere audacia primero y una gran dosis de ubicación después. Si una conversación nos lleva a un enojo incontenible y a querer manifestar con

CAPÍTULO XIII

vehemencia lo que pensamos, cuidado; podemos recurrir a la mordacidad para ser más elegantes y así revestir, de paso, con un toque de humor fino nuestra arremetida. Pero no olvidemos el contexto, pues de no darse tal hecho en el ámbito adecuado o con las personas indicadas, podemos generar un problema serio, porque el destinatario de nuestra ira va a entender con absoluta claridad que lo estamos cuestionando o peor, que lo estamos dejando como un tonto, que nos estamos burlando de él. La ironía es fabulosa si el clima es distendido, pero en casos de tensión ambiental, suele agregar combustible a los incendios, porque se la interpreta habitualmente como una falta de respeto.

Como resumen superfluo de este capítulo, nos queda que la honestidad plena hay que aplicarla hasta donde se pueda, atendiendo a la trascendencia de la situación y, en particular, a la de los vínculos en juego. Cuando no aparece como recomendable la verdad cruda, utilizar el sentido de ocasión para no agigantar situaciones problemáticas o generar desconfianzas o perjuicios innecesarios para nosotros o terceros. Para causas nobles está habilitada la mentira (sin exagerar).

CAPÍTULO XIV

DIPLOMACIA

Martín Luther King y su sueño

La historia de la humanidad exhibe un inmensa y lamentable lista de atrocidades, pero pocas pueden equipararse con la sufrida por las personas de origen africano que fueron trasladadas a los Estados Unidos y sometidas a la esclavitud.

En aquel período, que se extendió desde el siglo XVII hasta el XIX y cuyas secuelas aún continúan, encontramos un sinfín de hechos nefastos, signados por la vejación más execrable que pueda imaginarse.

Sobraba material para el rencor, para la venganza, para la violencia y, no obstante, hubo algunos, como el pastor protestante y líder en la defensa de los derechos de las personas de raza negra,

Martin Luther King, que prefirieron tomar otro camino, demostrando que, a pesar de todo, se podía conseguir lo pretendido a través de la paz, de la razón, de la diplomacia.

Un día, en Washington, ante unas 200 mil personas, delante del monumento a Abraham Lincoln, dijo: "Hace cien años, un gran estadounidense, cuya simbólica sombra nos cobija hoy, firmó la Proclama de la emancipación. Este trascendental decreto significó como un gran rayo de luz y de esperanza para millones de esclavos negros, chamuscados en las llamas de una marchita injusticia. Llegó como un precioso amanecer al final de una larga noche de cautiverio. Pero, cien años después, el negro aún no es libre; cien años después, la vida del negro es aún tristemente lacerada por las esposas de la segregación (...) Hoy les digo a ustedes, amigos míos, que a pesar de las dificultades del momento, yo aún tengo un sueño. Es un sueño profundamente arraigado en el sueño americano. Sueño que un día esta nación se levantará y vivirá el verdadero significado de su credo: afirmamos que estas verdades son evidentes, que todos los hombres son creados iguales (...) Sueño que mis cuatro hijos vivirán un día en un país en el cual no serán juzgados por el color de su piel, sino por los rasgos de su personalidad. ¡Hoy tengo un sueño!"

**Martin Luther King,
fragmentos de discurso.
Washington, EEUU, 1963.**

CAPÍTULO XIV

Íntimamente vinculado con el contenido y con las recomendaciones que pueden leerse en el capítulo anterior, encontramos en este apartado el tema o la cuestión de la diplomacia.

Entre otros significados, el diccionario oficial de nuestra lengua, define a la diplomacia como “habilidad, sagacidad y disimulo”; también como “cortesía aparente e interesada”. En oratoria hay un poco de todo eso. Claro que se trata de una habilidad, pues quien habla, ya quedó claro, a diario pretende persuadir o al menos lograr algún tipo de rédito en la comunicación con otros.

La sagacidad también tiene su cuota, pues hay que ser suficientemente astuto para saber cuándo hablar y cuándo callar, ya que hasta un silencio puede ser muy diplomático. Lo que le corresponde al disimulo podemos asumirlo a manera de consejo para guardar las formas de ocasión, sin caer en groserías o agresiones. Finalmente, lo que deseo rescatar con la palabra diplomacia o aquella virtud que pretendo emparentar con tal vocablo, nada tiene que ver con la acepción que la asocia con la cortesía aparente y (mucho menos) interesada, porque así presentado el tema, parece que somos diplomáticos cuando fingimos buenos modales con intenciones rastreras, cuando apelamos a la buena educación sólo para encubrir hipocresía o cosas peores. El objetivo básico es rescatar la cortesía, sin los demás aditivos, y sumarle algunos de los conceptos que veremos a continuación.

Resulta complejo determinar qué fines persigue una persona cuando habla y esta incertidumbre se extiende a los que apelan a la diplomacia.

Desde la parcialidad, opino que debe usarse como herramienta habitual con fines nobles, que no son otros que los que nos llevan a entablar relaciones sanas y productivas y, aunque suene ingenuo, involucrando a la mayor cantidad

de gente posible. Digo esto, sin desconocer que las relaciones humanas frecuentemente aparecen como oscuras aun para el analista más agudo y experimentado.

La idea que intento trasladarles es bastante llana, recurriendo al sentido popular que solemos otorgarle al término *diplomacia*. Cuando decimos que alguien es diplomático, a menudo, apuntamos o aludimos a un individuo que se caracteriza por obrar con mesura, con calma, y que habla, aun cuando increpa o llama la atención, respetando al otro y utilizando las frases adecuadas para no herir susceptibilidades, para aclarar los conflictos desatados, para no enardecer los ánimos y, en el mejor de los casos, para invitar a la reflexión.

Para llegar a esas metas se precisa, entonces, ser diplomático, pues existen oportunidades en que debemos actuar con discreción, observando las posturas, los argumentos, las estrategias y las falencias de los interlocutores de turno, sin mostrar todas nuestras cartas en primera instancia. La diplomacia asoma como un contenedor, o al menos como un filtro, cuando nos exasperamos, cuando algo nos irrita, cuando tenemos ganas de espetarle a alguien una verdad (para nosotros) sin vueltas, cuando no compartimos una opinión, cuando algo nos afectó, cuando nos sentimos aludidos por una crítica de esas que no podemos dejar pasar. Como observamos en el ítem precedente, correspondiente a la sinceridad, sucede casi a diario que la franqueza más visceral, más directa y más peligrosa, nos asalta cuando nos enfadamos, pero también asumimos que eso nos lleva, casi sin remedio, a enredarnos en discusiones o grescas de variada índole.

Está comprobado que la diplomacia nos permite decir (casi) todo lo que tenemos ganas, sin correr tantos riesgos de generar conflictos. En verdad, me parece un recurso de los más valiosos, porque verter todo lo que uno piensa

CAPÍTULO XIV

o siente, con altura, con nivel, sin apelar a bajezas, es fabuloso. No sólo liberamos nuestro caudal de sinceridad (o de veneno), sino que desarmamos al interlocutor que quedará mal parado si responde agresivamente. Sí, hay situaciones en las que por más diplomáticos que seamos, las reacciones de los afectados pueden ser, no obstante, muy acaloradas o violentas; eso hay que reconocerlo. Sin embargo, no son pocas las ocasiones en las que una palabra justa, con el tono adecuado, en el ambiente exacto, disminuye la rispidez eventual.

Pero cuidado, no nos conformemos con estos fines menores, pues no se trata exclusivamente de apaciguar respuestas negativas o airadas, de esquivar insultos o de evitar goliardías; tampoco sólo de ofender a los demás con sarcasmos, ni de liberar pasiones o sentimientos bajos mediante una oralidad fina y calculada. También es importante y digno de destacar, que cada vez que una persona dice las cosas de la mejor manera posible, puede tener como objetivo que el otro las comprenda, las analice y las pueda llevar a la práctica, cambiando una actitud o modificando una idea.

Con la diplomacia no sólo evitamos problemas, también podemos adentrarnos (aunque sea un ápice) en la filantropía, ayudando a los demás a repensar, comprender y a actuar mejor en diversos rubros.

Con su permiso, es hora de algunos ejemplos. Un hombre, intentando ser diplomático, le comenta a un compañero de trabajo: “La semana pasada conocí a tu hermana; es muy linda, muy sensual, pero su atuendo era bastante provocativo”. Son términos de elogio, pero en el comentario hay un dejo de cuestionamiento y, peor aún, de lascivia, de tal forma que el interlocutor bien puede interpretar que quisieron insinuarle que su hermana tiene pinta de *vedetonga* o de *gato*.

No, no va a funcionar... , intentos de diplomacia como el de recién no logran esconder el juicio de valor en lo más mínimo, ni disminuir el efecto en el receptor del mensaje.

La diplomacia, considero, es útil para casos como los siguientes. Un periodista le dice a su entrevistado, un músico: “Al principio de tu carrera hiciste un montón de temas bastante mediocres. ¿Te arrepentís de esa etapa?”. Pudo decirle lo mismo de otra forma, por ejemplo: “Tu carrera está signada por una marcada evolución en la calidad de tus composiciones. ¿Cómo evaluás esta circunstancia?”. Otro caso. Un docente se dirige a dos alumnos diciéndoles: “Por favor, tengan la amabilidad de prestar atención, porque los demás no escuchan bien lo que estoy diciendo. Gracias”; en lugar de exasperarse y gritar: “¡Cheeeee, ustedes dos, por qué no se dejan de romper las pelotas, que los demás no escuchan un carajo!”. Es evidente la diferencia, aunque el contenido es el mismo.

Un conocido principio nos advierte que “el que se enoja lleva de las perder”. Ocurre que en esto de la oratoria, sobre el que habla recae un gran peso, la mayor responsabilidad, muy por encima de la que puede tener el público. Alguien del auditorio puede dormitar durante una conferencia, puede mandar un mensaje desde su teléfono celular, abrir y masticar un caramelo, conversar disimuladamente con quien se encuentra a su lado o retirarse de la sala; nada de todo eso alterará en demasía la exposición. En cambio, si alguna de las acciones enumeradas las realiza quien diserta, todo puede terminar en un papelón. Debemos ser muy conscientes de que el orador, a veces por cuestiones menores, puede quedar desacreditado, por demostrar improvisación, distracción o escasa educación.

La diplomacia, muy a menudo, tiene como antesala a la paciencia, por ello debemos controlar el temperamento cuando hablamos. No interesa que

CAPÍTULO XIV

nos molesten, que nos interrumpan, que nos insulten o agredan de alguna forma. En tales situaciones, el orador debe mantener la calma, el manejo adecuado de sus peores impulsos y no entrar en el juego propuesto (que puede ser intencional o no) por parte de uno o varios integrantes del público.

Imaginemos que un sujeto insiste con repetidas preguntas mientras intentamos darle continuidad a nuestro discurso. Decirle: “Flaco, ya te respondí bastante. Dejame seguir”, no sería el camino más recomendado desde la diplomacia, pero sí puede ser prudente que digamos: “Valoro tu inquietud, pero para no cortar demasiado la comunicación con todos los demás, si querés, seguimos cuando termine. No tengo problemas en quedarme un rato para conversar con vos y con los demás que lo deseen”. Si además de muchas, las preguntas son absurdas, no conviene humillar señalando: “Mirá, no vine hasta acá para responder pavadas” o “no imaginé que el nivel era tan bajo”. Se recomienda responder igual, sin tener en cuenta el nivel de la pregunta, llevando la temática hacia donde queremos.

Para los casos de agresión, nos defendemos con convicción y argumentos, sin perder la compostura, rebatiendo los embates con solidez, con soltura y aferrándonos a los ítems específicos. No es bueno desacreditar al otro innecesariamente, incluso está muy bien, si cabe y lo consideramos oportuno, que le demos la razón en algún punto. Tal actitud limita la ferocidad ajena, nos otorga un halo de dominio personal y de autoridad que jamás alcanzaríamos si nos envolvemos tontamente en un cruce de acusaciones gobernadas por la vulgaridad o el infantilismo.

Sobre las interrupciones es muy similar mi postura: no cortemos los discursos de otros, se den en contextos formales o informales, pero cuando nos toque hablar, seamos firmes sin ser arrogantes ni prepotentes, hasta donde se pueda.

Al comportarnos de esa manera, de la recomendada, en la mayor cantidad de ocasiones lograremos la aprobación del público en general, mantendremos el control de la exposición o del debate (si es tal) y disminuirémos la tensión ambiental que se generó. Jamás le conviene al orador entrar en pleitos con el auditorio, ni exaltarse en exceso. Hasta resulta muy habitual que la gente, aquella que no se vio directamente involucrada en la situación, nos admire por la conducta y tome represalias, que no siempre son explicitadas, con la persona que se extralimitó y nos atacó. Aún cuando el orador esté muy irritado por algún motivo especial o tenga un encono particular con alguien, lo mejor es recordar que el grueso del público es el destinatario final de lo que tenemos previsto decir y que el resto de los presentes no merece presenciar una discusión en la que no están afectados o pagar los costos de un enojo casual. Si nos peleamos, si perdemos la línea, si trasvasamos el protocolo ocasional, nos meterán en la misma bolsa que al desubicado que nos provocó, corriendo el peligro que nuestra imagen se mancille, de tener que dar explicaciones en la justicia o de aparecer penosamente en los diarios o en los segmentos de noticias.

Defenderse con firmeza, sin recurrir a golpes bajos vulgares, es la mejor estrategia para estos casos conflictivos y, como aseveré en unos renglones anteriores, siempre es el orador el que está más expuesto y sobre el que hay más expectativa.

En el peor de los casos, en los que perdimos la línea, si el contexto acompaña nuestra reacción y la gente conoce los detalles de la escalda de violencia oral o física, tal vez, encontremos un poco de piedad, de comprensión, de explicación para nuestra reacción y así nuestra imagen no salga tan dañada. Si esto ocurriese, si consideramos que cometimos un error, lo mejor es pedir disculpas personales y/o públicas a la brevedad.

CAPÍTULO XIV

Advierto que tengo muy en claro que aunque actuemos de la peor forma (según las normas de educación imperantes) siempre habrá un sector de la sociedad que nos va a acompañar, que nos va a aplaudir por nuestro exabrupto, al considerar que no nos quedaba otra alternativa o que el adversario de turno merecía una devolución contundente de nuestra parte.

En ámbitos más familiares, todo lo dicho también es aplicable, aunque disminuye la posible propagación del deterioro de nuestro prestigio. Si hay que reprender a un hijo adolescente, hay que tener cuidado porque su rebeldía puede jugarnos una mala pasada. Si debemos reclamarle algo a un amigo íntimo, hay que ser prudente porque tal vez sienta que le estamos enrostrando algo del pasado. Si queremos que el puntero izquierdo, la próxima vez nos tire el centro, ojo con insultarlo a viva voz, porque durante el resto del partido puede suceder que vayamos a buscar al área inútilmente.

En el trabajo, un trato digno es esencial para conseguir que los compañeros nos apoyen cuando los precisamos. Remarcar permanentemente los defectos de manera cruel sólo acarrea distanciamientos. De faltarle el respeto a los superiores, bueno... para qué vamos a hablar de eso. Ya sabemos cómo termina. El descortés o el irascible tiende a perder el respeto y la autoridad, aunque imponga sus condiciones en primera instancia.

Digo esto pensando en situaciones que son las más comunes, pues no me animaría a recomendar tales conductas si vamos a casos extremos. No es una gran idea pararse delante del enemigo que nos está disparando y rogarle diciendo: "Por favor, tenga la amabilidad y el decoro de deponer su actitud beligerante". No. Pero recordemos que hasta un agente de la policía debe respetar un protocolo antes de actuar ante un delincuente; entonces, cuánto más debemos respetar a otras personas que no están delinquiendo, sino que tal

vez sólo han actuado guiados por su impulso o atentos a parámetros de conducta con los que no coincidimos.

La diplomacia también se toca con la humildad, pues bien empleada evita las posturas de petulancia. Presentarse por el título o el cargo puede ser innecesario y dar cuenta de nuestra soberbia o de nuestra inseguridad. Hay muchas situaciones en las que es suficiente decir nuestro nombre. Aun cuando ostentemos un lugar o un puesto de privilegio, nuestras recomendaciones u órdenes serán mejor recibidas si las establecemos de forma contextualizada, con calma y prudencia. Así obtendremos mejores resultados a todo nivel.

Existen procederes que están muy arraigados y, por ello, es muy complejo combatirlos o desalojarlos. Pero debemos pensar que si nos presentamos diciendo: “Buenas tardes, soy el doctor Fernández” o “Mucho gusto, soy Ariel Gómez, presidente de la institución” no siempre es atinado. Sé que hay numerosas circunstancias en las que mencionar como a la pasada o de manera deliberada el título, la jerarquía, el cargo o el dato adecuado, nos abre puertas con mayor celeridad, pero no hay que abusar. Tal vez, la otra persona no llegó lejos en el sendero de la educación sistemática o no puede presumir de un cargo y se amilane o nos observe como agrandados insoportables. Si uno se maneja correctamente, los demás nos van a tratar bien de todos modos. Si no ocurre tal cosa, entonces sí podemos abundar en información estratégicamente deslizada. Eso queda en cada uno y en cada caso en particular.

Al hablar por teléfono también se hacen presentes algunos de estos rasgos que caracterizan las situaciones antes bosquejadas. Ciertas personas llaman y cuando las atienden, dicen: “Sí, pásame con Morales”, demostrando falta de tacto, como mínimo. ¿Qué pasa si son más amables, si saludan y piden por favor que lo comuniquen con Morales? Les van a pasar la llamada igual y

CAPÍTULO XIV

seguro que con mejor predisposición. Esto se extiende también a los que reciben los llamados, porque el asunto es de ida y vuelta. Y tranquilamente, dejando de lado el teléfono, lo podemos llevar al terreno de la atención en un comercio cualquiera o al de la administración pública, ámbitos donde la cortesía no suele ser un factor común.

Atentos a estas consideraciones, al pedir un trabajo a un empleado, no siempre el mensaje debe revestir formato de orden; siempre que las condiciones acompañen hay que asumirlos como lo que son: compañeros de trabajo. A nosotros tampoco nos agrada que nos manden de forma exultante o sin dar motivos satisfactorios (dejo de lado a los masoquistas). Hay muchas formas de ser un líder positivo, por tal razón no es necesario que siempre nos comportemos como militares con sus tropas, pues las relaciones en la vida cotidiana no están atravesadas por una situación bélica. Por algo se inventó la diplomacia entre las naciones, para alcanzar acuerdos y (a veces) obtener créditos sin necesidad de enfrentarse en los campos de batalla. Fue una sabia decisión, sin reparar en que el mercado de armas crece año tras año, ni en que la humanidad no ha aprendido de las más doloras lecciones de su pasado.

Siguiendo en el ámbito del trabajo, hay más cosas para tener presentes. Si hay gente esperando para que la atendamos en nuestra oficina o despacho, se recomienda ser puntuales y aquí también cabe lo de los diez minutos de tolerancia, en particular si la cita se acordó con anterioridad. Hay excepciones, como en el caso de los médicos, que por circunstancias especiales y atendibles, cada turno suele demorar más de lo previsto. Esto puede extenderse a otros universos laborales, pero el de los médicos, probablemente, sea uno de los más emblemáticos. Si no hubo acuerdo previo, el tema cambia, porque el visitante inesperado deberá entender que el anfitrión está envuelto en un ritmo laboral que deberá alterar.

Saludar a los visitantes con una sonrisa nunca está demás, porque ablanda la situación y habla de nuestra buena disposición. En la medida de lo posible, debemos hacer pasar a las personas que nos visitan a nuestros despachos o lugares de trabajo, ello también indica nuestra amabilidad y nuestro interés. Atender a la gente en la vereda, en un pasillo o en un espacio común, indica que le restamos importancia a la persona. En lo laboral, luego de recibir amistosamente y hacer pasar y sentar a las personas que recibimos, si está a nuestro alcance, demuestra una gran cordialidad agasajar con café, té o mate y antes de pasar al tema principal, cuando hay confianza, preguntar por el viaje, por la familia y conversar sobre temas generales. Si la situación lo recomienda, el trato de vos (en lugar de usted) servirá también para amenizar el encuentro, salvo que la pretensión sea no otorgar tanta confianza y mantener una distancia estratégica. Si todo va bien, otra cosa que genera buen clima es ofrecer un número de teléfono, una dirección de correo electrónico o una tarjeta con los datos personales.

Algunas de las recientes recomendaciones hay que tomarlas con pinzas, pues hay sustanciosos cambios de caso en caso. Por ejemplo, si el que quiere vernos es un desconocido hay que tomar ciertas precauciones, en particular si el hecho se desarrolla en nuestros hogares.

Funcionarios, jefes y todo tipo de autoridades, deben tomar nota de algunos puntos específicos, para no mostrarse altivos o desinteresados. Hay que recordar que la gente considera, y con razón, que los dirigentes del sector público están trabajando para ellos y, muchas veces, gracias a ellos. En estos casos, la correcta atención ya deja bien de ánimo a los visitantes, para los cuales estar en presencia de *personas importantes* no es un hecho frecuente. El poder, el dinero, el cargo o la jerarquía no deben ser óbices para el buen trato; por el contrario, debemos pensar que son pocos los que acceden a ellos y quienes los consiguen deben considerarse privilegiados que no tienen derecho a

CAPÍTULO XIV

la arrogancia gratuita. Uno puede retirarse de una oficina sin haber resuelto alguna situación crítica, eso es tolerable, pero retirarse de la misma maltratado por un funcionario o por un empujado cualquiera es una experiencia muy desagradable.

Retomando el tema de las situaciones conflictivas o de las discusiones que se pasan de la raya, hay que armarse de paciencia para luego acceder a las mieles de la diplomacia. Resulta clave empezar el proceso por pensar que quien nos dijo algo fuerte, desagradable u ofensivo, lo hizo por estar encolerizado y, por consiguiente, hasta quizás ni siquiera pensaba realmente lo que dijo. Vale otro dicho popular: “si dos no quieren, no hay pelea”. Como observarán, en este apartado prefiero pasar por alto todo el arsenal de excusas que muchos esgrimen al respecto y que se vincula con una valentía mal entendida y con aquello de “yo no me voy a dejar insultar o pasar por encima”. Considero que tal postura suele ser bastante acomodaticia y la expresión un simple eslogan para justificar una reacción violenta o la sublimación incorrecta de diversos pesares o frustraciones, tal vez adquiridos en la infancia e insuflados hasta el hartazgo por ciertos sectores de la sociedad.

Aquí encontramos esos instantes que tienen como escenario habitual la vía pública, en los que siempre resulta mejor dejar pasar los insultos o las reacciones desmedidas de los demás que involucrarse en una discusión que jamás sabemos cómo termina. Sigamos hacia nuestra casa, nuestro trabajo o donde fuere y el hecho quedará muy pronto convertido en anécdota intrascendente, mientras que si le otorgamos la envergadura que no merece, tal vez nos arrepintamos durante varios años.

A diario la vida nos expone a problemas o a temas que precisan toda nuestra concentración y esos, decididamente, no están en la nómina.

Pasar por estúpido, según la mirada de un estúpido, no me convierte en estúpido.

Una acotación corta, muy puntual: cuando debamos comunicar algo que entraña posibles incomodidades para el interlocutor, intentemos llevar adelante la conversación en privado. Es un detalle significativo. De tal forma, la sinceridad, más la diplomacia, más la reserva, lejos de sumarnos un problema, nos puede aparejar hasta palabras de gratitud de parte del más violento.

Hay mucho para decir sobre este tema y aunque no pienso ni puedo agotarlo, agrego ahora mismo uno que otro concepto. Téngase presente que al exteriorizar un juicio de valor sobre el perfil o el accionar de otra persona, lo que decimos al final siempre tiene más fuerza; aunque no sea nuestra intención, es allí donde se encuentra depositada la carga o el acento del mensaje. “Entiendo tu explicación, pero no justifico tu reacción” vs. “No justifico tu reacción, pero entiendo tu explicación”. “Jugaste muy bien, pero eso gol que te perdiste es para matarte” vs. “Ese gol que te perdiste es para matarte, pero jugaste muy bien”. “Estás más linda que nunca, pero cada vez se te notan más las arrugas” vs. “Cada vez se te notan más las arrugas, pero estás más linda que nunca”. Suficiente. A buen entendedor, pocos ejemplos.

Un concepto que también entraña su valor, es el que marca que al momento de efectuar un comentario que involucra una crítica o un juicio que puede ser tomado por el interlocutor como una reprimenda o un cuestionamiento, mejora la recepción del mensaje si le agregamos algún elogio o un reconocimiento, aunque sea breve, solapado y de menor peso que la condena emitida. En los mismos ejemplos que coloqué recién, puede percibirse. Nótese también, que la ausencia de palabras que contengan un mensaje de cariño, aceptación o felicitación, da lugar a un reproche inmediato por parte del

CAPÍTULO XIV

cuestionado. Si luego de observar el boletín de calificaciones de un hijo, le decimos “A ver si levantamos esa nota en Matemática. Ya hablamos de tu rendimiento hace unas semanas”; es probable que nos respondan “Ah, bueno... levanté la nota en tres materias y de eso no me decís nada”. Si se presenta nuestra pareja, recién lista para salir, y nos pregunta: “¿Estoy bien?”, más vale que tengamos muy presente este fragmento del libro.

El trato amable nos allana el camino en la búsqueda de objetivos. Tal vez no podamos decir que tal proceder exhibe resultados que son extensivos a todos los terrenos de la actividad humana, pero sus beneficios son amplios y comprobados.

El precepto de no ofender a quienes les dirigimos la palabra, llega a situaciones muy puntuales que, sin embargo, no debemos descuidar. Tal vez suene exagerado, pero para no herir susceptibilidades o resaltar defectos que pueden encerrar traumas o complejos, hay que acostumbrarse a *llamar a las personas por sus nombres y no por sus seudónimos*, considerando las varias excepciones que ya pueden imaginar.

En el marco de nuestras costumbres, existen casos en los que por familiaridad uno puede recurrir constantemente a los sobrenombres y eso está muy bien. Aquí incluimos a los cónyuges, a los hijos, a los padres, a los abuelos, primos, tíos y demás. Es decir, al núcleo familiar más íntimo, ese con el cual uno crece y se relaciona toda la existencia. Así y todo, en ese marco tan cercano seguro que también podemos hallar algún que otro caso en el que nos conviene abstenernos. Por supuesto que hacemos extensivo el concepto a los amigos, parientes más lejanos, compañeros de trabajo, vecinos y conocidos en general, con los reparos de ocasión, puesto que decirles Tito, Lita, Pato, Lola o Pepe, no nos pone en riesgo. Pero tengamos cuidado con apelativos tales como Gordo, Negro, Mongui, Petiso, Lechón, Narigón, Pelado, Tontín, Larva, Zanahoria,

Mono, Cabezón o Caballo, porque pueden ser agresivos, porque pueden lastimar.

Nadie duda respecto del cariño y del respeto que podemos dispensarles a esas personas, pero no siempre tenemos real conciencia acerca de lo que pueden sufrir por algún mote que ponga en evidencia cierto rasgo a partir del cual no quieren ser estigmatizados. Esto puede suceder aunque estén acostumbrados desde niños y aunque jamás lo confiesen.

Esta probable susceptibilidad bien podemos llevarla a otros motes, como aquellos que abreven en los orígenes de las personas. En Argentina es muy común etiquetar con el gentilicio (o con alguna palabra que aluda al mismo) a diferentes sujetos: Tucumano o Tucu, Japonés o Ponja. Aquí abundan, para bien o para mal, por tradición benévola o para diferenciarse, apodos tales como Chino, Vasco, Gallego, Tano, Bolita o Paragua. Cierta vez, un señor de origen libanés me dijo que le molestaba en grado sumo que le dijeren Turco, a pesar de que entendía muy bien que nadie tenía como meta ofenderlo.

Muchos psicólogos y amigos nos dirían que no siempre debemos hacernos cargo de los traumas de los demás, pero creo que es bueno tenerlos en cuenta. No recomiendo una actitud excesivamente pacata, sólo digo que seamos cautelosos al respecto.

Llevando el tema de la diplomacia al costado que la relaciona con la credibilidad y con la construcción de la imagen de la persona, no quiero dejar de lado, ni mucho menos minimizar, la cuestión de la expansión de las tecnologías vinculadas con la comunicación social y, especialmente, en lo que atañe a la rama de las redes sociales. Lo que decimos en una reunión pequeña o en un acto multitudinario, particularmente si se trata de una persona famosa o que detenta un cargo de cierta envergadura, luego puede ser difundido con

CAPÍTULO XIV

tremenda inmediatez a todo el marco social. No hay que confiarse de la intimidad de los acompañantes, porque en la actualidad cualquiera que tenga un teléfono celular (cualquiera lo tiene) puede grabarnos, filmarnos o sacarnos una fotografía que proyecte un comentario o una imagen visual que puede pulverizar o roer nuestra imagen pública.

Traslademos los buenos modales, la educación y el decoro hasta los ámbitos más recónditos. Hay muchas personas que por no cuidar lo que dicen, o las formas empleadas, se introducen en pantanos insospechados. ¿Cuántos vínculos se han roto o ajado por culpa de un mensaje de texto telefónico, por un correo electrónico o por un comentario a la pasada en el lugar equivocado? Todos sabemos que la nómina, quizás encabezada por José *Pepe* Mujica, es muy abultada.

En otro orden de cosas, es digno considerar que una broma a la pasada, un dato estadístico o un comentario cualquiera puede molestar, a una o varias personas.

Ya ofrecí mi impresión respecto de la previsión, de la valía que entraña conocer anticipadamente la composición del auditorio o, si no queda más remedio, actuar sobre la marcha. En ello radica la posibilidad de filtrar ciertas ideas y expresiones sin exponernos inútilmente a cuestionamientos por nuestra imprudencia. A veces, tal vez sin una intención deliberada, un orador cualquiera hace alusión o se dirige explícitamente, de manera socarrona o negativa a personas alcohólicas, de otra nacionalidad, de orientaciones sexuales no convencionales, con problemas mentales o con alguna filiación política y da la casualidad que, entre el público, hay presentes individuos que

responden a esas características o que tienen amigos, parientes, vecinos, parejas o compañeros de trabajo que se encuadran en tales agrupamientos. Dependiendo de la susceptibilidad de los afectados por nuestras palabras, puede sobrevenir un momento de tensión que nos encontrará como responsables.

Pensar lo que vamos a decir, tomarnos un momento para decidir si liberamos o no lo que se nos cruzó por la mente, aunando algunos conceptos propios de la previsión, de la sinceridad y de la diplomacia, nos puede ahorrar un mal momento; momento que tal vez arruine todo el discurso, que quizás resienta algún vínculo o corroa nuestra imagen más allá de lo sospechado.

Pasando a otra faceta del mismo tema, solemos considerar muy corteses a quienes suelen decir “gracias” y “por favor” cada que vez que la situación lo amerita, a quienes dejan pasar primero a las damas, a quienes tratan *de usted* hasta los hermanos menores, y no está mal que eso suceda, pero no debemos extremar los formalismos a todas las circunstancias. Un caso típico de nuestras prácticas oratorias formales es la de agradecer o felicitar a todos los que se pueda. Tampoco es grave, ni siquiera incorrecto. En principio, la usanza (que no tenemos por qué respetar siempre ni a rajatabla) nos indica que tales dedicatorias o menciones especiales debemos hacerlas en el final de las disertaciones, para evitar entrecortar el discurso con dichas acotaciones. En segundo término, resulta más apropiado agradecer, referirse, citar a alguien o resaltar su figura sólo una vez por discurso. Con eso cumplimos y no somos reiterativos. La gente suele interpretar como obsecuencia la abundancia de alusiones o menciones directas.

Si un funcionario, en un acto oratorio cualquiera, se refiere dos, tres o cuatro veces a una autoridad específica, puede generar cierto malestar en

CAPÍTULO XIV

parte del auditorio por su actitud, en virtud de asimilarla con la sumisión o con la búsqueda de un protagonismo inoportuno. Y cuidado, porque si bien sobran los casos de altas jerarquías institucionales (privadas y estatales) a las que les encantan las demostraciones de genuflexión, las hay que en tales casos se irritan. Entonces, acudamos a un respeto firme pero mesurado.

Los eufemismos. Sirven para decir algo sin agredir, sin caer en procacidades y, de paso, permiten lucir con mayor dominio del idioma, aunque su eficacia no deja de ser acotada, pues hay veces en que el contenido de lo expresado es tan terrible que no lo salvan ni lo disimulan los mejores eufemismos a que podamos echar mano, en nuestro afán de sonar elegantes.

No obstante su poder limitado, es necesario saber que existen y recurrir a ellos toda vez que nos parezca adecuado (y cuando no, también), salvo las situaciones en las que hablamos en el marco de mucha y confirmada confianza. Alguien puede reprochar a otro diciéndole que se comportó como “un tarado y maleducado”, por insultar en una situación intrascendente, pero será mejor si le dice que debió tener una actitud más moderada, menos agresiva, porque la cuestión no daba para tanto exceso. Podemos decirle a una mujer que se viste como una careta, superflua, snob, grasa o que luce como una prostituta. Será mejor indicarle, calmadamente, que “sus atuendos habituales pueden generar una imagen que no es la que desea entre los demás”. A un compañero del fútbol le podemos gritar: “¡Sos un morfón insoportable!”. En el marco del deporte pasa desapercibido, puesto que se han escuchado cosas mucho peores, pero puede que en el fondo se resienta alguna relación si el tono fue muy violento, si se acompañó la frase con uno o dos insultos o si es algo que se hace para mandarlo al frente delante de los demás integrantes del equipo. Será mejor que, cuando las cosas estén un poco más frías, se le recomiende: “Tenés mucha capacidad para desequilibrar, pero cuando estés por definir levantá la cabeza para ver si alguien te acompaña”.

“¿Por qué salís en las fotos con esa cara de estúpido?”, podría corregirse por “Fijate que ese gesto no te favorece. Intentá corregirlo, en especial cuando te sacan una foto”.

El eufemismo es una palabra, pero tranquilamente podemos trasladar su concepto a una frase completa. Es casi imposible llevar esto a una práctica cotidiana, lo sé, y lo sé por experiencia propia, pero es valioso que al menos lo consideremos como una posibilidad.

Para terminar, es apropiado suprimir algunos adjetivos de tinte negativo que rodean a la definición inicial que vimos de diplomacia, aquellos que la ligan con la falsedad, y fijar la atención en la palabra cortesía. Debemos internalizar que se puede ser franco sin pasar al terreno de lo chocante o de lo agresivo, que se puede ser crítico sin ser desagradable. Esta práctica constante de la diplomacia nos permitirá alcanzar respuestas superiores de parte de las personas con las que convivimos. Uno puede ser muy concreto y eficaz, pero una directiva o una crítica muy dura siempre serán más aceptadas cuando las verbalizamos con mesura, sin agresividad. Podemos cuestionar o retar a alguien sin necesidad de hacerlo sentir mal o exponerlo públicamente. La crudeza despiadada sólo debe dejarse para casos sumamente complejos o bien para cuando las instancias diplomáticas se consumieron totalmente: se puede alcanzar liderazgo y demostrar carácter sin ser autoritario o irrespetuoso.

Es imperioso tener presente que la forma del mensaje condiciona su interpretación y su aceptación. La sinceridad, cuando es expresada con cortesía, predispone mejor a los demás. Un mensaje sumamente crítico puede ser bien recibido cuando la forma aparece como más digerible.

Sin minimizar todo lo expuesto hasta aquí, la historia de la oratoria me deja una reflexión. Existen formas de disertaciones con

nombres propios entre las que encontramos dos muy famosas: las *filípicas* y las *catilinarias*. Las primeras surgen de los discursos de Demóstenes en contra de Filippo II (382 - 336 AC), rey de Macedonia. El segundo estilo discursivo se originó en las repetidas alocuciones de Cicerón en contra Lucio Sergio Catilina (108 - 62 AC), destacado político romano. Como vemos, en ambos casos los contenidos eran decididamente agresivos, eran, como se dice en estos casos, invectivas o diatribas. A qué voy con esto, que la misma trayectoria de la oratoria ha dado nombre a piezas agresivas, apelando a celebrados maestros de la disciplina y, sin embargo, no recuerdo que haya piezas oratorias que hayan sido bautizadas con tan eminentes nombres a raíz de sus destacados contenidos diplomáticos. Sé que un panegírico es un discurso muy alabancioso hacia una persona o una institución, pero nada más. Es decir, aquello que se caracterizó por su contenido negativo logró un reconocimiento o una trascendencia especial. En fin...

CAPÍTULO XV

ADAPTABILIDAD

Francia y la muerte del rey

A nadie sorprende ya, la formidable adaptabilidad que ha demostrado el ser humano en su dilatada trayectoria por este recóndito lugar del universo, pero algunas de esas manifestaciones son más particulares que otras, no obstante cuenten con explicaciones convincentes.

Vaya mi humilde reconocimiento para los europeos en general y para los franceses en especial, quienes durante mucho tiempo resolvieron con pasmoso pragmatismo la sucesión de sus reyes.

La afamada fórmula “El Rey ha muerto. ¡Viva el Rey!”, de uso ceremonial por siglos, se exclamaba delante del pueblo para despedir al soberano fallecido y para reconocer de inmediato al nuevo ocupante del trono. La rapidez en la elección del monarca se debía a que imperaba el método de la herencia del poder por parentesco, basado

en el absurdo y eficiente derecho divino, y se sabía de antemano a quién le tocaba el turno.

Se dice que el último rey, así proclamado formalmente, fue Carlos X de Francia, que gobernó entre 1824 y 1830, tras la muerte de Luis XVIII. Y sí, todo servía para mantener el statu quo que, a esta altura, ya estaba jaqueado por los efectos de la Revolución de 1789.

Sin embargo, con todos los cuestionamientos que podamos esgrimir al respecto, resulta admirable la practicidad de aquel sistema que en un par de segundos provocaba el paso de un estado anímico a otro, de un gobierno a otro, de una época a otra y, ya que estamos en oratoria, ejecutado a partir de una fórmula oral tan sintética como contundente.

Eso sí que es adaptarse, expresión oral de por medio, de una situación a otra.

París, Francia, 1824.

CAPÍTULO XV

La dinámica de las relaciones y de las acciones nos obliga a modificar constantemente nuestra oratoria. De la mano de esta aseveración tenemos que tampoco se puede (ni se debe) utilizar, de manera permanente, un mismo modo de expresión verbal. Por lo tanto, un buen orador es aquel que sabe adaptarse a las circunstancias, según el público, el tema y la oportunidad del caso.

Tanto al comienzo del presente trabajo, como en los diversos bloques que aluden a las cualidades del orador, aparecen muchos conceptos y variadas recomendaciones que tienen por objeto remarcar la capacidad de ubicación que debe reunir todo aquel que se precie de buen orador. Ya se destacó que el sujeto parlante debe ser una persona que sepa adecuarse, que sepa adaptarse, lo que no nos debe llevar a concluir que debe perder su estilo, ni mucho menos caer en hipocresías, sólo se afirma el concepto de saber qué decir y cómo decirlo según las circunstancias.

Un punto digno de mención es el que tiene que ver con el manejo de códigos, algo que demanda una exactitud plena. Se refiere al conjunto de vocablos, frases y modos de dirigirse (tuteo, voseo o trato de usted) que utilicemos en un ámbito específico. Debe tenerse presente si el conjunto seleccionado es el más conveniente para la ocasión y si es el que nos permite un mayor entendimiento con los interlocutores de turno.

Algo a favor en este ítem es que aprendemos a adaptarnos, mejor o peor, desde que nacemos y esto va mucho más allá de la oratoria. Para el caso, qué mejor ejemplo que el del propio ser humano, que viene adaptándose con genial maestría a tamaña variación en sus condiciones de existencia a lo largo de su historia. Aunque destruyamos el mundo, por lo menos en ese campo hemos dado cátedra, más allá de que tal vez debamos aprender algunas cosas de las cucarachas y sin olvidar que, extinguidos y todo, todavía estamos lejos de alcanzar la cantidad de millones de años que perduraron los dinosaurios.

El comportamiento del orador está atravesado por numerosas variables de las cuales puede ser muy consciente o no. Al hablar, se conjugan diferentes factores que modifican las formas de la expresión oral según el contexto. Si estamos hablando con amigos, mate de por medio, en la cocina de nuestro hogar, no utilizamos los mismos códigos (palabras, gestos, tonos, ademanes, frases) que si lo hacemos con otras personas en el marco de una clase, de una reunión laboral o de un juicio oral con cámaras de televisión alrededor. Todos (o casi todos) lo sabemos y actuamos en consecuencia. Por ende, la adaptabilidad se da en forma *natural*, aunque lo correcto es decir que lo hacemos por obra y gracia de la *cultura* que absorbimos desde el nacimiento.

Dicho esto, no obstante hay muchas personas que tienen distintos problemas con la adaptabilidad. Tal vez el más común es aquel que exhiben quienes se habitúan demasiado (exceso de adaptación) a un determinado ámbito. Sucede tal cosa con los adolescentes y con los que trabajan en las cárceles, por citar sólo dos ejemplos emblemáticos.

Cuando uno es adolescente suele tener una gran presión para comportarse de una manera muy específica. Ocurre que no somos niños, pero tampoco adultos y en esa búsqueda de un perfil propio no hacemos otra cosa que intentar vivir de forma tal que nos diferencie de esos segmentos. Es tan grande el afán por distinguirnos que solemos buscar una identidad basada en la copia, muchas veces torpe, de los estereotipos de moda. Salvo casos excepcionales (o patológicos), los adolescentes quieren ser aceptados, aunque más no sea por un puñado de pares y, por tal motivo, la manera de vestirse, de peinarse, la música que escuchan, los deportes, los juegos, los entretenimientos, los lugares que frecuentan y un sinnúmero de prácticas suelen estar íntimamente vinculadas con esa etapa de la vida en la que estamos muy atentos a lo que hacen aquellos a los que asumimos como *referentes*. Y claro, los modos de hablar, el uso del

CAPÍTULO XV

idioma, los gestos y los ademanes, también encajan en este pobre marco teórico que acabo de bosquejar.

Que un adolescente termine muchas frases en “boludo/a”, que cada tanto suelte un “a... ré” (ni sé cómo se escribe), que anule a diario todo lo que vimos en el segmento de la diplomacia, que apele a cierto desdén cada tanto, que pretenda saber más de lo que sabe, que no ostente un léxico muy abultado, que demuestre convicciones exageradas y escasos y flojos argumentos, no es nada que nos pueda sorprender. El tema es que todo ese conjunto de herramientas, condenables o no, es muy probable que le sirva para moverse con relativo éxito en los ambientes en los que frecuenta y que, además, suelen ser los únicos que le interesan de verdad. El problema que emana de tal situación, es que cuando no actúa en tales ámbitos muy habitualmente sostiene su proceder, es decir, no se adapta con sencillez y fluidez a otros escenarios. Hay excelentes oradores de 12, 15 o 18 años, eso no se puede negar, pero no abundan y una de las causas recurrentes, me parece, es la apuntada. Pedirles que cambien, advertirles sobre estos riesgos, es razonable, atendible, pero puede ser una solicitud desmesurada.

En cuanto a los que trabajan en las cárceles, sucede algo similar, al menos en algunos puntos. En los establecimientos penitenciarios, desde tiempos inmemoriales, se generó una forma de hablar muy típica. En realidad, esa jerga o argot, ya se había forjado en la calle, fuera de las celdas, y se trasladó y potenció al interior de los pabellones. Probable heredero del lunfardo, hoy conocido como el *código tumbero*, mutó sin perder vigor y podemos observar que presenta un circuito muy tranquilo entre la calle, la cárcel y (nuevamente) la calle.

Allí, donde el azúcar se llama *brillo*, un violador es un *violín*, un agente del estado puede ser un *bigote*, uno que quiere llamar la atención de manera deshonrosa o desubicada es un *gato*, donde un huevo es un *producto* (de gallina) y las zapatillas nuevas pueden ser *altas llantas*, la vida entera es

diferente. No voy a arriesgarme a ilustrar excesivamente la cultura carcelaria, quédense tranquilos, sólo quiero señalar que las formas que asume la oratoria en una unidad penitenciaria son el resultado de años de tradición y que los usuarios del español, también en tal contexto, están sometidos a una fuerte presión y que, más allá de eso, en muchos casos son sumamente útiles para entablar relaciones positivas. Este concepto abarca también a los que no son internos, a los que no están privados de su libertad, estén cumpliendo un rol administrativo, de seguridad o de asistencia y tratamiento, sean jefes o recién ingresados al sistema, tengan estudios universitarios completos o sólo hayan concluido la primaria. Para ellos también es importante saber comunicarse en esos términos, pues de ello depende (en parte) el éxito o el fracaso de su tarea.

Pero lo que en la cárcel entraña beneficios, al salir de ella no es tan así. Un interno puede manejarse muy bien en un patio de recreo pero luego, necesariamente, entrará en contacto con muchas personas que no son internos ni penitenciarios. Un agente del sistema, en su labor cotidiana y cuando termina con ella, tiene que hablar con su esposa, sus hijos, los vecinos, con gente del poder judicial, con el que atiende el supermercado y con sus amigos del secundario. “Che, cabeza, tráeme la carpeta” cuadra bien en la cárcel, pero si se está dirigiendo a su hijo, la cuestión cambia y mucho. Si a un sobrino le dice “¿Cómo andás, guachín?”, seguro que está exhibiendo síntomas inequívocos de inadaptabilidad oratoria. Tampoco quiero dramatizar en este segmento del libro, prefiero, una vez más, advertir sobre algunas formas de expresión oral que pueden acarrear ciertos problemas comunicativos.

La experiencia de vida, los propios defectos y virtudes, ciertos sesgos profesionales y sociales, se conjugan para que uno vaya construyendo un estilo determinado de orador. Por ello, encontramos muchos buenos ejemplos de personas que se expresan formidablemente en público, pero no los hay tantos que mantengan ese nivel si modificamos las circunstancias de exposición.

CAPÍTULO XV

Cambios leves en la temática o en el auditorio, serán suficientes para poner en apuros al orador.

Imaginemos a un abogado (o recordemos el caso de alguno conocido) que momentáneamente alejado de sus pares, relata un hecho cualquiera de su vida profesional. Es probable que en dicho discurso intercale palabras o conceptos jurídicos que para los demás resulten extraños y/o incomprensibles. Seguramente se defenderá, sosteniendo que habla con propiedad, que las cosas se denominan de esa forma precisa, pero no tendrá más remedio que apelar a unas cuantas aclaraciones y, en definitiva, a cambiar un poco el código para que su comunicación sea más efectiva. Si un individuo dedicado al derecho comenta en su familia ciertos rasgos del Derecho Romano y menciona la *capitis diminutio*, o narra un caso en el que la víctima fue obligada a practicar *fellatio in ore*, observará caras que manifiestan dificultades en el proceso de decodificación. Fíjense que todavía, a pesar de la numerosa y sistemática difusión por los medios masivos de comunicación social de conceptos como *delito culposo y doloso*, aún resta un cúmulo amplísimo de personas que no reconocen la diferencia entre uno y otro.

Pero claro que no sólo los abogados tienen inconvenientes en esto de la adaptabilidad, pues es un problema muy común para todos aquellos que cotidianamente están en contacto con una serie de términos y conceptos que son propios de sus actividades, pero que resultan infrecuentes en los demás espacios sociales en los que se mueven. A los médicos les pasa algo similar cuando tienen que explicarles a sus pacientes qué enfermedad padecen. Si en una consulta nos dicen que sufrimos *osteopenia*, tal vez lo relacionemos con los huesos, pero deberán darnos más detalles. Si nos indican que tenemos la *Enfermedad de Lyme*, nos vamos a preocupar y deberán aclararnos que padecemos de *borreliosis* y exigiremos más aclaraciones, hasta que nos digan *en criollo* que es una infección causada por una bacteria transmitida por las

garrapatas, pero que no debemos tomar tan a la ligera. Sí, es cierto, hay profesionales de la salud más directos y que dejan todo en claro desde el inicio, pero no faltan aquellos que primero te dicen todo en jerga profesional, te dejan un ratito en suspenso, y luego te traducen.

Bueno, vemos que a veces ser muy preciso y meticuloso en la utilización del vocabulario nos puede complicar; sin embargo, no es tan grave si el orador sabe adecuarse al público de ocasión.

Es importante señalar que el orador puede tener la capacidad de adaptarse, acomodándose al público, al tema, a la circunstancia, pero cuidado que el público no siempre acompaña esta cualidad. Esto sucede muy a menudo cuando el orador es observado en diferentes situaciones y exhibe niveles muy extremos. Por ejemplo, yo puedo estar en una reunión social y contar algunos chistes, pero si me extralimito, tal vez, algunos de los presentes se sorprendan porque tienen de mí una imagen muy distinta y puede que les desagrade mi llamativa vulgaridad. A la inversa, si todo el tiempo estoy lanzando piropos groseros a las mujeres en mi oficina o haciendo acotaciones con el denominado *dobles sentido*, cuando quiera que me tomen en serio me puede resultar esquiva la atención de unos cuantos, porque me tienen encasillado en el rubro de las personas divertidas, atrevidas o maleducadas (en ese orden), y eso a nadie le juega a favor.

La adaptabilidad se valora mucho, pero no es cuestión de adaptarse tanto que se pierda la línea, pues es tan malo como no adaptarse nunca y andar por la vida siendo siempre excesivamente coloquial o excesivamente remilgado.

Muchos tenemos la tendencia a ubicar a las personas en determinado campo, en un estilo puntual y por ello nos cuesta aceptar el cambio cuando muestran una faceta que no es habitual. Me refiero a casos como, por ejemplo,

CAPÍTULO XV

el de Francisco *Pancho* Ibáñez, periodista y locutor muy famoso en Argentina, que fue la voz histórica de *La Serenísima*, empresa de lácteos que lo contrató, muy probablemente para asociar su timbre, su presencia, su seriedad y su trayectoria a sus productos. Algo parecido podemos decir de Mario Pergolini, durante un largo tiempo vinculado con la marca de gaseosa *Sprite*, deduzco que por tratarse de un producto dirigido mayormente a los jóvenes, entre los que el periodista citado tiene mucha aceptación, por su permanente desenfado y actitud transgresora. La cuestión es que a mucha gente le costaría imaginarse a Ibáñez contando cuentos picantes en un asado y a Pergolini presentando a una orquesta europea en el Teatro Colón, por prejuicios, no lo niego, y no porque consideren que no lo puedan hacer con alto nivel. Seguramente que a ambos les sobra capacidad, no tengo dudas, pero me refiero a que descolocarían a más de uno en el público cumpliendo esos roles.

No caigamos en lo que podemos llamar *maniqueísmo oratorio*, pero tengamos presente este fenómeno, aunque la responsabilidad recaiga sobre el auditorio y no necesariamente sobre los oradores.

Vinculado con esto tenemos otros casos, como el de figuras de la comunicación social que han ganado fama a partir de determinado tipo de productos y que luego pretenden darle un giro a su carrera. No condeno tal cosa; incluso dicha conducta puede observarse como una evolución profesional, pero hay ocasiones en que el lastre es muy pesado. En todas las profesiones existen ejemplos de lo que acabo de señalar, aunque no siempre ejerzan como oradores o se ganen la vida hablando en público. Entre los actores, podemos mencionar a Clint Eastwood, a nivel internacional, que se destacó primero como un actor regular en películas de acción y que, con el paso del tiempo, realizó una carrera brillante como director. En el plano nacional contamos con Ricardo Darín, que pasó de ser un galán de novelas de poca monta a estar considerado uno de los mejores actores de la historia argentina. Muy

bien por ellos. No obstante, en el mundo de las comunicaciones tenemos a unos cuantos que alcanzaron trascendencia ventilando la vida privada de terceros y luego quisieron convertirse en periodistas serios, abordando temáticas de variada índole con pretensiones de credibilidad. Sé que muchos aceptan tal mutación, pero no es poca la gente que tiene memoria y no digiere con facilidad y prontitud semejantes intenciones de adaptabilidad. No es algo matemático, pero es digno de considerar.

Otro tema. Los vínculos en los que existe una gran confianza nos permiten relajarnos, en buena hora, pero si el contexto varía no perdamos de vista muchos de los conceptos que ya vimos. Yo puedo estar con mi hermana en su domicilio particular y utilizar códigos de los más simples y coloquiales, hasta puedo atreverme a decir palabras que nos son muy finas, pero si estoy hablando con mi hermana en otra situación, por ejemplo, en su oficina de trabajo, deberé adecuarme para no hacerle pasar un papelón. Sigue siendo mi hermana, pero la presencia de otras personas me obliga a atenerme a otros códigos. Esto es parecido a lo que sucede con los jefes, a los que podemos tratarlos por el nombre o por el sobrenombre, pero si hay personas ajenas al área, seguramente preferirá que le digamos *jefe* o *señor*, en lugar de *Pichulo*. Es entendible.

En materia educativa, aquellos que han ejercido la docencia en distintos niveles, saben bastante del tema. En particular conocen muy bien que las palabras, las frases, los tonos y los ejemplos, deben adecuarse a la edad o a la formación alcanzada por los miembros de ese especial auditorio. Con esto no descubro nada nuevo. Al respecto, me ocurre cada tanto que debo filtrar algunos ejemplos que se me vienen a la cabeza porque son inapropiados para el alumnado. En la mayoría de los casos se remite a una cuestión de edad. Yo doy clases en nivel terciario y universitario, y también en posgrado, es decir que el más chico tiene como máximo 17 o 18 años. Eso lo tengo en claro, pero me

CAPÍTULO XV

cuesta aceptar que ya hay gente (y mucha gente) que no vio el Mundial de Italia, que no tiene ni una sola imagen del gobierno de Carlos Menem o que no registra absolutamente nada del programa de Xuxa. Imagínense cuando se me cruza citar a Carlitos Balá o relacionar algo con “esa película que salió hace poco, El silencio de los Inocentes”. Los años pasan rápido y a mí me parece que la década del '90 fue ayer...

Volvamos al meollo de la cuestión tratada. Pongamos ahora el caso de un político, de un artista, de un deportista o de un pensador que es invitado a participar de un programa de radio o de televisión que tiene un formato frívolo y que, por lo tanto, apunta a entretener al público desde el chiste fácil, desde el comentario superfluo y desde el sensacionalismo. Le recomiendo previsión, mucha previsión, porque puede sucederle que, si no está acostumbrado a esos códigos, tal vez, no lo pase muy bien, pues puede verse obligado a lucir alegre, extrovertido o audaz en demasía. Esa lógica comunicativa intentará quebrar su formalidad, llevándolo a terrenos no habituales que quizás lo expongan a dar una imagen que no pretende. Hay numerosos ejemplos al respecto, de personas que han quedado como excesivamente retraídas por no participar del clima festivo que propone el programa o que, en su afán de no desentonar, han resquebrajado la imagen de serios que los precedía. Hay que pensar dos veces antes de aceptar invitaciones comprometedoras, más allá de que muchos consideran que este tipo de apariciones favorece la difusión de su imagen entre la masa del público.

Deseo resaltar que al hablar es imprescindible adaptar las formas de expresión a los contenidos del discurso. Puede sonar extremista, pero hay que acompañar lo que decimos con los gestos y con los ademanes. Hay gente (tal vez no mucha pero la cantidad no inhibe este comentario) que comenta algo serio, relevante o triste y su cara no expresa tal cosa. Puede suceder a la inversa, es decir que habla de algo gracioso, trivial o anecdótico y sus movimientos del rostro y del cuerpo no van en sintonía con el mensaje. Quien

así procede, seguramente recibirá cierto rechazo por parte de los interlocutores o del público, pues tal accionar produce, como mínimo, desconcierto.

Cuesta bastante proponer un modelo en este apartado, pero si me obligan a destacar a una figura conocida, me inclinaría por Juan Domingo Perón. En líneas generales es considerado un gran orador, pero no estoy tan seguro que lo que más se precie de sus formas de expresión oral sea, necesariamente, la adaptabilidad. Entre otras facetas virtuosas, Perón exhibía elevado rendimiento hablando con jóvenes, con adultos, con sindicalistas, con pares militares o políticos y era magnífico en reuniones coloquiales o dirigiéndose a las masas. Podía también intercalar chistes en sus alocuciones, pues tenía gran sentido del humor, a la vez que era capaz de brindar excelentes conceptos en materia de teoría política que aún cuentan con llamativa vigencia. Ni hablar de las muchas frases que el paso del tiempo hizo sumamente populares. Apunto esto sin detenerme en que la figura de Perón es tan amada como odiada, pues para muchos es la causa principal de todos los males que aquejan a la república hasta la actualidad, mientras que para otros es el personaje más rescatable de la historia nacional. Sólo apunto en su persona una virtud oratoria que poseía y ejercía en alto nivel y en la que no hay tantos referentes.

Para ponerle punto final a este capítulo, parece que en lo atinente a la adaptabilidad y su vínculo con la oratoria, hay varias coincidencias con lo que ha ocurrido en la propia evolución humana: las criaturas que se adaptaron en exceso a unas determinadas condiciones, a la larga resultaron perjudicadas. Por lo tanto, es mejor estar atento a los cambios, a la mutación dinámica del contexto y actuar en consecuencia, porque eso es lo que, en definitiva, nos hace más aptos para superar dificultades, para supervivir.

CAPÍTULO XVI

PRESENCIA GENERAL

Discépolo y el aspecto personal

*“Sola, fané, descangayada,
la ví esta madrugada
salir de un cabaret;
flaca, dos cuartas de cogote
y una percha en el escote
bajo la nuez;
chueca, vestida de pebeta,
teñida y coqueteando
su desnudez...
Parecía un gallo desplumao,
mostrando al compadrear
el cuero picoteao...
Yo que sé cuando no aguanto más
Al verla, así, rajé
pa ´ no yorar.”*

Podríamos resumir este apartado recomendando no lucir como este personaje que, tan pintorescamente, describe Discépolo en esta recordada composición; no obstante, hay mucha tela para cortar en materia de vestimenta y presencia general.

**Enrique Santos Discépolo,
fragmento del tango *Esta Noche me Emborracho*.
Buenos Aires, Argentina, 1928.**

CAPÍTULO XVI

Este ítem contempla todo lo atinente a la estética personal y se extiende hacia otros recursos que pudiese utilizar el orador. Abarca una cantidad considerable de aspectos, tales como el aseo, la ropa, elementos distintivos, efectos personales y la disposición de materiales varios.

Si tuviésemos que argumentar la presencia de este apartado, aparentemente marginal o tangencial en esto de comunicarse oralmente con los demás, podemos brindar a modo de primera razón que empezamos a manifestarnos antes de comenzar a hablar. En las situaciones formales, es protocolo anunciar a los expositores y esto nos lleva a que la gente primero entra en contacto visual con el disertante y luego aprecia sus cualidades oratorias. En los casos informales, como puede ser una conversación en la vía pública, cómo lucimos tampoco pasa desapercibido. Nuestro aspecto es foco de atención permanente y material de juicio de valor siempre, más allá de que su importancia pueda verse relegada en la intimidad del hogar o en presencia de personas con las que nos une mucha confianza. Su valor también puede quedar en segundo plano si el orador es capaz de exhibir otras virtudes en alto nivel.

Fíjense que cuando no conocemos al orador ocasional, solemos observarlo (no nos queda otra posibilidad), luego realizamos un rápido proceso mental en el que decodificamos diversos signos que son tamizados por nuestros parámetros socioculturales, para finalmente efectuar un sencillo (pero muchas veces contundente) encasillamiento. Podemos decir lo mismo de otra manera: a lo que vemos le aplicamos nuestros prejuicios, aunque como dije en otro segmento, no serían exactamente prejuicios, sino juicios apresurados, elaborados con pocos datos.

Y sí, la gente (o sea nosotros) actúa habitualmente en virtud de lo que detecta, aunque se trate de una actitud basada en cuestiones superficiales, como lo son los aspectos de las demás personas. No quiero con esto respaldar

una pequeña teoría que desemboque en la justificación de la discriminación, ni mucho menos; eso sería ridículo e inaceptable, pero resultaría muy ingenuo que cualquiera de nosotros desconociese esta modalidad tan cotidiana. Tampoco hay que otorgarle demasiado crédito a aquello de “como nos ven, nos tratan”, porque si bien eso concatena en parte con lo que recién apunté, sólo dura unos instantes, pues la gente efectivamente encasilla con velocidad, pero también desencasilla con rapidez a partir de otros miles de signos que puede recibir y decodificar en una comunicación cualquiera, aunque la misma dure poco tiempo.

De la mano de lo anterior, aparece otro asunto a tener en cuenta y es que las *primeras impresiones* son muy valiosas, pero no siempre son las más significativas. Eso sucede sólo cuando no hay otras o cuando transcurre mucho tiempo entre el primer contacto y el segundo. Sí resulta clave cuando nos exponemos ante una parada difícil, como bien pueden serlo una entrevista laboral, una primera cita con connotaciones sentimentales o una reunión en la que se debe presentar un proyecto propio en el que tenemos depositadas muchas expectativas.

Dejando de lado esas situaciones, por demás relevantes, la imagen de un individuo se construye de todos los encuentros, de todos los contactos, de todas las veces en que ofrecemos material para el juicio ajeno, pues esa imagen, la que los otros tienen de nosotros, se alimenta de todo un vínculo, lleno de matices flexibles y con final abierto.

Tal vez no nos fue muy bien en la primera circunstancia, pero sobran los casos en los que se pudo remontar la evaluación inicial; y también sobran los ejemplos en los que una primera imagen exitosa se cayó a pedazos con el paso del tiempo. Para el caso, no hay más que recordar cuál fue la primera impresión que nos causó nuestra actual pareja... o nuestra ex pareja.

CAPÍTULO XVI

En definitiva, la comunicación y la imagen del orador comienzan a gestarse antes de empezar a hablar, eso es lo que no hay que olvidar, más allá de compartir o no las acotaciones que hice con anterioridad. Ya enunciadas estas cuestiones preliminares, pasemos a ver distintos detalles que hacen al tema de la presencia general.

El aseo personal es algo clave porque se manifiesta de manera permanente en cualquier persona. Si uno es sucio o poco dado a la higiene, los demás tendrán ciertas aprehensiones en el trato diario. El mal aliento, el olor recurrente que puede provenir de los pies, de las axilas o de cualquier otra parte del cuerpo, generan un rechazo sistemático en el entorno. El corte de pelo, la afeitada, el peinado y el estado de las uñas se suman, sin dudas, a este extenso catálogo de aspectos a considerar. De ahí en más, queda poco por añadir, pues está muy claro que al querer hablar con otros tendremos que eludir un muro inmenso erigido a partir de lo riesgoso que es dejar de lado la pulcritud.

Vamos con la ropa. De lo expuesto, antes y de aquí en más, no debe deducirse que siempre que hablemos en público tenemos que lucir un impecable smoking o un trajecito a la medida de diseño exclusivo, pues sería exagerado y rozaría el ridículo. Uno debe saber que la ocasión hace a la indumentaria (recordar lo expresado en los segmentos previsión y adaptabilidad). Sí es real que la ropa que llevemos puesta será foco de atención con toda certeza, como también lo será nuestra cara y nuestro cuerpo, sin olvidar otros aspectos. Es por eso que no podremos evitar que, a partir de esos datos, la gente comience a extraer conclusiones acerca de cómo somos.

El asunto no sólo pasa por verificar si tenemos el cierre de la bragueta bajo, la falda descocida en un costado o si nos defecó una paloma en el hombro

antes de entrar al auditorio. Hay muchas otras cuestiones para considerar que superan el plano de las formalidades.

Hay veces en las que se nos indica cómo debemos vestirnos y eso, en parte, nos alivia un poco. Sin embargo existen otras miles de ocasiones en las que la decisión es libre y es ahí donde debemos tener ciertos reparos. Nadie nos priva del derecho de lucir como se nos da la gana, pero vuelvo a remarcar aquello de ser conscientes de todo lo que se comunica visualmente.

Para empezar, es digno prever las condiciones del tiempo. La temperatura ambiente o la sensación térmica son buenos indicadores para que luego, al momento de hablar, no suframos el exceso o la escasez de ropa. Si concurrimos bastante abrigados, se recomienda que al ejercer la oratoria nos despojemos de algunas prendas como, por ejemplo, tapados, sobretodos, camperas muy gruesas, guantes, bufandas, gorros o sombreros. La razón puede encontrarse en que algunos de esos elementos (como los que se lucen en las cabezas) en ciertas circunstancias son tomados como signos de mala educación y los otros nos limitarán en nuestros movimientos. Una disertación al aire libre, con temperaturas bajas, nos permite mantener algunos abrigos; sin embargo, si el tiempo es benigno debemos considerar al viento, pues las corbatas, las bufandas y las faldas o vestidos pueden verse afectados negativamente por este factor.

Un detalle inicial a considerar es que cuando empezamos a recorrer nuestro camino, hacia el lugar desde el que vamos a hablar, ya tenemos los ojos del auditorio puestos en nosotros. Por ello es importante ya estar listos y no transitar ese trayecto acomodándonos la corbata, la pollera o cualquier otra prenda. Mientras hablamos, no nos rasquemos, no introduzcamos los dedos en los orificios nasales, no nos toquemos recurrentemente ninguna parte del cuerpo, evitemos toser o estornudar.

CAPÍTULO XVI

Volvamos a la ropa. A no pensar que sólo por el hecho de portar un traje, ya lucimos elegantes. En condiciones normales, un varón que lleva traje o ambo (saco y pantalón haciendo juego, pero sin chaleco) debe cuidarse de no tener el saco muy arrugado, ni que el mismo le quede muy largo ni muy corto. Será mejor que el color no sea tan llamativo. Si usa corbata, atentos a los motivos que ésta exhibe y procurar que se extiende hasta la cintura. Las medias, se recomienda, que no sean claras o, al menos, que hagan juego con la corbata y/o con el cinturón. Sobre las camisas, algunas teorías indican que siempre deben ser de tonos más claros que el traje y que no debe tener estampados muy marcados. Se aceptan rayas, pero muy finas y nada más. Una camisa lisa, de colores pasteles (blanca, celeste o crema) que se lleve bien con el traje, rara vez provoca comentarios adversos.

Detallemos algunos puntos. Un orador magnífico puede presentarse a exponer con un traje de color amarillo patito. Dividirá al público en cuanto a las opiniones, pero saldrá airoso si su rendimiento es excelente. El problema se suscitará si su nivel no es de los mejores, pues la estridencia del atavío le sumará cuestionamientos.

Frases posibles respecto de las consideraciones anteriores: “Era malísimo y además tenía un traje impresentable”; “Usaba los pantalones como Cantinflas o el Chavo del Ocho”; “Parecía que había dormido con el saco puesto”; etcétera. Si en la corbata aparecen los Tres Chiflados, el canario Tweety o la bandera de los Estados Unidos, una parte del auditorio se nos volverá en contra antes de que comencemos a hablar y remontar esa imagen inicial será una tarea ciclópea. Lo que ocurre con mayor frecuencia es que haya diferentes conclusiones, ya que algunos dirán que es muy osado el orador, otros que es un ridículo, otros que no les interesa el aspecto y otros que abandonarán el recinto de inmediato.

Siempre existe la posibilidad de que al orador no le importe la opinión de los demás, pero ya advertí que en oratoria eso nunca nos lleva por buen camino. Dividir a la gente innecesariamente, a partir de estos factores, es una actitud inconveniente. Pensemos que si nos presentamos con una vestimenta clásica, la que se espera en promedio según la circunstancia, evitaremos los juicios desfavorables y el auditorio se verá obligado a concentrarse en lo que decimos y no en lo que tenemos puesto.

Las mujeres (los hombres también) deben prestar una especial atención con la combinación de colores, porque no es bueno excederse en el rubro. Más de tres colores muy marcados en el atavío provocan cierta fragmentación en la percepción del conjunto. También se debe alertar sobre lo ajustado que puedan ser los pantalones o el largo de las polleras. No tienen por qué hacerse cargo de la lascivia de los demás, pero nunca es bueno que el auditorio se fije más en las piernas o en los glúteos que en el contenido de la disertación. Eso se puede evitar, salvo que no sea la intención principal.

He notado, muchas veces, que las mujeres tienen algún accesorio en el pelo, que lucen un piercing, que tienen puestos collares, pulseras y anillos. También que exhiben relojes, botones brillantes o grandes, hebillas lustrosas en los cintos, aros relucientes y zapatos exóticos... bueno, será prudente que limiten semejante arsenal de estímulos visuales, porque eso distrae más allá de producir ruidos molestos mientras hablan (como el golpeteo de las pulseras en los escritorios).

Las que aparecen como provocativas o recargadas, suelen obtener el repudio generalizado, de hombres y de mujeres, pero esto no significa que una simpleza franciscana nos garantice comentarios positivos. El exceso en la vestimenta, como pueden serlo los accesorios con detalles de *animal print* o las botas de colores refulgentes, suele justificarse porque quien así se viste jamás pasa inadvertido, pero tengamos en claro que es preferible que hablen poco y

bien que mucho y mal. Ya sé que hay gente que no comparte este punto, pues está muy en boga aquello de lo valioso que es para algunas personas que se hable mucho de ellas, sin interesar si es para bien o para mal. Me parece que ese diminuto argumento sólo puede esgrimirse en ambientes de estrellatos mediocres basados en las exposiciones escandalosas y efímeras. Aquí estamos intentando brindar recomendaciones para los que quieran aproximarse al orador ideal y no para los que quieren obtener éxito a cualquier precio. Son dos caminos absolutamente diferentes.

Mucho se ha dicho en cuanto al fenómeno óptico que se produce al exhibir ropajes con líneas o motivos dispuestos de manera vertical (estiliza, adelgaza las figuras) y el que resulta de indumentaria con líneas o motivos dispuestos de manera horizontal (ensancha las figuras); algo similar se pregona respecto del uso del negro (afina) y del blanco (engorda). No voy a negar estos axiomas, pero convengamos que se trata de recursos cuyos beneficios visuales son bastante acotados, pues la figura del portador no siempre puede disimularse a partir de la ropa.

En materia de presencia general, también es digno de reconsiderar aquello de reflejar nuestras tendencias en la indumentaria. Si me expongo con un pin en la solapa de mi saco, que habla de mi estatus universitario, alguno lo puede tomar como una actitud pedante o como un signo de inseguridad. Si llevo puesto algo que refleja un favoritismo deportivo, seguro que voy a generar adhesiones y repudios. Si se trata de un signo religioso, las personas que me vean y que me escuchen me pueden encasillar como un fanático o un *chupasirios*. Si detectan una bandería política y/o partidaria, tal vez piensen que conmigo no se puede hablar de ciertos temas o que deberán filtrar algunas opiniones. Parece extremo lo que señalo, pero les garantizo que numerosos individuos actúan de tal forma. Claro que siempre queda en uno la decisión final. Considero que se puede ser muy fiel a determinadas convicciones, incluso

que se puede sentir orgullo por un pensamiento, por una ideología o por la pertenencia a un grupo específico, pero no es necesario hacerlo público todo el tiempo. Alcanza y sobra con que dignifiquemos nuestros ideales en la intimidad o que simplemente los reivindicemos sistemáticamente con las acciones.

La ostentación de signos, de esos que están muy cargados de simbología sociocultural, suscita condicionamientos en los vínculos, cuando no generan críticas absolutamente evitables, al igual que las manifestaciones exultantes de riqueza o poderío de otra índole. A veces no saben cómo nos llamamos y ya saben de qué equipo somos hinchas, a quién votamos o qué culto profesamos. ¿Y eso está mal? No, de ninguna manera, pero observemos que esos detalles pueden ser utilizados en nuestra contra o bien que pueden obstaculizar la comunicación.

La amplia libertad de la que gozamos para elegir una vestimenta, un corte de pelo o una serie de accesorios, en general está condicionada por nuestra edad, nuestro cuerpo, nuestro poder adquisitivo, nuestro lugar de residencia, por las modas impuestas en la oferta del mercado, por nuestros gustos y por los códigos con los que se identifica nuestro grupo de pertenencia (si es que participamos de alguno), entre otros factores. De ahí surge que hay personas mayores que todavía usan sombreros y pibes que prefieren una gorra con la visera invertida, chicos con la camiseta del Real Madrid, del Cruzeiro o de Belgrano de Córdoba; otros circulan y hablan vestidos como integrantes de una banda de rock, otros con saco y corbata o con los pantalones rotos adrede, con o sin bigote, con el pelo de color natural o *contra natura*, con o sin uñas largas, con o sin corpiño, con aspecto de miembros del Opus Dei o de un circo que acaba de quebrar. Sí, es variado el abanico y no hay que explicar más porque alcanza y sobra con salir un rato a la calle de casi cualquier ciudad.

La gente filtra lo que decimos a partir de los signos o de las señales que les enviamos, más allá de la comunicación oral.

CAPÍTULO XVI

Los exhorto a pensar en que hay personas mañosas, exigentes, maniáticas, que suelen formar parte de los auditorios en los que nos movemos a diario. Estos seres humanos conviven con nosotros y a ellos no les alcanza con que nos duchemos antes de salir de nuestros domicilios. Desde su perspectiva, resulta inaceptable que tengamos más anillos que dedos, que los cuellos de las camisas estén sucios o doblados incorrectamente, que los zapatos parezcan los de Charles Chaplin en sus películas o que se observe a varias cuerdas que llevamos las axilas transpiradas. Pensemos en ellos y no en otros menos exigentes, porque si logramos satisfacer la demanda estética de ese sector más intransigente, a los demás los conformaremos seguro.

La presencia general se constituye a partir de lo señalado pero también será preciso que no soslayemos numerosos detalles vinculados con la educación y los modales en general. Una persona puede dar una excelente imagen, pero si al comer demuestra ser atolondrado o grosero, si cada tanto se toca sus partes íntimas a la vista de todos, si escupe de manera permanente, si se suena la nariz con terribles estruendos o si se sienta de manera vulgar, no faltarán detractores que le reprochen uno o todos los ítems apuntados.

Vinculado con esta faceta, es necesario remarcar (o tal vez no) que recibiremos una dolorosa sentencia si comemos mientras hablamos. Suele ocurrir que el disertante tenga en su boca una pastilla, un caramelo, una gomita, un chicle o algo por el estilo; por favor, intentemos evitarlo. Si hasta en la privacidad del seno familiar resulta desagradable, eludamos entonces caer en dicha situación cuando estamos frente a públicos menos íntimos. Tal hecho no solamente afecta negativamente la pronunciación de términos y el uso adecuado de la voz, sino que además nos hace transgredir una norma de educación, que a pesar de no figurar en la Constitución Nacional se encuentra ampliamente extendida y aceptada por nutridos sectores de la población.

Como vemos, todo es relativo a los contextos, a los valores que se manejan en un lugar específico, a los códigos que se imponen en un tiempo determinado; eso es difícil de refutar y lejos de intentarlo yo coincido con tal idea. Por tal causa, los ejemplos sólo poseen un alcance que también es relativo. Como resultado coherente de lo expuesto, habrá situaciones en las que un collar exuberante será objeto de admiración y en otros de crítica negativa; un reloj oneroso también puede correr ambas suertes y un vestido transparente, lo mismo. Hablar masticando un canapé en una boda real o un choripán luego del picadito del sábado por la tarde, pueden ser acciones entendibles y repudiadas por igual, según el parecer de quienes nos rodeen en dicho instante. Se impone, entonces, lo ya indicado en el segmento de la adaptabilidad: hay que ubicarse.

En línea con lo dicho y atentos a los gruesos límites que circunscriben cada caso, tenemos a los tatuajes. Hasta hace unas décadas, se trataba de adornos corporales muy propios de integrantes de comunidades aborígenes, de marineros, de militantes del hippismo y de reclusos en prisiones. El tiempo y las mutaciones culturales hicieron que después se extendiesen a los surfistas, a los futbolistas, a las estrellas del espectáculo y, en definitiva, a todos los sectores de la sociedad. Hoy, es de lo más común ver a una persona con tatuajes pero no por ello han desaparecido todos los resabios de un recelo con tinte conservador.

Si todavía no tiene ningún tatuaje, yo le recomendaría que piense muy bien el tamaño, el motivo, el lugar y la cantidad; porque no es lo mismo andar por la playa que exponer como perito forense o dictar un curso de postgrado. Nada más que eso.

De igual manera están muy aceptados ciertos aditivos, como las cintas rojas en la muñeca (de las que se usan para ahuyentar los malos efectos de la

CAPÍTULO XVI

envidia). En sí no tienen nada de malo y son tan inocuas como el poder que algunos le atribuyen, pero al momento de hablar delante del público más de uno puede sacar conclusiones negativas sobre ese orador, quien está manifestando abiertamente su inclinación por cuestiones irracionales.

Si pretendemos evitar comentarios hirientes, si no queremos dividir al auditorio antes de empezar con nuestras palabras, tampoco llevemos ropa que estimule la desatención. Por ejemplo, hay disertantes que se colocan remeras con diversas figuras o inscripciones que son una provocación para la curiosidad ajena. Tampoco es gravísimo, pero en teoría va en contra de nuestros intereses. Si lucimos una leyenda en otro idioma, habrá alguno que pierda tiempo tratando de traducirla y si portamos las caras de cinco personajes famosos, habrá varios que pretenderán descubrir quiénes son antes de atender el mensaje que estamos intentando acercarles.

Pasando a otras consideraciones, es valioso tener presente que si recibimos gente en lugares que nos pertenecen o de los que somos responsables, es importante cuidar el orden y la limpieza de los objetos del recinto en cuestión. Tal vez nosotros lucimos geniales, con una expresión verbal majestuosa, pero si a alguien le ofrecimos un té en una taza que tenía rastros de lápiz labial o alguien percibió que el vidrio que cubría nuestro escritorio tenía una capa de polvo acumulada de varios días, la impresión general que se llevará no será de las mejores.

También es importante tener cuidado con las imágenes (cuadros, afiches, fotografías) que mostramos, puesto que todo habla de nosotros. Hay despachos que exhiben personajes que de por sí ya condicionan la comunicación interpersonal. Más allá de nuestras convicciones y de nuestros ideales, sepamos que eso puede convertirse en una traba. Si en mi oficina hay un póster de Juan Román Riquelme, o un afiche con una mujer voluptuosa en

paños menores, o un banderín del Rotary Club, o una foto en la que aparezco con el intendente de mi ciudad o sobre el escritorio tengo imágenes con mi familia, con amigos o de mi viaje de egreso de la secundaria, más flores y útiles por doquier, al estilo del santuario de Gilda, los visitantes tendrán material de sobra para encasillarme y de encuadrar todos mis mensajes orales según mi entorno, abundante en información.

Sí acepto que hay situaciones en las que uno puede tranquilamente identificarse sin temores, pues cuando se pertenece a un partido político específico, cuando se ocupa un cargo determinado en la función estatal o en la gestión privada, cuando se es directivo de un club, de un sindicato o de una escuela, la tradición al respecto tiende un manto de comprensión respecto de esos detalles. No obstante la disminución en los hipotéticos cuestionamientos que pudiesen darse en los casos citados en último término, siempre se puede ser más sutil. En lugar de imágenes de personas se pueden colocar imágenes de edificios o bien de los logos, emblemas o escudos de la entidad, sólo por dar un ejemplo.

Como corolario de lo recién enunciado, puede darse que voy a hablar delante de gente enrolada en una ideología, causa o tarea en común, lo que nos hace compartir un ideario global y ahí estaría totalmente aceptado que me muestre con indumentaria y accesorios que den cuenta abierta de mi postura, pertenencia o adhesión. Puede darse y no habría críticas mayores, pero también podemos pensar que si no luzco ningún detalle sobre mis preferencias o pensamientos de fondo (en tal caso, ya hartamente conocidos), nadie podrá reclamarme nada, porque lo mejor será que demuestre mis convicciones y que refleje mis ideales en acciones concretas, porque siempre es lo que más suma.

El hincha más conspicuo de un club de fútbol no necesita ir a la cancha con la camiseta de su equipo; el más alto dirigente no precisa llevar una remera con el escudo de su facción partidaria; el más fiel y sincero creyente no necesita

CAPÍTULO XVI

cargar con la cruz de Cristo en tamaño natural.

Cambiando un poco el ángulo de la mirada, cuando protagonizamos una conversación cualquiera, formal o informal, la gente observa los materiales auxiliares como carpetas, papeles, lapiceras y otros. Todo debe estar limpio, sano y ordenado. Aunque nos parezca una estupidez, la gente más quisquillosa se fija en detalles asombrosos y nunca está demás considerarlos.

Si utilizamos una carpeta para nuestros apuntes, cuando exponemos en público, cuidar que no exhiba simbología rockera, como la lengua de los Rolling Stones, deportiva, como el escudo de Vélez, o política, como la hoz y el martillo. Podemos lucir un traje sensacional, pero si al momento de escribir extraemos una *Bic* clásica con los colores azul y amarillo refulgentes o para ser gentiles con una dama que llora sacamos un pañuelo lleno de mucosidad seca, estaremos *mostrando la hilacha*.

En oportunidades, las personas que se tensan al hablar en público apelan a tener en sus manos algún elemento en el que descargar esos nervios tan indeseados. Se recomienda un bolígrafo acorde a las circunstancias o un puntero láser, no mucho más. Hay que pensar en objetos pequeños y no muy llamativos. Llevar papeles que no vamos a utilizar, al estilo de los que ayudan a la memoria, no habla bien de nosotros, porque puede inferirse que no sabemos el contenido de nuestro discurso.

Como se puede observar, es un tema que nos abre un inmenso universo en el que debemos estar atentos a miles de detalles, puesto que una chomba muy infantil, una camisa de color fucsia, la sobrecarga de anillos, una cabellera artificial, una pulsera ostentosa, manchas de grasa en las solapas o distintivos que informan demasiado, pueden jugar un papel más relevante que el que imaginamos. Es cierto que debemos luchar contra el prejuicio de los demás,

pero no va más allá de aprender a limitar nuestros deseos de exhibición y, fundamentalmente, a morigerar nuestros gustos y tendencias en virtud de no generar predisposiciones negativas y evitables según los intereses que se persigan cuando hablamos.

Sólo queda remarcar que los derechos que tenemos en calidad de ciudadanos deben ejercerse, claro está, pero que cuando nos convertimos en oradores, básicamente en situaciones formales, debemos pensar bien cómo nos vamos a presentar, qué vamos a comunicar de entrada, porque el hecho de estar más expuestos que el auditorio nos obliga a tener cautela, previsión y a actuar con planificación.

Si nada es totalmente bueno, lindo o adecuado, queda todo reducido al gusto personal, a la circunstancia y al marco sociocultural vigente. Este postulado, tras sencilla reflexión, excede ampliamente el marco de la presencia general y abarca todo lo atinente a la oratoria y a la vida misma de las personas en el planeta a lo largo de toda su historia. Pero como el libro ya está bastante avanzado, da lástima dejar todo por la mitad. Sigamos.

CAPÍTULO XVII

MANEJO DE SILENCIOS

Pirrón y el silencio

El Escepticismo, corriente filosófica de la antigua Grecia, tuvo como impulsor a un tal Pirrón de Elis y, como uno puede deducir por el nombre impuesto a esta escuela, aquel pensador no estaba dado a aceptar las cosas de manera muy sencilla ni era amigo de las verdades a las que los hombres podían acceder.

Es más, Pirrón sostenía que era directamente imposible que los humanos llegaran a conclusiones que pudiesen elevarse a la categoría de `verdad`. ¿Por qué? Porque pensaba que todo era fruto de la subjetividad con la que las personas nacen y se socializan y, por tal razón, absolutamente todo está condicionado por los códigos asumidos que, a su vez, se suman a los límites, tanto físicos como intelectuales, que tenemos para observar y analizar la realidad que

nos circunda. De ahí que nada de lo que pensemos o concluyamos es totalmente cierto.

Esta postura extrema, que de alguna manera también engloba y por ende acota su propio alcance, hizo que sus adeptos se encontrasen con una barrera infranqueable para sacar mayores conclusiones, más allá de aquella básica, general y contundente que los obligaba a guardar silencio.

Si todo es subjetivo y si todo a lo que puede arribar un hombre inteligente, pensando y razonando en su máxima expresión, no es más valioso que lo que puede concluir un mentecato, lo mejor será guardar silencio.

Como suele ocurrir con los grandes filósofos, en el caso de Pirrón hay una frase o consigna que se destaca o que otros han creído que refleja su pensamiento con gran fidelidad: “suspendan el juicio” (epojé) y practiquen el silencio (aphasia).

Insisto con lo extremista de la perspectiva, pero no puedo dejar de pensar lo bien que está empleado el silencio cuando alguien no tiene nada importante para decir.

**Pirrón de Elis,
fundador del Escepticismo.
Grecia, siglos IV y III AC.**

CAPÍTULO XVII

Al hablar es imposible no introducir pausas o silencios, ya que mientras tanto, es menester respirar para seguir vivos. El desafío pasa por cómo manejarlos.

Tal vez resulte didáctico empezar por señalar que hay oportunidades, muchas oportunidades, en las que el silencio cobra visos de precaución, para lo que debemos recordar algunos conceptos vinculados con la diplomacia y la previsión. En este contexto, uno calla para conocer mejor a los interlocutores que nos rodean y así elaborar una estrategia más adecuada o efectiva. Esta actitud cautelosa podemos aplicarla igual aunque conozcamos a las personas con las que conversamos o discutimos, en especial cuando se trata un tema nuevo e ignoramos las opiniones de los demás. Muchas personas, en su afán por generar conversaciones, aparecen como graciosas, romper el hielo o simplemente por ceder ante su verborragia, acometen oralmente y dicen cosas que luego hubiesen preferido callar. Cuando uno se toma ese instante de especulación, el panorama se presenta mucho más claro y, de tal forma, podemos darle un formato y un contenido menos comprometedor a nuestro discurso.

El que se adelanta o se anticipa, corre riesgos. Esto puede ser productivo, ya que tal vez obtengamos algún rédito por la iniciativa, que es bastante valorada en nuestro entorno; pero hay que aceptar que si no estamos muy seguros de los códigos que se manejan en una situación dada, es preferible ser prudentes.

Si aguardamos astutamente el momento para hablar, lo haremos con un cúmulo de información valioso que nos permitirá ser más precisos y menos ofensivos, pues los argumentos y las hipótesis de los demás ya estarán sobre la mesa. Por otro lado, también se pueden sumar adhesiones y elegir las visiones más destacadas cuando ya hemos escuchado al resto. Al respecto, podemos renunciar a un poco de originalidad para ganar en otros rubros.

Hay oradores muy avezados que llegan al lugar en el que un rato después tendrán que disertar, sin saber muy bien de qué se trata el encuentro. Sabiamente se exponen a diferentes conversaciones en las que escuchan más de lo que hablan, oyen todo tipo de referencias, positivas y negativas, y así dejan que otros desplieguen primero sus perspectivas con el fin de nutrirse de ellas. Luego, habiendo sumado datos, seleccionado la información y armado un esquema mental básico, asumen su rol y dicen algo breve, acorde a la situación y bien fundado. Aquí, como es fácil de advertir, también hay algo de creatividad y de memoria por parte del orador, quien apela a ellas cuando más las necesita.

Luego están todas aquellas ocasiones en las que personas, en general muy cercanas, pretenden solamente que las escuchemos. Debemos aprender que no siempre lo mejor que podemos hacer es confeccionar monumentales recomendaciones para que los demás aprendan a vivir según nuestras perspectivas o nuestros parámetros. A veces no resulta sencillo callar, sobre todo cuando el interlocutor es alguien de mucha confianza o cuando ya le advertimos sobre determinadas o posibles consecuencias, pero es importante comunicarse a partir de un reposado silencio que, por supuesto, no debe ser total. Me refiero a todas las situaciones en las que tenemos que jugar el rol de confesor, psicólogo o de paño de lágrima. El silencio será, tal vez, nuestro principal aliado para poder elaborar algo consistente o adecuado al final.

Más allá de lo enunciado, existen momentos en los que el silencio no opera guiado por la discreción o la confianza, sino por la piedad. A modo de ejemplo, podemos citar el caso en que uno escucha a otro y, para no herirlo o para no exponerlo pública e inútilmente, no se dice nada al respecto. Eso habla muy bien de nosotros y no hace falta abundar en ejemplos porque ya se aludió a tal aspecto en oportunidad de abordar las cualidades sinceridad y diplomacia.

CAPÍTULO XVII

En el campo de la comunicación oral, otro uso común y aceptable del silencio se da cuando queremos evidenciar, sutilmente, que no estamos demasiado interesados en la temática sobre la que se versa. También apelamos a él cuando respetamos a alguien o damos crédito a determinadas versiones que se relatan y no queremos interrumpir, pues no tenemos nada muy relevante para aportar.

Pasemos ahora a las situaciones más recurrentes, es decir a aquellas en las que hablamos bastante y en las que también debemos tener presente el uso correcto de los silencios. Aquí, en este preciso punto, muchos estudiosos del tema de la oratoria abundan en información y en consejos, a la vez que recomiendan múltiples ejercicios, para lograr una adecuada respiración, la que sin dudas es importante para arribar a un mejor nivel de expresión oral. Al respecto, yo no voy a extenderme en el tema, porque pienso que numerosos casos pueden ser atendidos por expertos en materias que yo no domino suficientemente.

Las pausas son muy importantes para nosotros, pues en primer lugar nos permiten una adecuada respiración, evitando que nos agitemos o que luzcamos muy nerviosos. En segundo término, nos dan un instante para pensar cómo seguir, para modificar una palabra, una frase o una idea que se nos cruzó por la cabeza y que no nos convence del todo. Además, tiene su cuota de valor para el auditorio, ya que los silencios son necesarios para comprender con mayor precisión lo que estamos comunicando.

Es valioso recordar (y mucho más llevarlo a la práctica) que la mejor forma de respetar los silencios, mientras hablamos sostenidamente, es aquella que nos lleva a hacer coincidir las pausas con los signos de puntuación. Al construir una frase oralmente, solemos incluir pequeños tiempos muertos (silencios brevísimos) que indican que hay una coma, un punto y seguido o un

punto y aparte. Hay que acostumbrarse a que el lenguaje oral también posee sus reglas y que, en este aspecto en particular, no presenta grandes diferencias con el lenguaje escrito.

Alguien que habla bien, respira correctamente, y sin que sea una virtud de las más sublimes, respetar las reglas de puntuación durante los discursos orales facilita la decodificación de los contenidos en alto grado.

Si mantenemos la cuestión del silencio en el marco de una conferencia o de una disertación prolongada de parte nuestra, aparecen otras características dignas de tratar. Como advertimos, las pausas son significativas cuando hablamos, pero no debemos abusar de ellas, para no cansar o aburrir, aparecer como distraídos o directamente instalar dudas acerca de nuestro conocimiento. Tampoco debemos suprimirlas en exceso, pues daremos imagen de frenéticos o irreflexivos. En definitiva, estos dos posibles defectos vinculados con un manejo inadecuado de los silencios, nos llevan por un camino que nos deposita en el mismo sitio: la pérdida de atención por parte del auditorio. Si somos muy veloces, obligamos a las personas a realizar un esfuerzo extra para seguirnos y entendernos; quien habla lento suele provocar impaciencia o tedio.

Por un motivo o por otro, estamos fomentando la desatención y el desinterés, pues quien no comprende lo que estamos diciendo, difícilmente se podrá interesar en el tema. Recordemos que el público se distrae o irrita con bastante facilidad y que pondrá su mente en blanco o se retirará del auditorio al cabo de dos o tres esfuerzos frustrados.

Una faceta delicada que se vincula con el manejo de los silencios la protagonizan las afamadas muletillas. Se trata de esas expresiones cortas que utilizamos para introducir, intercalar o cerrar conceptos expuestos

CAPÍTULO XVII

verbalmente; o como dice el diccionario: “Voz o frase que se repite mucho por hábito”.

Las hay de distinta índole, por ejemplo aquellas que son interjecciones, como *eh...*, que no por cortas dejan de ser muy molestas cuando se suceden en exceso. Imaginemos un discurso que en algún fragmento suena así: “Estuve pensando que, *eh...*, a modo de introducción, *eh...*, lo mejor sería ver la parte teórica primero, *eh...*, si no hay objeciones al respecto”. Algunas son directamente un sonido indescifrable, muy complejas para escribirlas, como “hum”, “gñé” o algo similar.

Otras son palabras cortas, como *este* o *bueno*. Ejemplos: “Si pensamos en él, *este...*, como una persona sensible y amable que, *este...*, cada vez que pudo nos tendió su mano, *este...*, estamos obligados a recordarlo como un ejemplo.” El *bueno*, suele ser más utilizado como introducción, para llamar la atención de la gente (para pedir silencio) y para advertir que se va a dar inicio con el discurso o que se lo va a reiniciar si se había interrumpido. “¡Bueno! Espero que se encuentren bien y que pueda satisfacer sus expectativas en esta hermosa tarde en la que me han convocado para hablar de este tema que tanto me gusta”. En tales casos no resulta tan molesto, pero puede transformarse en muletilla recurrente si se lo emplea como vimos en los casos de *eh* y *este*.

También puede una expresión más compleja convertirse en una muletilla. Es el caso de *un poco, por ahí, de alguna manera y a ver*, entre otras de su especie.

“Mi intención era un poco hacerlos venir, para arreglar este problema que un poco nos afecta a todos. Si me permiten, quiero mostrarles algo que me preocupa mucho y que un poco ya charlamos el otro día”. Vemos que tres veces aparece *un poco*, camuflada en el texto.

“Por ahí, no es el mejor momento para viajar, pero ya tenemos todo arreglado y por ahí de acá a fin de año la cosa se complica en mi laburo y nos quedamos con las ganas. Además, si vamos ahora, por ahí se prende mi vieja.” Al mezclarse con otras expresiones pasa más inadvertida, pero *por ahí* está tres veces en un lapso muy corto.

“De alguna manera ya pasamos por esta situación y no lo quisimos ver, pero lejos de querer preocuparlos, de alguna manera yo vine a decirles que no voy a continuar en el cargo”. Hay dos ideas y dos apariciones de la muletilla. La muletilla *a ver*, cada vez más usada, se utiliza mayoritariamente como introducción: “A ver, quiero dejar en claro una cosa...” o “a ver, las hipótesis que se manejan son tres...”

Existen otras que en general se utilizan a modo de remate, como *sí, se entendió, me entendés* o *queda claro*. En estos casos, la muletilla asume la forma de cierre, con la intención de convalidar la conversación o de asegurar la efectiva llegada del mensaje. Es decir que el emisor usa alguna de estas fórmulas para interrogar al receptor sobre la llegada correcta de lo emitido, sin que por ello espere una respuesta explícita.

Tenemos más ejemplos, como *nada*. Es relativamente nueva, tal vez proveniente de España, a partir de las corrientes migratorias observadas desde la crisis del 2001. Es bastante versátil, ya que podemos escucharla como introducción a un comentario (“Nada, mi intención es pasear un rato por la ciudad y tomar algo por ahí”) o bien como cierre (“Tenía ganas de verte, conversar un poco de la discusión del otro día y nada”).

Hasta nuestro famoso y querido *che* se transforma habitualmente en muletilla, porque amén de su uso básico, íntimamente vinculado con su significado original en lengua mapuche, *gente*, recurrimos a tal vocablo no

CAPÍTULO XVII

tanto para *tratar de gente* a las personas como para iniciar o rematar algunas frases por pura costumbre nomás. Podemos decir en cualquier momento: “Che, nos olvidamos de comprar pan” o “Che, me parece que tomamos el colectivo equivocado”; ahí lo usamos al principio. Pero podemos ponerlo al final: “Vamos todos en mi auto, che” o “Está lindo para hacer un truco, che”. Con esto confirmamos que siempre significa *gente*, recurramos a él para advertir o proponer y casi siempre como fórmula para lograr la atención de los demás. En síntesis, es correcto su uso, pero pasa a la categoría de muletilla por su abuso, más allá de estar muy aceptada y no ser de las más molestas.

Para el final de este glosario dejé *boludo* y otras formas similares que pueden escucharse según la región de la que hablemos. En Cuyo se escucha *huevón* o *guevón* más habitualmente y en la provincia de Córdoba su equivalente es *culiao*, por cierto, bastante más vulgar, sin que las anteriores estén recomendadas por el ceremonial de las monarquías europeas. Su uso, casi siempre, es a modo de cierre y en alusión al interlocutor. Este caso es un tanto más grave, porque además de ser muletilla exhibe una arista diferente de los otros vistos, porque incluye la apelación a un léxico considerado ramplón, más allá de que debemos advertir que con esta muletilla no se pretende una deliberada agresión, sino que muchas veces se utiliza sólo por haber incorporado un hábito que se ha transformado en inconsciente.

Efectuada esta pequeña clasificación de las muletillas, observemos de dónde deriva tal nombre. Todo indica que se denominan de esa manera por la comparación con las *muletas*, esos instrumentos que utilizan para caminar quienes tienen algún problema para hacerlo normalmente. La idea es que las muletillas idiomáticas son recursos usados para *pasar* de una frase a otra con su ayuda. No es muy lograda la metáfora, estoy de acuerdo con los que así piensan, pero ya nos avisa de algo y es que aquellos que las usan están convencidos de su valor y, considero, tal vez sea ése el inicio del problema.

Muchos recurren a ellas creyendo que de esa forma le dan continuidad al discurso, pues piensan, erróneamente, que un silencio provoca una interrupción negativa. Esto no es así y ya señalamos lo necesarias que son las pausas bien ubicadas para la respiración correcta tanto como para la tranquila comprensión del público. Lejos de dotar al discurso de continuidad, lo que conseguimos con las muletillas es opacar su contenido y distraer a la gente, cuando no fastidiarla.

Aclaremos que todos tenemos muletillas, puesto que recurrimos con mayor frecuencia a un tipo de palabras o de frases que a otro. El contagio sociocultural nos obliga a tal proceder, que sólo reviste cierta gravedad cuando se torna un recurso constante, sistemático. Si toda vez que comenzamos a darle forma a una idea decimos “bueno...”; si cada vez que hacemos una pausa decimos “este...” o “eh...”; si cada vez que concluimos un trozo del discurso decimos “sí” o “se entendió”, estamos ensuciando la exposición. La gente, posiblemente, deje de prestar atención al contenido de la alocución para recalar en las muletillas. Por otra parte, su uso excesivo produce que el sector más disperso o más detallista del auditorio espere su nueva aparición. Hasta se conocen casos en los que determinados miembros del público se dedican *a contar las muletillas* de algún orador conocido, como puede ser un profesor al que escuchan todas las semanas o un periodista que siguen a diario.

Una cuestión dilemática, derivada de las situaciones apuntadas como casos graves, es que los portadores de tal problema no suelen ser conscientes de ese uso tan recurrente. Hasta la fecha, no se conocen muchos remedios con efectividad medianamente comprobada. En primera instancia es atinado que alguien les haga la observación pertinente para que pasen el asunto al plano de la consciencia. El segundo es que improvisen un discurso y se graben o filmen, para luego dimensionar, con datos específicos, su problema. Claro, luego

CAPÍTULO XVII

vendrá lo más complicado: intentar limitar el uso de las temibles muletillas. Se puede, pero no siempre ni para todos es de tan simple solución.

A modo de síntesis y de recomendación final, podemos señalar que en materia de manejo de silencios es clave aprender a escuchar, a utilizarlos a modo de estrategia diplomática; luego, procurar una adecuada respiración y hacer pausas de modo tal que se respeten los signos de puntuación orales. Por último, hacer un esfuerzo por suprimir las muletillas y dejar que, en definitiva, los silencios sean tales.

CAPÍTULO XVIII

USO DE LA VOZ

Esténtor y Hermes

Cuenta la mitología griega, en la que podemos incluir la obra de Homero, particularmente La Iliada, que existió un soldado del bando de los aqueos que “tenía un vozarrón de bronce y gritaba tanto como cincuenta hombres juntos”.

Este útil y efectivo guerrero participó de la Guerra de Troya y, se imaginan, lo que habrá significado contar con una persona así para dar indicaciones, para llamar la atención, para dar una orden o, tal vez lo más importante, para amedrentar a los adversarios. Hasta la fecha, poseer una voz potente se valora mucho y todavía más en los ámbitos castrenses.

Sin embargo, esta cualidad llevó a Esténtor a ciertos niveles de soberbia que le complicaron grandemente su existencia. En un arrebatado de altanería se animó a retar a Hermes, dios mensajero, de las fronteras y de los viajeros que las cruzan, pero también de los pastores, de los oradores, del comercio, de la astucia de los ladrones y de los mentirosos, quien con todas esas carteras de la burocracia olímpica a su cargo, probablemente haya sido una de las deidades con más ocupaciones.

Lo cierto es que el desafío, para ver quién gritaba más y más fuerte, como era previsible, no tuvo el mejor final para el mortal Esténtor, quien en la competencia terminó perdiendo la vida por exigirse demasiado.

Así, su maravillosa voz, que lo había convertido en un ser admirado, fue el motivo de un orgullo desmedido que lo llevó a la ruina. Sin embargo, como tributo a aquel magnífico y legendario luchador, ha perdurado la palabra estentóreo, como adjetivo que se aplica a la voz o al acento muy fuerte, ruidoso o retumbante.

**Homero,
libro *La Ilíada*.
Grecia, siglo VIII AC.**

CAPÍTULO XVIII

La voz es una cualidad que puede despertar admiración, que puede promover rechazos, manifestar cierta personalidad, que por sí sola llama la atención, que moviliza seducciones de todo tipo, que es capaz de generar una profesión, que presenta múltiples facetas y que, como en este caso, puede convertirse en una virtud en sí misma.

Sin embargo, el poseedor de la mejor voz, no siempre es un gran orador. Puede tenerse la voz más encantadora, la más sugestiva o la mejor utilizada, pero con esa sola cualidad no alcanza para quedarse tranquilo, imaginando que con ese portentoso instrumento ya tenemos ganado el desafío permanente que nos plantea la compleja oratoria.

Debo anticipar que muchas personas padecen problemas vinculados con la pronunciación de las palabras o de algunas palabras o sonidos en particular y que eso no está vinculado con la voz. Algunos experimentan falencias con la *r*, otros con la *j*, con la *z* y así. Los hay quienes suenan gangosos o, como vimos en el capítulo anterior, tienen conflictos con la respiración. El motivo puede estar en las cuerdas vocales, en la lengua, en la nariz, en la boca o en otra parte del cuerpo, pero lo cierto es que desde la oratoria es muy poco o nada lo que puede hacerse al respecto. Claro, cualquier problema de los señalados afectará el normal desarrollo de la expresión oral, eso no lo discuto, pero será tarea de un especialista, como un foniatra o un fonoaudiólogo, dar con el diagnóstico adecuado y con la recomendación de la posible solución.

El tema puede ser aún más complejo y las causas de una mala o incorrecta pronunciación, a veces, suelen encontrarse en aspectos psicológicos diversos. No obstante, debemos reconocer que hay casos en los que la práctica, algún ejercicio de vocalización o de otra especie, han conseguido notables resultados.

Insisto en que al campo de la oratoria le pertenecen más los casos de errores de pronunciación emanados en el desconocimiento o en el acostumbramiento que aquellos que, al menos para mí, primero deberían tratar los entendidos en las materias que antes señalé, porque no es lo mismo el que *se traga* las eses finales o dice *almóndiga*, que el que arrastra las eses o padece de tartamudez.

Dicho esto, es valioso remarcar que la voz, en su calidad de sonido que el aire expelido de los pulmones produce al salir de la laringe, haciendo que vibren las cuerdas vocales (así está definida por el DRAE), nos propone un pequeño conflicto inicial por no estar bajo el completo control por parte del orador. Eso probablemente se deba a su origen natural y allí es donde emerge el timbre como el primer tópico que debemos analizar.

Sucede regularmente que a pocas personas les agrada su timbre de voz. La causa quizás se vincule con la modificación que se produce al escucharla grabada por primera vez, momento en que observan cómo suena su voz para todos los demás y que no es exactamente igual a la que se acostumbraron desde chicos. Esta postura abarca hasta aquellas personas que poseen una voz hermosa, al menos para el juicio de la mayoría. Luego, uno puede acostumbrarse a su timbre o no. La cuestión es que no resulta sencillo modificar el timbre, más allá de que el mismo muta con el paso del tiempo, por diferentes razones. Como fuere, lo mejor parece ser aceptarlo como la naturaleza lo dispuso.

La sonoridad, la estética del timbre de voz, puede alterarse por las inflexiones que provoquemos pero con un límite. El timbre es algo dado, más allá de que podamos fingirlo o moldearlo. Todos nacemos con cierto timbre de voz (aflautado, apagado, metálico, aguardentoso) y eso, indudablemente, condiciona nuestra voz. Están aquellos que trabajan la voz, por una inquietud

CAPÍTULO XVIII

personal o por una cuestión de índole laboral (como los locutores o los cantantes) hasta acercarla al punto de sus deseos, pero para un poblador convencional esto no es tan habitual y andan por el planeta con su timbre a cuestas.

Seguramente muchos están pensando en Raúl Alfonsín, en Víctor Hugo Morales, en Graciela Borges, en Oscar Casco, en Antonio Carrizo, en Marcela María Delorenzi (más conocida como *Daisy May Queen*) o en Alberto Badía, dueños de voces por demás destacadas, clásicas de la historia nacional, entre muchas otras. Pero, aunque más no sea para consolarnos, tenemos que pensar que otros personajes, como Juan Domingo Perón o Héctor Larrea, sólo por citar dos ejemplos, también se han lucido por sus virtudes oratorias y no necesariamente ello se debió a un bellissimo timbre de voz. Entonces, a no preocuparse demasiado, salvo los que tienen inconvenientes más serios, porque si bien el timbre posee un innegable valor agregado en la oratoria, siempre podemos mejorar el nivel apelando a perfeccionar todas las demás cualidades.

Pasemos al segundo punto, el volumen.

En principio asoma como un tema menor, pero no lo es, pues su uso inadecuado puede pulverizar geniales discursos. Cuando hablamos, siempre corremos el riesgo de no ser escuchados y esto puede deberse a múltiples causas, muchas de las cuales escapan a nuestra responsabilidad (tal vez alguien del público durmió poco o mal la noche anterior, asistió por obligación, padece una dolencia física, etcétera), pero lo que no podemos permitir es que la desatención esté originada en algún aspecto que hayamos descuidado y es ahí donde el volumen aparece como un factor recurrente. Un orador que cuente con una interesante lista de atributos puede, no obstante, defecionar por hablar con escaso volumen, hecho que incomoda a la gente, a la vez que

despierta sospechas. Cuando no aplicamos el volumen adecuado el auditorio puede imaginar que carecemos de convicción, que estamos nerviosos, que no preparamos la disertación como corresponde o que, para colmo de males, no poseemos los conocimientos suficientes sobre la temática abordada.

Hipotéticamente, quizás a ninguno de los que nos escucha se le cruce algo de todo eso por su cabeza y que su entusiasmo lo impulse a realizar uno o dos esfuerzos por atender nuestras palabras, pero bastará que no pueda escucharnos como es debido para que decaiga rápidamente en su actitud. Son muy pocos a los que les agrada lidiar demasiados minutos en su intento por oír algo. A la larga, se desiste y es así como podemos perder el grueso del público, simplemente porque *no nos escucha bien*.

Gritar no es la solución del problema, porque en el afán por sostener concentrado al público que se encuentra más alejado vamos a aturdir a los que están más cercanos a nuestra posición de oradores. Quienes se pasan de la raya, incurrir en faltas que ya observamos al momento de versar sobre la convicción, ya que lucen como exaltados, enojados o directamente como fanáticos.

La recomendación pasa por calibrar el volumen un poco por encima del que utilizaríamos si mantuviésemos una conversación, en ese mismo ámbito, con una o dos personas.

La idea es imponer nuestra voz para que supere los ruidos que pudiesen provenir del propio auditorio o del exterior. Es correcto tener presente que la gente no permanece estática en el recinto y que se mueve, habla, manipula carteras, teléfonos, lapiceras, papeles y demás objetos; también que los asientos o el piso pueden producir sonidos molestos, dependiendo del material con el que están hechos y de su estado de conservación. Luego, mucho depende de las condiciones exteriores, pues hay

CAPÍTULO XVIII

lugares en los que uno puede hablar que están muy cercanos a la vía pública, por donde transitan personas a pie conversando, o en diferentes medios de transporte y las frenadas, las bocinas, los gritos, los motores y los caños de escape seguramente nos pueden jugar una mala pasada. Si el acto oratorio es al aire libre, debemos pensar que podemos sobrellevar la situación sólo si el público está compuesto por pocas personas (unas veinte aproximadamente) o si se desarrolla en un sitio suficientemente aislado y con buenas condiciones de tiempo.

Cuando su puede y no hay fallas en la previsión, si el auditorio supera las cincuenta personas se recomienda el uso de un equipo de audio y hablar normalmente, sin elevar demasiado el volumen, porque justamente el rol del aparato es amplificar nuestra voz y conseguir que todos escuchen sin esforzarse. Al usar el micrófono hay que tener presente que algunos captan nuestra voz siempre, llevándola con nitidez a todos los rincones del auditorio aunque movamos el cuello y saquemos nuestra boca del eje de la cabeza de dicho elemento. Sin embargo, hay otros que no poseen esa cualidad y es entonces que debemos tomar la precaución de moverlos todo el tiempo acompañando los giros de nuestro cuello, pues si no lo hacemos los sonidos emitidos serán tomados sólo alternativamente, provocando distorsiones muy molestas en el volumen. Tampoco debemos estar ni muy lejos ni muy cerca del micrófono. Si nos alejamos en exceso, tal recuso será poco menos que inútil; si nos acercamos demasiado y lo pegamos a los labios, habrá momentos en los que ciertas pronunciaciones (como las propias de las letras *s* y *p*) ocasionarán ruidos desagradables que agrietarán la predisposición de la gente.

Todo lo dicho, en relación con el volumen, queda sujeto a la potencia con la que cada orador pueda emplear su voz (esto varía de persona a persona) y a la extensión prevista para el discurso.

Vinculado con el tema en cuestión, también tenemos lo que podríamos denominar el ritmo o la cadencia empleada al momento de hablar.

El ritmo está definido como la “grata y armoniosa combinación y sucesión de voces y cláusulas y de pausas y cortes en le lenguaje poético y prosaico”. Por su parte, la acepción de cadencia que quiero rescatar es la que la indica como la “proporcionada y grata distribución o combinación de los acentos y de los cortes o pausas, en la prosa o en el verso”. En ambos casos las definiciones se corresponden con las que figuran en el DRAE. Por supuesto que estas acepciones hay que llevarlas al plano de la oratoria o del lenguaje oral, con los ajustes del caso.

El ritmo o la cadencia al hablar se vinculan con la respiración, con el respeto por lo que marca la ortodoxia en cuanto a las reglas de puntuación, con varios de los puntos que ya vimos en la introducción de este capítulo y, principalmente, con lo señalado en ocasión de versar sobre el manejo de los silencios. Sin embargo, con relativa facilidad también podemos observar una clara conexión con el empleo del volumen. El mismo debe amoldarse en función del énfasis que requiera cada parte del discurso, pues no todo lo que se dice es muy importante como tampoco es posible no resaltar algo.

Han quedado de manifiesto, en diversas partes del libro, los males que acarrea recurrir todo el tiempo a un volumen alto tanto como el uso permanente de uno bajo. La búsqueda de un equilibrio armonioso es el sendero más indicado para alcanzar la belleza discursiva, pero también para lograr sostener la atención de un auditorio cualquiera, que se aburrirá prontamente si decimos todo (o casi todo) con *el mismo* volumen. Las disertaciones monocordes son de las más repudiadas por la gente, sin importar el interés que pudiese despertar el tema al que se refieren o las posibles maravillosas conclusiones que de las mismas puedan extraerse.

CAPÍTULO XVIII

Hay que pensar en una canción que está compuesta por el mismo acorde, repetido una y otra vez, desde el comienzo hasta el final. Y claro, mientras más larga, peor. Cuántas veces hemos escuchado que una persona se queja porque el orador es bueno, sabe mucho, es muy correcto pero muy pesado, denso, monótono. El problema se centra en la utilización del volumen y del tono de manera similar o sin variaciones perceptibles durante largos lapsos (lo que puede agravarse si, además, el orador no realiza un buen uso de los gestos y los ademanes).

¿Se imaginan un expositor que no altera el volumen y que se mueve muy poco? Es terrible, pero puede empeorar si hay que escucharlo por más de diez minutos.

Queda por tratar el tono.

Al mismo se lo define como la “cualidad de los sonidos, dependiente de su frecuencia, que permite ordenarlos de graves a agudos”. Sin embargo, como tantas otras palabras, en el DRAE figuran diversas acepciones y una de ellas señala que el tono es la “inflexión de la voz y modo particular de decir algo, según la intención o el estado de ánimo de quien habla”. Sin soslayar la primera definición, es la segunda la que describe al tono de manera más aproximada a la intención con la que yo quiero incluirlo en este apartado. De manera, digamos más poética, podemos definirlo como el clima en que envolvemos al contenido del mensaje.

El tono puede ser jocoso, intimista, serio, dubitativo, irónico, emotivo, etcétera. Para la generalidad de las situaciones oratorias se recomienda un tono coloquial, es decir, entretenido, agradable, a medio camino entre lo formal y lo familiar; el que solemos utilizar más frecuentemente. Luego, como ya se observó en diferentes segmentos del

texto, debe apelarse al que consideremos más adecuado para los fines perseguidos. Incluso, en el marco de una misma conversación es bueno y recomendable variarlo.

Uno modifica y ajusta el tono (y de tal forma la voz misma) según el contenido del discurso y nuestra intención de impacto en los demás. Si decimos “Mirá, quería decirte esto en persona, antes de que te enteres por otra vía”, el interlocutor se preparará para algo serio o grave, se acomodará para recibir algo contundente, más allá de que luego de enterarse no sea para tanto. En cambio, si a esa misma persona le decimos: “Che, cuando tengas una noche libre vení a casa a cenar”, seguro que el tono no es ni parecido al de la frase anterior. A eso me refiero con los ajustes que hay que hacer en cada caso.

Es de buen orador moverse por el amplio abanico de los tonos, sin llegar a los extremos marcados por el autoritarismo y la obsecuencia o la sumisión. Y otra vez tengo que advertir sobre las consecuencias negativas del acostumbramiento a un tono determinado, porque quien se apega excesivamente a uno específico, luego tiene problemas de comunicación en diversos ámbitos. Si yo me manejo de manera muy familiar a cotidiano, cuando quiero crear un clima de intimidad, respeto, distancia o simplemente pretendo lucir más elegante, la otra orilla me queda demasiado lejos. Algo de lo que se marcó al discurrir sobre la adaptabilidad, vale aquí nuevamente: es maravilloso manejar todos los códigos sociales en materia de comunicación oral, pero es necesario saber cuándo abandonar uno para asumir otro. Ni siempre estamos en una platea del Teatro Colón, ni siempre estamos discutiendo con los amigos del fútbol.

El tono al que apelemos modificará el sentido del contenido de la comunicación y, por consiguiente, condicionará la interpretación del mismo por parte del público.

CAPÍTULO XVIII

Esta última conclusión, quizás resulte lo más relevante acerca del buen manejo del tono.

De igual modo, a través del tono se demuestran el ímpetu con que abordamos las temáticas y el afán que tenemos a la hora de entrar en comunicación con los demás, es decir que también es un aspecto de la oratoria que se relaciona con otras facetas de la misma (y por ello las afecta), como la diplomacia y la convicción.

Bueno, sobre el uso correcto de la voz, queda entonces que el *timbre* es una faceta importantísima pero que no siempre está a nuestro alcance moldearlo a nuestro antojo; que el *volumen* es primordial para que se nos escuche sin hacer mayores esfuerzos y que debemos trabajarlo armoniosamente para darle un *ritmo* entretenido al discurso. Recordar que siempre tenemos al micrófono como aliado en numerosas circunstancias. Por último, regular con astucia el *tono*, mediante el cual se prepara al auditorio para que reciba nuestros mensajes de una manera específica.

CAPÍTULO XIX

MEMORIA

Los animales y la memoria

Yo imagino que todos los animales algo de memoria tienen, perdón, tenemos; puesto que en menor o mayor proporción estamos obligados a recordar objetos, entornos, experiencias y otros datos valiosos y fundamentales para movernos con éxito en los contextos que nos toque habitar y, claro está, siempre con la meta de la supervivencia y de la continuidad de la especie.

Sin embargo, suele aparecer el elefante como el símbolo en este rubro especial. Se comenta que estudiosos del siglo XIX promovieron este concepto, basándose en el tamaño del cerebro de los paquidermos. Tanto se insistió que hasta hoy subsiste la tan mentada frase acerca de la gran memoria de los elefantes. Dicen que un individuo de esa especie nunca olvida a quien le hizo daño, pero me parece que los perros tampoco y su cabeza es bastante más pequeña.

La cultura popular criolla propone a otra bestia como emblema de los memoriosos: el burro. Al menos así figura en el Martín Fierro de José Hernández, cuando el inefable Viejo Vizcacha aconseja:

*“No te debés afligir
aunque el mundo se desplome.
Lo que más precisa el hombre
tener, según yo discurro,
el la memoria del burro,
que nunca olvida ande come”*

Sin embargo, con su sempiterna costumbre, la ciencia actual nos indica que todo lo antes dicho es incorrecto y que el animal con más memoria es el delfín, que puede recordar el sonido que emite un compañero de andanzas por dos décadas.

Para el caso, no hay de qué preocuparse, porque seguramente es el ser humano el que tiene mayor capacidad para almacenar, retener y extraer información. Y si al momento de hablar en público esto no fuese suficiente, es el único que puede recurrir a la lectura, a un afiche o a un power point.

**Reflexión antojadiza.
La Plata, Argentina, 2013.**

CAPÍTULO XIX

Su uso es variable y reconocible por todos. Muchos se animan a afirmar que ejercitándola a cotidiano, la memoria se hace más fiel, más sólida. Es tan valiosa e imprescindible para los seres humanos que constituye una de las capacidades que nos permite identificarnos como individuos cada vez que nos despertamos... y sabemos que seguimos siendo nosotros.

Su indiscutible valor para todos los instantes de nuestra existencia no podía dejar de manifestarse, de muchas maneras, en el universo de la expresión oral.

Si estuviésemos obligados a establecer un ranking de temores en el marco de la oratoria, no nos sorprendería encontrar a la memoria (o a los problemas que de la misma se derivan) en los puestos más altos. Es probable que detrás de la exposición ante el público, que suele infundir pánico en muchas personas y ser el principal fantasma contra el que se debe lidiar al hablar delante de la gente, los olvidos estén ahí, en el segundo escalón del podio. No obstante, el gigantesco temor que suele insuflar en la mayoría de los disertantes, no son pocas las recetas que hay para combatir este flagelo, sin que esto nos ponga a la altura del más memorioso.

Para empezar, es oportuno indicar que al momento de hablar en público, en situaciones que pueden generar tensión interna, se puede recurrir a la lectura. Al leer, estamos seguros de no olvidarnos de ningún fragmento del discurso y de no alterar el ordenamiento de los segmentos previstos. Esta alternativa nos pone a resguardo de diversos papelones y es por esa razón que muchos oradores apelan a la misma de manera más o menos regular.

Sin quitarle valía a este gran beneficio que otorgan los discursos leídos, no son pocas las aristas negativas que entraña. Cuando la gente observa que un orador lee, hay en general una pérdida del respeto para con el mismo.

“No se animó a decirlo sin el papel”, “¿Le habrá escrito otro lo que dijo?”, “Seguro que lo bajó de internet” y otros comentarios similares escucharemos respecto del orador-lector. Además, cuando se lee, perdemos el control de lo que hace la gente, de cómo reacciona, bajamos el nivel del rubro conducción, según lo que ya señalamos en el ítem correspondiente.

Por otra parte, no podemos tener la vista permanentemente puesta en las personas a las que nos dirigimos y eso nos acarrea otro problema: nos resta puntos en lo que se refiere a la sinceridad, porque lo que proferimos no parece pertenecernos. Esto sin contar que posar la vista alternativamente entre el papel y el auditorio resulta incómodo y que no todos lo hacen con la velocidad y la destreza correcta; incluso uno puede ponerse nervioso por no encontrar *el renglón exacto* por el que estaba nuestra mirada antes de levantarla en dirección de los que nos escuchan.

Sin dudas que leer un discurso nos resta versatilidad y mucha fuerza expresiva. Al tener los brazos, las manos y la vista concentrados en las hojas, no podemos utilizarlos en otras maniobras que le otorgan elegancia y convicción a nuestras palabras.

Podemos decir que más allá de sumar alguna virtud, como la que señalamos inicialmente, todo lo demás va en contra. Claro, para quienes no están tan acostumbrados, para los que se alteran en exceso, para los que no dominan en profundidad el tema, la lectura aparece como un alivio, como un bálsamo irresistible. Entonces, la dejamos como posibilidad sólo para los casos enunciados.

Bien, dejando la vía de la lectura como elemento seguro para evitar olvidos incómodos, la oratoria nos acerca otros métodos. Por ejemplo, la repetición. Si tenemos que disertar en un acto cualquiera, lo mejor es armar el

CAPÍTULO XIX

discurso con algunas partes básicas (no muchos conceptos y que, por supuesto tengan vínculo evidente con la circunstancia) y decirlas varias veces antes del acontecimiento. No es ni más ni menos que aquello que hacen los estudiantes de diferentes niveles ante la inminencia de una lección oral: repetir el contenido hasta que se lo memoriza o se lo retiene en buen porcentaje. Mientras más veces pasa algo por el cerebro, más opciones tenemos de saberlo o de recordarlo. Eso sí, no pretendamos que luego, cuando lo demos a conocer, resulte un calco de lo que habíamos planificado; no, eso es una desmesura. Seguro que si repetimos el discurso unas cuantas veces, mientras estamos tomando el desayuno, mientras nos duchamos o en otra situación, nos saldrá mejor y bastante parecido, pero jamás igual. A no engañarse, no es bueno que intentemos reproducir todo un relato exactamente igual, porque la intención de una reproducción total nos puede jugar una mala pasada. Lo recomendable es intentar retener las ideas fundamentales y luego manifestarlas lo más similares posible.

Salvo que lo que pretendamos *reproducir tal cual* sea una poesía, algún texto de dominio público o una expresión popular, no debemos preocuparnos porque no nos salga idéntico. Aquellos que actúan guiados por tal ideal, corren el riesgo de trabarse o de interrumpir definitivamente la alocución sólo porque se olvidaron de una palabra o se equivocaron en un renglón. Los discursos dichos *de memoria* esconden peligros que es mejor evitar y tornan al orador en una máquina aburrida, carente de espontaneidad, sin gracia, sin carisma, sin llegada a la gente. Es preferible cometer errores naturales que decir algo todo de corrido y que ha sido memorizado hasta las comas.

Bueno, siguiendo con las tácticas que podemos emplear para combatir las fallas de la memoria, encontramos un recurso muy útil que se usa bastante seguido. Se trata del afamado *ayuda-memoria*, que no es otra cosa que un

soporte en el que figuran los puntos más destacados de un discurso. Dicho texto debe ser corto y muy preciso. Cuando digo corto, me refiero a que no conviene que supere una carilla y que no contenga más de doce tópicos (esto puede variar según la extensión de la disertación).

El objetivo es volcar en una hoja los aspectos más salientes de lo que vamos a decir, siguiendo un orden lógico. Para más datos, es preferible que esté escrito a máquina (de las viejas o en computadora), pero no en manuscrita, por si después no comprendemos la letra, aunque sea nuestra. No escatimemos el tamaño de la tipografía, para poder observar todo con facilidad a cierta distancia (es bueno un tamaño de 16 para arriba) y no salir del estilo Times New Roman o Arial. La hoja, que podemos llevar en una carpeta prolija, sin colores ostentosos ni inscripciones de ninguna índole, la ubicamos como para tenerla bien al alcance de la vista y, de tal manera, recurrir a ella ante la menor necesidad.

El recurso antes descrito, servirá para que ante cualquier falla de la memoria podamos ver con rapidez qué es lo que continúa con una simple y, por favor, disimulada mirada. Esto nos tranquilizará y no nos delatará en exceso.

Cuidado, no es bueno que, por una precaución desmedida, llevemos el discurso entero de manera escrita, porque estaremos tentados de ponernos a leer cuando nos gobiernen los nervios o bien tendremos serias dificultades de encontrar un fragmento específico si nos perdemos, por ejemplo, a mitad de la disertación. Otra cosa, la gente se impacienta si observa que el orador asume su rol con *una resma* de papeles, pues imagina que la cosa viene para largo.

Recuerden: una hoja sola, con los pocos puntos que consideremos más importantes, escritos de manera bien visible.

CAPÍTULO XIX

En cuanto a si se puede intercalar la lectura, mi parecer es que sí, por supuesto que se puede. A tener presente que siempre la lectura debe ocupar un porcentaje muy escueto de cualquier discurso de estas características y sólo debe apelarse a ella para dar a conocer algo textual, como un fragmento de ley, una cita, un poema, una estadística o una lista de nombres propios, según el caso. Esto le otorga más credibilidad al orador y mejorará su imagen en cuanto a la previsión y a la producción de la pieza oratoria.

Pasando a otro nivel, pero siempre en la misma línea, existen otros dispositivos como la pizarra, los afiches, las filminas, los powerpoints y otros más actuales, como el prezi. En todos los casos enunciados, hay información con diferentes formatos y estilos (texto simple, mapas, fotografías, gráficos, líneas de tiempo, dibujos, etc.) que está confeccionada antes del discurso y como complemento y soporte del mismo, aunando fines tales como servir de columna vertebral para el expositor y como guía ilustrativa para el auditorio.

Esto es fantástico, porque además de obtener múltiples beneficios en materia de didáctica (recordar lo visto al respecto en dicho apartado), encontramos en todas estas posibilidades la manera más solapada y efectiva de anular, literalmente, cualquier falencia derivada de la mala memoria. ¿Cómo me voy a olvidar de alguna parte de la conferencia si tengo todo ahí? Bastará con mirar la pizarra o la pantalla y listo; alcanzará con apretar un botón para acceder a la siguiente placa y se acabó el problema. La base de lo que preparé para hablar estará a mi disposición siempre.

Claro, para no ser víctima de situaciones inesperadas, mejor tener presente las recomendaciones que dimos en el rubro de la previsión, no sea que a último momento algún aparato no funcione como es debido.

Quédense tranquilos que es una herramienta probada, que la baja de la tensión interna es real y que podremos terminar el discurso bastante parecido a como lo imaginamos. Sí, existen todas las otras virtudes y hay que considerarlas, pero pensemos por un instante que estos recursos, por separado o en conjunto, nos alivian la tarea en gran forma. Es una de las alternativas máspreciadas para los oradores: nos tranquiliza, nos ordena, nos hace lucir más seguros, más didácticos, más interesantes, más atractivos (como disertantes, no volemoss demasiado).

Sin embargo, no debemos abusarnos. Acuérdense de que el disertante nunca debe perder el protagonismo, que siempre debe concitar la atención de la gente y que si bien puede lucir de manera brillante con una mega producción tecnológica, no puede quedar en segundo plano. Lo importante, la información de valor, la debe ofrecer él oralmente, más allá de lo que se exhiba en los dispositivos ya mencionados.

Para ayudar a la memoria no pensemos que poner la mayor cantidad de información en los afiches o en las diapositivas es el mejor camino, porque eso sólo nos lleva a ensuciar y degradar tanto la estética como la comprensión. Los complementos de la charla que mostremos deben contener la información estrictamente necesaria de la manera más linda posible. En cualquier tipo de ayuda-memoria que utilicemos, debe figurar aquello que cuesta decir con palabras, por su extensión o complejidad o porque simplemente se comunica mejor con gráficos, dibujos o figuras y, claro está, los títulos o detonantes a partir e los cuales el orador va a desarrollar su exposición.

Veamos ahora algunos aspectos que son dignos de mención en esto de combatir los olvidos, pero desde una postura menos estructural. Si queremos decir algo determinado, pero no lo recordamos con claridad, es preferible la omisión. Aquí contamos con una ventaja, pues el primero que sabe que no se

CAPÍTULO XIX

acuerda de algo es quien está hablando. Eso no debe preocuparnos demasiado, ya que el público no sabe todo lo que tenemos pensado decir y así nadie lo advertirá. Para el caso, es importante que nosotros no exponamos la situación públicamente, es decir, que no comentemos abiertamente que teníamos pensado decir algo y no lo recordamos. Eso afectará nuestra imagen y pondrá en duda nuestra capacidad.

Quienes se detienen para recordar una palabra puntual o un dato específico, cometen un error, no sé si muy grave, pero error al fin y al cabo. Cada vez que frenamos una disertación con la finalidad apuntada, estamos interrumpiendo el desarrollo lógico y natural del discurso, estamos demostrando que no sabemos algo, estamos dando lugar a numerosas críticas. En el mejor de los casos, podemos cortar la alocución y lograr la meta, es decir, recordar aquello que queríamos decir, pero el efecto negativo ya no puede ser restañado. En ocasiones, alguien quiere decir “primer mandatario” y no le sale, no se le viene a la cabeza y se mantiene inmensos instantes en silencio o apelando a las molestas muletillas, persistiendo en su afán de traer a la mente eso que busca casi con desesperación. Y pensar que pudo decir *presidente, titular del poder ejecutivo, el que ocupa el sillón de Rivadavia...* Varias formas hay para decir lo mismo, eso es lo que no debemos olvidar. Si llegamos a un camino sin salida, no debemos quedarnos varados esperando el milagro, tenemos que hacer marcha atrás o hacia los costados y poner primera de nuevo, para continuar el sendero sin mayores demoras. De tal forma, el episodio quedará en la intrascendencia. Si nos obcecamos, sólo conseguiremos poner el error o el olvido en primer plano.

Tampoco conviene adelantar cierta cantidad de conceptos o ítems, pues ello nos obligará a decirlos todos. Siempre conviene decir: “Vamos a ver una serie de tópicos...” o “A continuación abordaremos un grupo de aspectos...” De tal forma, si omitimos alguno, nadie lo percibirá. En cambio, si advertimos diciendo: “A continuación les voy mencionar las 17 causas, conocidas hasta la fecha, que pueden

provocar estos malestares”, la gente nos exigirá “las 17 causas”. Es un pequeño recurso que pueden evitarnos un instante negativo.

Si se trata de algo que es de público conocimiento, sólo es válido decirlo tal cual como es, de lo contrario nos exponemos a una crítica negativa segura. Me refiero a datos muy específicos, como fechas, nombres, cantidades o frases célebres, instancias en las que debemos manejanos puntillosamente. Cualquier error será detectado por el auditorio y usado en nuestra contra, de forma manifiesta o no. A modo de ejemplo, si hablamos de historia y queremos ubicar temporalmente la sanción de la Constitución Nacional Argentina, podemos decir que aconteció “el 1 de mayo de 1853”. Pero puede suceder que en ese instante preciso olvidemos algún dato. Es entonces que podemos reducir la información en nuestro beneficio y sólo apuntar que ocurrió “en mayo de 1853”, o solamente indicar que fue “en el año 1853”. Hasta podemos decir que sucedió “a mediados del siglo XIX”. Es preferible omitir un dato que incurrir en un error o frenar el discurso para forzar la memoria.

Si la cosa pasa a mayores y alguno de los presentes levanta la mano y solicita, justo, el dato que nosotros omitimos, la idea es no insultarlo a viva voz y muy por el contrario atender su reclamo. Pero claro, nosotros seguimos sin acordarnos del dato preciso... Es ahí cuando debemos apelar al público en general y decir: “Bueno, se trata de un dato muy conocido que, imagino, varios de los aquí presentes conocen”, como quien invita gentilmente a la participación popular. Si la información es muy difundida, seguro que habrá alguno que lo sabe y nos sacará del aprieto. Si lo consultado es un detalle menor, no debemos preocuparnos y simplemente contestar que no lo sabemos o no lo recordamos, pues no saber un detalle muy específico no empalidece el conocimiento ni la oratoria del más pintado. Además, este tipo de circunstancias delicadas, casi exclusivamente suceden en ámbitos muy específicos, como una clase, pues en una exposición más formal, nadie interrumpe al orador con esos requerimientos.

Para recordar en todo momento: hay muchas maneras de combatir los temores ocasionados por la falta de memoria. El problema es que si tienen muy mala memoria, tal vez también olviden estas recomendaciones.

CAPÍTULO XX

CREATIVIDAD

Maradona y los ingleses

“Ahí la tiene Maradona, lo marcan dos, pisa la pelota Maradona.

Arranca por la derecha el genio del fútbol mundial y deja el tercero y va a tocar para Burruchaga... Siempre Maradona.

¡Genio! ¡Genio! ¡Genio! Ta-ta-ta-ta-ta-ta...

¡Gooooooooo!!! ¡Gooooooooo!!! ¡Gooooooooo!!!

¡Quiero llorar, Dios santo! ¡Viva el fútbol! ¡Golazo! ¡Diego! ¡Maradona! Es para llorar, perdónenme.

Maradona, en una corrida memorable, en la jugada de todos

los tiempos. ¡Barrilete cósmico! ¡¿De qué planeta viniste?! Para dejar en el camino tanto inglés, para que el país sea un puño apretado, gritando por Argentina.

Argentina dos, Inglaterra cero.

¡Diegol, Diegol, Diego Armando Maradona!

¡Gracias Dios! Por el fútbol, por Maradona, por estas lágrimas, por este Argentina dos, Inglaterra cero.”

**Víctor Hugo Morales,
relato del segundo gol de Diego Maradona a Inglaterra.
Argentina 2 - Inglaterra 1.
Mundial de México, 1986.**

CAPÍTULO XX

Cualidad que aflora cuando necesitamos improvisar o cuando debemos darle forma poética o elegante a algún segmento del discurso. Quien la posea, o crea que la posea en buena cantidad, no debe confiarse demasiado, pues improvisar excesivamente puede llevarnos a terrenos pantanosos de los que resulta difícil retornar. Esto puede afectar nuestra imagen y nuestro prestigio. Tengamos en cuenta que jamás debe menospreciarse al auditorio, por ello quien sea creativo jamás debe creer que con esa condición basta para impactar a cualquier público.

Muchos consideran que la creatividad es una de esas virtudes que se obtienen por la vía genética o, en todo caso, durante la gestación de la persona, es decir, por la vía congénita. Tal vez no les falte razón a los que de tal manera piensan, pero no nos deprimamos tan rápido, pues hay maneras de llegar a tanpreciado don por caminos alternativos. Es más, si logramos alcanzarlo ya no podríamos definirlo como un *don*, sino como un atributo que está al acceso de casi cualquiera.

Esta perspectiva esperanzadora se basa en que hay dos tipos de creatividad, al menos eso es lo que yo observo en el campo de la oratoria. Una de ellas, efectivamente, es la que podemos decir que nace con los individuos y se manifiesta en diversas situaciones, tengan o no que ver con la expresión oral. Y está la otra, la que podemos conseguir a lo largo de la vida y de la que hablaremos en segundo término.

Vamos con la primera.

Cuando decimos que una persona es muy creativa, o simplemente creativa, en el plano de las comunicaciones interpersonales en general y en el de la oratoria en particular, seguramente estamos definiendo a alguien por sus dotes para elaborar un discurso (corto o largo, profundo o superfluo, emotivo o

formal, serio o gracioso) en circunstancias adversas, con poca información al respecto y, muy especialmente, cuando es capaz de realizarlo (pensarlo y decirlo) en poco tiempo.

Se refleja en aquellas personas que son muy hábiles para responder una pregunta complicada, para hacer un chiste y salir de una situación incómoda, pero también para poner un apodo, para establecer una comparación entre dos conceptos, para dar un ejemplo bien contundente y efectivo. Esas personas realmente tienen creatividad, más allá de si a esepreciado talento le agregan o no diplomacia, buen vocabulario, presencia general correcta o un volumen adecuado.

No importan las demás cualidades del orador ideal, se puede ser muy creativo y carecer de otras cualidades, aunque claro está y ya se ha explicitado varias veces, que lo mejor es sumar en todos los rubros. Por esta senda nos vamos acercando a la segunda forma de creatividad, ya que la misma, sola o aislada, sirve bastante poco y, para colmo, puede llevarnos a confusiones perjudiciales.

Antes de pasar al segundo tipo de creatividad, deseo destacar, con admiración de mi parte, a aquellas personas que son creativas mientras hablan y paralelamente reciben la información con la que tienen que construir su discurso. Para el caso, los periodistas, en distintas disciplinas o especializaciones, conforman un excelente ejemplo de lo que quiero comunicar. Un magnífico cronista es quien puede decir cosas bien estructuradas, con el léxico adecuado y las figuras correctas, en medio de una transmisión en vivo y en directo (como se decía antes, ahora es sólo *en vivo*). Un relator de partidos de fútbol (o de otro deporte), también debe demostrar un talento especial para graficar con altura, con gracia, con poesía, con metáforas acertadas, con precisión y verosimilitud, lo que está pasando al instante,

CAPÍTULO XX

delante de sus ojos, a veces, a un ritmo vertiginoso. Es, quizás, la mayor expresión de la creatividad en materia de oratoria, porque hay otros ejemplos de oradores fabulosos en este campo, pero a diferencia de los anteriores, cuentan con el tiempo a su favor, pues han tenido la posibilidad de pensar antes lo que iban a decir.

Imaginemos a una persona que posee elevados niveles de creatividad, bien, tendrá varios caminos allanados en su vida, de esos que, para transitar con éxito, otros precisan denodados esfuerzos. No obstante, esa capacidad no debe obnubilar al propietario, porque quizás, excesivamente confiado en su potencial, pretenda afrontar todos los desafíos a partir de ese único argumento. Si alguien soporta en esa sola cualidad sus expresiones orales cotidianas, nunca será un gran orador; esto lo puedo afirmar. Empecemos por pensar en un individuo que no sabe mucho de un tema y que, confiado en su creatividad, se larga a hablar delante del público, acotado o no en su número de integrantes; entonces, ante esa escena, yo me pregunto cuánto tiempo puede extender su discurso. Me parece que muy pocos minutos y esto sin contar que será escaso su aporte al respecto. Quien se lanza a la aventura de hablar sobre lo que no sabe, por más atractivas que sean sus formas discursivas, no tardará demasiado en exhibir falencias de todo tipo, ya que a la carencia de conocimientos le sumará la ausencia de argumentos y otras características por demás valiosas.

El creativo que no se esmera en conseguir y consolidar otros aspectos de su oratoria, necesariamente caerá en la mediocridad. Ese sujeto, puede ser muy lúcido para brindar respuestas ocurrentes, para contar un chiste en una reunión de amigos, para protagonizar una salida llena de hilaridad, pero si debe afrontar situaciones que le exijan otro nivel de profesionalismo, no estará a la altura de las circunstancias.

Si llevamos esto al terreno de las cifras, sólo por dar un ejemplo y no porque yo sea un experto en la materia, podemos proponer un caso en el que alguien posee un nivel de creatividad de ocho puntos (no tengo idea de cómo se mide la misma, pero en este ejemplo convengamos que la máxima puntuación es de diez) y que tiene que abordar una temática sobre la que sabe cinco datos. Aplicada su notable creatividad al momento de hablar del tema X, podrá expresarse durante... cinco minutos, pongamos diez, para no subestimar. Insisto, no esperemos mayores aportes.

Coloquemos ahora a una persona que posee un nivel de creatividad de cinco puntos (digamos, un ciudadano promedio en ese campo), pero que sobre el mismo tema X conoce cien datos. La ecuación (¿es una ecuación?) se modifica sustancialmente, o mejor dicho el resultado de la misma, porque ahora el señor podrá hablar de manera extendida sobre el asunto en cuestión, aportando mucha información de valor a los presentes que lo escuchen. El público, rara vez cambia cinco minutos de entretenimiento vacío por una conferencia no tan divertida pero en la que puede recoger información valiosa. Perdón... pensé en múltiples programas televisivos y me arrepiento de lo que ya escribí, que bien leído, es un disparate de mi parte. Sí, la gente suele cambiar a menudo la mejor conferencia del planeta por cinco minutos de entretenimiento hueco, eso se comprueba todos los días, a toda hora. Está confirmado desde hace décadas, siglos... Ahora resta decirles que ustedes sabrán qué tipo de orador pretenden ser, si uno de esos que pueden hablar un ratito apelando al *guitarreo* o de los otros, de los que pueden decir cosas importantes durante mucho tiempo. Una persona puede ser convocada a ofrecer un curso de postgrado por su conocimiento en una materia, pero nunca solamente por aparecer muy creativo al hablar.

Pero no renunciemos a acceder a un estadio superior, porque la tesis anterior asoma como muy maniquea. Señoras y señores, existe la posibilidad

CAPÍTULO XX

concreta de hablar durante mucho tiempo sobre algo de lo que se sabe mucho, con argumentos, con excelente uso de la voz, con manejo de silencios, con didáctica, memoria y otras condiciones positivas y, por qué no, con el lustroso agregado de la creatividad. Se pueden conjugar estas virtudes y, lo mejor que tengo para animarlos, es que incluso pueden hacerlo aquellos que piensan que no fueron favorecidos por la herencia genética.

¿Cómo hago un discurso creativo si no soy creativo? Ese sería el interrogante.

La respuesta más sólida que se me ocurre es la siguiente. Dejemos de lado las situaciones puntuales de repentización, en las que uno debe demostrar (si quiere y puede hacerlo) que es creativo, que no son pocas, lo admito, y pasemos a las exposiciones formales, esas que uno debe preparar conformando piezas oratorias más tradicionales, con estrado, público ordenado y pautas concretas de realización. En todos estos formatos, que engloban clases, conferencias, ponencias y demás similares, el orador sabe con cierta anticipación que deberá hablar en determinadas circunstancias (refrescar lo dicho en previsión). Sabe muy bien lo que tiene para decir y está confiado en otorgar una buena imagen personal y profesional. Hasta ahí, todo bien, pero falta la dosis de creatividad.

No rebusquemos demasiado el ejemplo y pongamos por caso que debe hablar en el marco de una ceremonia clásica, como puede ser la que se da todos los años para el 20 de junio, cuando celebramos en nuestro país el *Día de la Bandera*. Si dice, luego del saludo inicial de rigor: “El General Manuel Belgrano, uno de los máximos héroes de la Patria, nació un 3 de junio de 1770, en la ciudad de Buenos Aires. Hijo digno de estas tierras, fue un destacado abogado, intelectual, político y militar que entregó su vida para hacer de este país un lugar mejor para todos nosotros...”, perderá la atención de más de la mitad del

público aproximadamente al minuto de su disertación, porque la mayoría estará asistiendo casi al mismo discurso alusivo que escucha desde que tiene uso de razón, que no es otro que el de *la crónica* de la vida del personaje, lleno de lugares comunes y conclusiones consabidas. Seguirá, nuestro orador, discurrendo por la infancia, tal vez por las tareas periodísticas, por la actividad revolucionaria, por las campañas militares y llegará, más temprano que tarde, a hacer foco en la celebrada creación de la bandera, mientras muchos esperarán (implorando a todos los santos) que no caiga en la pueril comparación con los colores del firmamento.

Esa misma persona puede hacer algo distinto, sin apartarse del tema ni de la situación global que supone una fecha patria. Si busca información unos días antes, si se dirige a una biblioteca, si se entrevista con alguno que sabe más que él de Belgrano o de la creación del pabellón nacional, si ve un par de películas relacionadas, si se anima con algunas páginas de internet, es muy posible que consiga el material que, luego de ser seleccionado y ordenado con coherencia, le permita decir algo no habitual, para el beneplácito del auditorio de turno, que podrá opinar al final del discurso que el mismo fue *creativo*. Si en la elaboración de su guión oral encontró una anécdota interesante que tiene como protagonista a Manuel Belgrano y que, en cierta forma, pinta al personaje en alguna faceta destacable, podrá manifestar, por ejemplo, en el mismo inicio de su alocución: “Cierta vez estaba Belgrano reposando bajo un árbol a la hora de la siesta, cuando unos soldados lo despertaron para que se sumara a un partido de truco. Aceptó de buen talante, pero al darse cuenta de que se trataba de un verdadero campeonato en el que estaban afectados casi todos sus guerreros, montó en cólera por semejante desparpajo. Claro, una cosa era un entretenimiento puntual para unos pocos y otra, muy diferente, que todo un ejército desatendiera por completo sus obligaciones en medio de una situación en la que los intereses de la patria estaban en juego”. De ahí en más, tendrá que vincular la moraleja de la historia narrada con las virtudes y con la

CAPÍTULO XX

personalidad del sujeto, para ofrecer un mensaje sólido y didáctico. De lo contrario, sólo se trata de un relato entretenido y nada más.

Aunque la anécdota ha sido inventada con objetivos pedagógicos... ¿se imaginan la atención del público cuando el orador empieza diciendo que a Belgrano lo invitaron a jugar al truco? No se puede comparar con la que pueda captar alguien que empieza a desandar la biografía aburrida de siempre.

En el segundo caso, de movida tenemos en un puño la concentración de la gente, luego resta sostener el discurso con la aplicación de otras virtudes que ya vimos, para no quedarnos en una mera e intrascendente anécdota. Este tipo de creatividad está, como ya dije, al alcance de cualquiera que se tome el trabajo de armar una disertación que quiebre con lo tradicional. El lucimiento es mayor y el público quedará muy agradecido.

Esta táctica, atendiendo ciertos bemoles, puede aplicarse a exposiciones de la más variada índole, sin reparar en la temática abordada. Hay materias o temas en los que resulta mucho más problemático insuflar creatividad, pero siempre se puede hacer algo al respecto y, en este punto, es importante aquello de buscar ejemplos que resulten tan atractivos como didácticos.

La creatividad puede manejarse de diferentes maneras, puesto que también hay situaciones en las que uno puede irrumpir en un discurso con algo muy novedoso, porque tiene ganas de hacer algo distinto o porque directamente piensa muy diferente a la mayoría y quiere evidenciarlo, aunque luego arrecien las críticas. Esta táctica entraña una cuota de insolencia, de transgresión, porque el contenido de lo expresado puede conllevar una serie de mensajes agresivos o controversiales y, por ello, sorprendidos, cuando muchos (o todos) esperan lo contrario. En estos casos, el orador puede meterse en

problemas, porque el auditorio considera que lo que está diciendo es totalmente inapropiado o políticamente incorrecto. Para adentrarse en la osadía de este tipo de *creatividad polémica*, el orador deberá contar con un fuerte respaldo (conocimiento, argumentación y credibilidad) que le permita rebatir o disminuir el impacto de las aseguradas diatribas posteriores. O sea, poder, se puede, pero hay que estar preparado.

Para ejemplificar lo expuesto veamos un discurso, otra vez hipotético, pero vinculado con un héroe distinto. Imaginemos ahora que tenemos que hablar sobre don José de San Martín.

Por un lado tenemos la vida en capítulos que casi todo el mundo conoce de memoria: Yapeyú / infancia / España / retorno a la Argentina / lucha por la independencia / Chile / Perú / entrevista con Bolívar / Europa / fallecimiento y algo mechado sobre la vida privada, como casamiento y paternidad. La seguidilla no es exhaustiva, es una simple sucesión ilustrativa. Como el fin de esta parte del libro es alejarse de este estilo ortodoxo y armar algo más atrevido, un orador creativo puede, en principio, buscar si San Martín participó de algún partido de truco... quiero decir que puede quebrar la tradición discursiva y decir algo que llame la atención de los presentes.

Podría ser algo así: “Autoridades y público presente, buenas tardes. Desde hace mucho tiempo me pregunto si haber elegido a San Martín como héroe nacional de la Argentina ha sido un acierto, si realmente podemos asumir a esa persona como un modelo a seguir. Y me lo pregunto porque este señor, San Martín, le quitó la vida a muchas personas, porque no dudó en traicionar a España, país que le dio una carrera y que lo cobijó durante muchos años cuando él era un don nadie, porque mantuvo relaciones con una menor de edad y todo ello sin contar que cuando la patria precisó de su presencia para conseguir la ansiada unidad nacional, se refugió en Europa, ajeno a todos los problemas que se suscitaban en estas tierras. Don José de San Martín, con semejantes antecedentes a cuestras... ;refleja

CAPÍTULO XX

los ideales que debemos aspirar a tener los habitantes de este país? ¿Son esos los valores que queremos inculcarles a nuestros hijos?”. Remarco que se trata de un supuesto, sólo de un ejemplo.

Pienso que un orador que arremeta de la forma que observamos en el párrafo anterior, conseguirá la atención del público de una manera feroz, que levantará mucha polvareda, que nadie podrá decir que no ha sido sincero y creativo; pero claro, está la otra cara de la moneda: se introdujo en un tema urticante, se inmiscuyó con uno de los intocables de la historia nacional y dijo cosas terribles de su persona. Entonces, renglón seguido tendrá que sostener lo que manifestó con otras acabadas demostraciones de genial oratoria y tal vez ni así consiga recuperar la imagen ante los ojos de los defensores de nuestro héroe nacional.

Acá se pone en juego la convicción del individuo, pues si uno cree que es válido decir lo que piensa, debe hacerlo aunque eso acarree serios problemas. Si la decisión está tomada, sólo hay que pensar en recurrir a la mayor dosis de diplomacia a la que pueda accederse.

Analícemos a continuación la posibilidad de dotar a un discurso cualquiera con algo de creatividad, pero sin una elaboración tan dedicada. Aquí existe la chance de aparecer imaginativos sin hacer un esfuerzo tan grande como el que deberíamos hacer si la pretensión es construir una pieza oratoria al estilo de los ejemplos que vimos anteriormente.

Al momento de armar, aunque sea mentalmente, el cuerpo de aquello que vamos a decir, podemos ubicar sin mayores dificultades algo distintivo en la introducción, en el cierre o en cualquier segmento de la disertación, volviendo a contar con el tiempo en nuestro favor.

Podemos exhibir creatividad incluyendo los versos de una poesía, un fragmento de una canción popular o bien una sentencia famosa, al estilo de las frases célebres. Eso suele funcionar bastante bien siempre que el contenido de lo insertado se vincule de manera evidente con el contenido de la alocución y/o el mensaje que se pretendió transmitir. Lo mismo vale si decidimos relatar una pequeña historia, como una anécdota personal o algún hecho protagonizado por alguien afamado: sirve acoplarlas a los discursos en los términos ya referidos, sin importar el lugar asignado y sin desatender el vínculo lógico con el tema.

“Yo tengo un sueño, dijo Martin Luther King hace muchos años. Yo vengo hoy a contarles el mío...” Puede ser algo sencillo pero de buen impacto. “Al advertir Damocles la espada que pendía sobre su cabeza, apenas sujeta por una crin, se dio cuenta de lo complejo que es vivir presionado como lo hacen aquellos que ocupan altos cargos de poder. Bueno, así me siento en estos días, abrumado por las dificultades que tanto cuesta resolver...” Esta puede ser otra opción, pero no todas deben ser tan adustas; tranquilamente podemos apelar a letras de temas musicales conocidos, a una historia de vida que sea útil o a una escena de una película famosa. La cuestión siempre pasa por decir algo diferente, con algo de sorpresa y, siempre, asegurarse de que se vincule efectivamente con la situación y la temática central abordada.

Dicho esto, nos queda repetir y resaltar que la creatividad es una característica de las más ambicionadas en la vida y en la oratoria, que suele venir aneja con los sujetos desde el advenimiento de los mismos pero que también se puede alcanzar con algo de esmero, quizás empezando con un poco de previsión. Es fabuloso ser creativo en todo momento pero no por ello hay que abusar de tal condición, pues debe ser respaldada con el fortalecimiento de otras cualidades, menos difundidas, pero no menos importantes.

CAPÍTULO XX

No hay que confiar en la creatividad ciegamente; es clave ayudarla siempre que podamos con el conocimiento.

Quien desee ofrecer un discurso creativo, de esos que cortan con los estilos clásicos, puede hacerlo si se lo propone, pero deberá trabajar más en aquello de la búsqueda, la selección y la organización de la información que constituirá el contenido de su exposición. También uno puede asumir riesgos y ser polémico, con los beneficios y perjuicios que esa valiente y/o temeraria decisión entraña. Por último, recordar que con poquito se puede decir algo distinto y más entretenido.

Moraleja: un discurso creativo es aquel que quiebra con ciertos formatos tradicionales y eso podemos lograrlo cuando lo preparamos y no necesariamente mientras lo estamos ejecutando.

La creatividad, con mucha lógica, presenta vínculos directos con la improvisación. Pero nuevamente no debemos confundirnos, puesto que aquí también conviven dos tipos muy habituales.

Está aquella situación en la que debemos improvisar porque no queda otra y es ahí cuando solemos recurrir a la creatividad que poseamos (sin abusar), hasta donde nos permita llegar para quedar bien parados. En estos casos se recomiendan expresiones breves, porque mientras más alargamos el discurso, más posibilidades hay de que los demás adviertan que estamos inventando, distorsionando o directamente mintiendo. Si logramos decir algo rápido con lo que salimos del brete, lo dejamos ahí. Recordemos también que podemos negarnos a hablar, decir que no tenemos información suficiente como para elaborar un juicio firme, advertir que sólo tenemos una opinión respecto del tema en cuestión o bien que no estamos seguros y que manejamos más dudas que certezas. Esto último varía según la circunstancia en la que estemos

inmersos, pero la cosa pasa por saber que no siempre estamos obligados a hablar o a tener un concepto interesante para darlo a conocer, porque la creatividad, la repentización y la improvisación son armas peligrosas que ni los más avezados usuarios deben manipular de manera constante.

En tanto, el segundo formato del que suele revestirse la improvisación es bastante diferente. Se da cuando no esperábamos hablar en público y nos obligan a ello. La improvisación, entonces, pasa por la circunstancia pero no por el tema, del que se supone sabemos lo suficiente como para animarnos a decir algo. Los casos que se encuadran en esta dimensión, en general, no entrañan conflictos demasiado serios.

Si estamos en una reunión y nos invitan a opinar sobre un tema de dominio personal, no tenemos por qué negarnos; eso sí, no nos explayemos tanto porque el ambiente tal vez no sea el adecuado para una conferencia magistral. Si nos piden decir unas palabras alusivas en una fiesta, ya dijimos que lo mejor es hablar poco y con contenido alusivo, porque los aplausos están asegurados. Si nos llaman para ofrecer una charla esta tarde o mañana temprano, siempre que la agenda lo permita y sobre una temática que manejamos con holgura, no habría mayores inconvenientes en responder afirmativamente. Si nos llaman por teléfono para una entrevista en un programa de radio y, otra vez, el tema sobre el cual discurrir está a nuestro alcance, tampoco hay impedimentos para aceptar el convite. Es decir, son situaciones que se presentan de manera repentina pero *letra* tenemos de sobra. Es como si a Diego Maradona le piden que haga *jueguito* en un momento en el que no tenía pensado demostrar sus portentosas habilidades; puede aceptar más allá de si lo tenía calculado o no. Es una improvisación, pero su talento le permitirá animarse (y lucir majestuoso) con una pelota tradicional, una de tenis o una de esas que al ojo humano le cuesta observar.

En cualquier instante podemos recurrir a la improvisación, lo que nos lleva a situaciones comprometedoras. Si no hay más opción que improvisar, intentemos que sea dentro del campo de algo que dominamos, de lo contrario es preferible hablar poco o recurrir al silencio (sin muletillas, por favor).

CAPÍTULO XXI

CARISMA

Groucho y sus frases

Groucho Marx (1890 - 1977), aquel magnífico comediante estadounidense, cobró merecida fama por su desenfado, por su humor ácido, por sus ocurrencias, por sus actuaciones, por sus apariciones en películas junto a sus hermanos (Chico, Harpo, Zeppo y Gummo) y por su repentización extraordinaria.

Alto, delgado, de espaldas angostas, ojos saltones, peinado con raya al medio, un bigote notorio y una sonrisa sardónica eran sus señas físicas tal vez más destacadas. Si a eso le sumamos una mano en el bolsillo y la otra sosteniendo su inseparable habano, el conjunto no componía una figura muy seductora, pero su personalidad burbujeante hacía que fuese irresistiblemente carismático para multitudes.

Si su imagen no era la típica de un sex symbol, ahí estaban su inteligencia y sus frases para atraer a la mujer más deseada. Quedan en el recuerdo algunas citas que lo pintan acabadamente; vaya una breve antología en homenaje de este hombre, modelo del carisma más auténtico:

"Hijo mío, la felicidad está hecha de pequeñas cosas: un pequeño yate, una pequeña mansión, una pequeña fortuna..."

"Nunca olvido una cara, pero con la suya voy a hacer una excepción"

"El matrimonio es la principal causa del divorcio"

- "Nunca pertenecería a un club que admitiera como socio a alguien como yo"

Y si de oratoria hablamos, algo también nos dejó:

"Es mejor permanecer callado y parecer tonto, que hablar y despejar las dudas definitivamente"

En su lápida, a modo de epitafio, figura:

"Disculpen que no me levante"

**Groucho Marx,
Sus citas y genialidades, www.capitaleemocional.com.
Argentina, 2013.**

CAPÍTULO XXI

Si le proponemos a la gente corriente que conforme un listado de virtudes con las que debería contar un orador ideal o un gran orador, no nos sorprendería que aparezca con mucha frecuencia el carisma. Hasta es probable que figure entre las primeras mencionadas.

Esto ya nos da una idea bastante aproximada de lo mucho que se valora esta cualidad, que suele estar asociada con la simpatía natural de un individuo. Si buscamos en un diccionario común y silvestre el significado de la palabra *carisma*, encontraremos que dice que es una “especial capacidad de algunas personas para atraer o fascinar”. Esta acepción no especifica si el mentado carisma se manifiesta al hablar o no, aunque es real que resulta sumamente dificultoso demostrar ese talento si no pronunciamos palabra alguna.

Y como aquí versamos sobre oratoria, tenemos que al hablar sale a la luz esa tan pretendida condición o se demuestra acabadamente que no se la detenta. Difícil de adquirir si no viene con nosotros desde el nacimiento, más allá de que en la definición que vimos hace unos instantes, no se advierte sobre la raíz, no se aclara si su origen es natural o cultural. Está muy arraigada entre la gente la idea que coloca al carisma como una capacidad imposible de adquirir (y no me refiero a que no se puede alcanzar ofertando una suma de dinero a cambio), pues casi todo el mundo piensa que se trata de una condición genética (o congénita), que se nace con ella o, de lo contrario, hay que darse por perdido. Como vemos, ocurre algo similar a lo que ya observamos en el caso de la creatividad.

“Esa persona tiene un ángel especial para seducir al público”, es un comentario que hemos escuchado en boca de muchas personas y que está dirigido a una pléyade de artistas, políticos, dirigentes, religiosos, pensadores, deportistas y demás. ¿A qué se refieren con eso de *ángel*? Imagino que apuntan

a que esos que portan la señalada virtud poseen un don especial que cuesta definir con otras palabras y que se expresa o refleja sólo a partir de los efectos que producen en las demás personas, que quedan subyugadas por estos envidiables personajes, cuando cantan, juegan, bailan o hablan.

Para quienes hayan sido bendecidos con tan fabuloso atributo, no tengo más recomendaciones que decirles que realicen un uso medido de tal poder, que no se dejen convencer por los elogios que pueden llegar en grandes cantidades, que no reposen inescrupulosamente en los laureles de los éxitos repetidos que han sabido cosechar y que garanticen y basen la efectividad del valioso carisma apuntalando otras virtudes de las ya expuestas.

Vamos con un ejemplo bastante directo: los niños. Sí, los chicos suelen ser hermosos, atractivos, simpáticos y graciosos por el sólo hecho de ser pequeños, desenfadados, sorprendentes y, ya que estamos en materia de expresión oral, hasta por hablar mal o con ciertos errores muy hilarantes. Para algunas personas basta con tener pocos años de vida para tener un tremendo poder de seducción. Hasta actitudes o gestos vulgares son disculpados, cuando no estimulados, por los mayores cuando el protagonista es menor de edad. Incluso, hay una extendida condena social si uno se atreve a decir o a insinuar que un niño es feo. Pero todo termina con el paso del tiempo, porque cuando el pequeño crece y asume formatos de adolescente, mucho de lo que hacía y causaba gracia inmediata se torna condenable. Es decir, el carisma se diluye con el correr de los años y son muy pocos los que logran superar los cumpleaños sosteniendo en alto vuelo el escurridizo carisma.

¿Qué ocurre? Y... simplemente que aquello que se valoraba mucho en la tierna infancia hay que ayudarlo con otras virtudes bien explícitas. A partir, pongamos, de los 12 años en adelante ya no causará mucha gracia equivocarse al hablar, al cantar o al intentar manipular un instrumento cualquiera. Lejos de

CAPÍTULO XXI

despertar ternura y comprensión, lo que se obtendrá será una serie ilimitada de acusaciones y cuestionamientos, sin pasar por alto un par de insultos y juicios condenatorios que pondrán en tela de juicio el nivel intelectual y el estado de salud mental de los involucrados.

Lo que vale para los niños, vale para los grandes que todavía mantienen el poder fascinante de ser o resultar carismáticos: estarán obligados a ayudar al carisma para que el mismo no quede escondido detrás de características deficitarias. El carisma es útil para una etapa, para una circunstancia, para ciertas ocasiones, pero debe respaldarse para que no quede como único recurso.

Del otro lado del terreno encontramos a los que no fueron tocados por la varita mágica, aquellos que arrastran su osamenta por el planeta con la condena amarga de *no ser* carismáticos. Es cruel aceptarlo, si uno pertenece a ese macabro bando, pero aquel que no posea carisma desde la cuna, sin embargo, no debe creer que ya nada podrá hacer para conseguirlo, aunque más no sea en un pequeño porcentaje. Por ahora no recurramos a medidas muy drásticas, porque hay posibilidades de escalar posiciones en este campo, aunque no me acompañen los más pesimistas.

Quien no cuente con la capacidad de agradar al público por las cosas que dice y por las formas que usa, no debe regodearse en la pena de lo que no tiene y probablemente no tendrá nunca. Tal persona, digamos un sujeto *sin ángel*, considero que deberá procurar ganarse el favor del público mejorando el resto de las cualidades señaladas en esta grilla. Noten que hasta aquí no se detalló en qué consiste el carisma, más allá de definirlo como una capacidad para alcanzar simpatía, agrado o seducción. Dicho así, parece que es un halo misterioso e intangible que envuelve a algunas personas privilegiadas, pero estoy convencido de que podemos bucear un poco en el tema y seguro

descubriremos que el carisma se compone de otras virtudes que en su conjunto le otorgan entidad y lo hacen fluir en ciertos momentos.

Partamos de una base concreta, hay personas carismáticas, pero no sé si hay alguien que sea carismático en todo lo que hace y a toda hora y, mucho menos, creo que exista una persona que para *todos* los demás resulte simpática, entretenida y atractiva. O sea, ya estamos relativizando el asunto.

No hay galán, desde Rodolfo Valentino hasta la fecha, que le haya gustado a todas las mujeres; hay muchos hombres a los que Marilyn Monroe no les despierta (o despertaba) nada; no hay líder espiritual que no le parezca un imbécil a alguien; hay geniales deportistas que le resultan insoportables a varios observadores; hay artistas formidables cuyas obras aparecen como inocuas o incluso desagradables para miles de personas. El mejor chiste de la historia puede no causarle la menor gracia a un millón de sujetos. Por otra parte, cualquiera puede ser, en general, poco atractivo o simpático, y sin embargo poseer una faceta, aunque sea una sola, a partir de la cual despierta admiración o, por lo menos, unos cuantos elogios.

En el universo de la oratoria, a fin de cuentas, podemos señalar que los carismáticos utilizan esa cualidad para reflejarla en diversas facetas y ocasiones con frecuente éxito. Un candidato a ocupar un cargo público podrá sacar mucho provecho de esa condición aunque sus propuestas asomen como inconsistentes, un cantante podrá generar adhesión popular en gran medida aunque la calidad de sus productos no sea muy elevada, una chica puede confeccionar una larga lista de admiradores aunque no sea considerada una belleza escultural, un profesor puede ganarse al alumnado aunque no sea el que más sabe de la materia que dicta y así. Bien, bravo por ellos. Pero sabemos que el público, la gente, los auditorios no son estables ni homogéneos y que lo que para unos es virtud, para otros es defecto. O bien puede suceder que a

CAPÍTULO XXI

muchos no les alcance con una cualidad aislada para construir una imagen positiva del orador. Esa variedad hace que los juicios muten de persona en persona.

Al respecto, se puede decir que esta relatividad alcanza todas las otras cualidades del orador que ya vimos y yo sólo en este caso la traigo a consideración, es cierto, pero el fundamento es que cuando una persona tiene gran dominio de un tema o posee y exhibe gruesos argumentos para defender una postura, el margen de relatividad se encoge bastante, en tanto que en esto de la simpatía, del glamour, del carisma que pueden tener algunas personas, la cuestión permite juicios más disímiles.

Imaginen un personaje amado por una buena parte de la población (argentina o mundial) y de inmediato advertirán que hay millones que no lo toleran por diferentes razones. A eso me refiero, a que la gente, sin caer en sentencias absolutas, difícilmente cuestione el caudal de cocimientos que puede ostentar un renombrado científico, pero tranquilamente vamos a encontrar millares de detractores del cantante más popular del momento.

Volviendo a la oratoria, lo expuesto nos da lugar a señalar, sin demasiado temor al error, que aquellos que logran impactar al público cuando exponen algo verbalmente pueden hacerlo sin necesidad de basar su éxito en el mero carisma y que bien pueden conseguirlo gracias a que presentan muchos conocimientos, a que fundan sus perspectivas de manera convincente, a que resultan didácticos, a que son previsores, a que demuestran un lenguaje profuso, a que son personas creíbles, a que preparan sus alocuciones con creatividad, entre otras consideraciones.

Ahora preguntemos a la gente por qué le gusta escuchar a una persona determinada cuando habla y descartemos las respuestas que dicen que “el

orador es carismático”. Improvisemos un rato y tendremos un catálogo de cualidades parecido al siguiente:

1. Se expresa bien.
2. Me encantan los ejemplos que brinda.
3. Sabe un montón del tema.
4. Está convencido de lo que dice.
5. Maneja muy bien la voz.
6. Sabe justificar sus ideas y sus acciones.
7. Es coherente y por eso le creo.
8. Tiene un léxico espectacular.
9. No es agresivo.
10. Habla lo justo y necesario.

Como se observa, el carisma también se compone de *la suma de otras cualidades*, pues en la lista (inventada y por ello puede que varíe la ubicación de cada tópico en una de origen real) encontramos que la gente valora el dominio del idioma, la didáctica, el conocimiento, la convicción, el uso de la voz, la argumentación, la coherencia, la diplomacia y la credibilidad, todas cualidades que ya vimos y que pueden conseguirse, con interés, esfuerzo y dedicación, limitando el impacto y la impronta de la genética.

Si de buscar recursos se trata, de esos que nos puedan acercar al ansiado carisma en materia de oratoria, tenemos algunos que son asequibles para cualquiera. No me queda otra alternativa que remarcar algo que ya mencioné en otros apartados, como los buenos ejemplos y las ilustraciones gráficas en didáctica, como el contar anécdotas jugosas en el marco de una biografía, como ajustar el volumen para que todos escuchen sin hacer esfuerzos, como brindar datos originales y fiables en una conferencia, como

CAPÍTULO XXI

utilizar términos acertados y comprensibles, como demostrar que se sabe de lo que se está hablando. Con ese material a disposición, no tengan dudas en cuanto a que la gente concentrará su atención en lo que decimos y valorará nuestras intervenciones orales en cualquier ambiente y situación. Eso también es *carisma* desde algún punto de vista y no es para nada despreciable. De ello estoy persuadido.

También el humor es una excelente y probada herramienta para intercalar en los discursos y obtener juicios favorables por parte del auditorio, pero debe ser estratégico su uso, casi quirúrgico. Para llamar la atención, para reprender, para analizar un caso o para acercarse al disertante con el público, el humor sutil, bien puesto, espontáneo, siempre es bien recibido. Además, distiende y recupera gente dispersa.

Pero más allá de sus formidables y comprobables resultados, hay que tener cuidado en virtud de todo lo que se indicó sobre este tema cuando discurrimos sobre la diplomacia y la adaptabilidad a las que debe aspirar el orador que pretenda superarse. Si bien el humor nos aproxima al carisma no debemos pensar que sólo se genera con abundancia de malas palabras o alusiones sexuales, como parece que algunos lo interpretan. Comparto que algunas frases vulgares, chistes chabacanos o una simple palabrota bien ubicada, pueden causar mucha gracia y ser bien acogidos por la gente, siempre atentos a los contextos de la oratoria, porque no es lo mismo un acto escolar que una conversación entre amigos o en la intimidad de la familia. Hasta ahí está bien, según mi apreciación, pero también podemos considerar, ponderar y tomar como modelos a auténticos baluartes del humor que jamás han apelado a la vulgaridad o a términos soeces. Para ilustrar, no se me cruza por la mente un caso más acertado que el de *Les Luthiers*.

Entonces... ¿Qué es el carisma? Bueno, ya lo definimos, con distintas

palabras y con distintas figuras, pero podemos agregar, al menos en oratoria, que es la suma de algunas virtudes que en cierta dosis nos permite agradar a la gente cuando hablamos, que se puede arrastrar desde el alumbramiento pero que también se puede alcanzar merced al esmero personal y a la aplicación oportuna de algunos recursos.

El carisma es fundamental en la vida y por ello también lo es en el campo de la expresión oral. Si gozamos de tenerlo en alguna medida, usémoslo como base de nuestra comunicación pero siempre con la precaución de no dejarlo aislado. Tenerlo, es como contar con el as de espadas; pero cuidado, porque a veces *lo ligamos* con el cuatro de copas y con el cinco de oro.

CAPÍTULO XXII

OTROS ASPECTOS DESTACADOS

Demóstenes y Sátiro

No han quedado grabaciones, ni filmaciones, ni mucho menos contemporáneos que puedan dar testimonio de cómo hablaba Demóstenes, pero al decir de muchos entendidos de la época (y de otras posteriores), fue el mejor orador de todos los tiempos y, con evidente exageración, el orador perfecto.

Y todo ello a pesar de que aquel talentoso ateniense tenía problemas de dicción cuando niño, en especial con la r, y que debió practicar mucho para superar sus defectos iniciales. Bueno como era para hablar, sin embargo debió esforzarse bastante para destacarse. Dicen que un día “...retirándose apesadumbrado y con la cabeza cubierta, le fue siguiendo oportunamente el actor Sátiro, y entró con él en su casa. Quejósele amargamente Demóstenes de que con ser el

que más trabajaba de los oradores, y con haber casi arruinado en este ejercicio su constitución, veía que no daba gusto al pueblo”. El actor lo aconsejó y lo adiestró en aquello de agregar al texto de un buen discurso, otros ingredientes vinculados con la voz, las miradas, los tonos y los volúmenes empleados.

Entusiasmado por los resultados de estas prácticas, Demóstenes “hizo construir un estudio subterráneo (...) y bajando a él se ejercitaba en formar y variar tanto la acción como el tono de la voz; muchas veces pasó allí dos y tres meses continuos; no afeitándose mas que un solo lado de la cabeza para no poder salir, aunque quisiera, detenido de la vergüenza.”

Con el paso del tiempo, la historia le dio a Demóstenes un sitio de privilegio como a pocos.

Así las cosas, si un talentoso por naturaleza debió esforzarse para lograr la atención y la admiración de los auditorios, queda muy en claro que hasta el más dotado tiene que trabajar para alcanzar la excelencia.

**Plutarco,
libro *Vidas Paralelas*, Tomo VI.
Grecia, siglo I.**

CAPÍTULO XXII

Ahora que, para beneplácito de los estoicos lectores, el libro está en sus postrimerías, quiero alertar que restan algunos conceptos dignos de mención y unas pocas sugerencias más, a pesar de que ha sido extenso el listado que abordamos y que, lo acepto, puede resultar abrumador para todos aquellos abnegados que todavía posan su vista en estas líneas con la intención de encontrar algo valioso, algo que, en caso de aplicarlo, les permita hablar mejor. Si ya no lo consiguieron, será milagroso que lo encuentren en los próximos párrafos, pero sería una lástima dejar de leer ahora que falta tan poco.

Observemos algunos aspectos de la oratoria que no fueron encuadrados en los tópicos previos y que no obstante es válido considerar, para propender a una expresión oral de mayor calidad.

Cualquier exposición verbal llevada a cabo por una persona tiene la finalidad de acercar o comunicar una idea, un concepto, una emoción, una inquietud a uno o varios individuos que puedan escuchar. Por lo menos pretenderá provocar algo en otro a partir de esa comunicación ejecutada por la vía oral.

Cuando se apuntó que la oratoria no tenía objetivo propio, salvo el de comunicar algo, y se dijo que en realidad es la persona que habla la que porta y decide los objetivos, se estaba aludiendo a esta condición. Al hablar, una persona siempre persigue un fin y, para alcanzarlo, es que apela a la oratoria. Así podemos decir que aquel que consiguió su fin fue *efectivo*.

De lo dicho podemos asumir que la eficacia, en este pequeño devenir, transita por un limbo conceptual: es casi una virtud del orador, aunque yo prefiero no incluirla en la grilla, como ya habrán comprobado, pues la considero un resultado, un posible efecto de la oratoria más que una cualidad o un aspecto a tener en cuenta. Además de esto, es un fenómeno de dificultosa

mensura, porque rara vez podemos saber si los demás captan y/o entienden lo que decimos tal cual como nosotros lo ansiamos.

Mucho se ha dicho acerca de la interpretación y de cómo el mensaje enviado es decodificado, como quiere y como puede, el receptor. Particularmente, el pensador y semiólogo italiano Umberto Eco colaboró bastante en este tópico, con todo lo que escribió en cuanto a lo que él denominó “la obra abierta”. Sencillamente, alguien dice algo con cierta carga y determinado interés, pero el que está del otro lado es el que le pone su sello y, de tal forma, entre el emisor y el receptor, una idea puede pasar de largo, alojarse de manera aberrante o desfigurada o anclar bastante parecida a cuando fue concebida. A esto podemos agregarle, para sumar complejidad al tema, que ya hay una diferencia entre lo que se piensa o siente y lo que se dice.

Retomemos el asunto de la eficacia. Haber alcanzado la meta de comunicar algo es suficiente para confirmar que uno fue eficaz, al menos en un primer nivel. Llegar a ese objetivo supone que se ha logrado transferir al público lo básico que queríamos comunicar. Aunque suene a poco, quede bien sentado que terminar un discurso ya es un logro, pues son muchos los que, por diversos motivos, no pueden dar cierre a lo que habían preparado o, peor todavía, no pueden empezarlo. En ese caso, el público quedará totalmente defraudado, salvo que la responsabilidad no recaiga sobre el orador. Sin embargo, cuando un orador es exigente, ese tipo de eficacia no basta, me refiero a la de haber concluido y haber confirmado que se entendió lo que se dijo. En la mayoría de las ocasiones, uno pretende más, pues sólo volcar un conocimiento o contar algo no es reconfortante en plenitud. Al hablar, quien anhela ser un buen orador, quiere lucir, ya que ser claro, por ejemplo, no siempre es lo único a lo que aspira. Así las cosas, una eficacia más profunda y diversa se alcanzará en la medida en que logremos también buenos frutos en el resto de las cualidades antes observadas.

CAPÍTULO XXII

Entonces, si la idea madre no fue comprendida, por más cualidades que hayan rodeado o constituido a la expresión, no podemos tener por bueno al sujeto parlante de turno. De ello se desprende que falló o presentó un bajísimo nivel en muchos de los aspectos que estuvimos analizando. Como si fuese la otra cara de la misma moneda, tenemos que a veces es suficiente acertar en unos pocos aspectos para que nos entiendan cuando hablamos, lo que no nos ubica mágicamente como ínclitos disertantes, pero nos permite reposar en la mínima y frágil tranquilidad de estar seguros de que el mensaje llegó. Algo es algo.

Esta situación, esta postura, muy habitual por cierto, suele convertirse en uno de los principales factores que llevan a numerosos usuarios de nuestro idioma (y de todos los demás) a renunciar a realizar mayores esmeros por pulir las formas y los contenidos de los mensajes orales que eyectan de manera permanente: “¿Se entendió lo que quise decir? ¿Sí...? Entonces está bien”. Este *conformismo oral*, nos lleva necesaria y lamentablemente a pauperizar la comunicación verbal y por eso es que encontramos tantos indigentes en materia de expresión oral. Ya expliqué la relevancia que para mí tiene mejorar, elevar el nivel de la comunicación en todo sentido, así que no lo voy a hacer de nuevo. Y si no lo recuerdan, no hay problema; tampoco espero que vuelvan a los capítulos iniciales para leer qué dije al respecto.

Lo que sí me interesa ahora, es que atendamos la cuestión de la práctica.

La caterva de virtudes y el maremágnum de recomendaciones hasta aquí expuesto, insisto, no es necesariamente lo que podemos denominar un ranking y, por tal razón, no hay que reparar en la posición en la que aparecen en el índice. Todo tiene su valor y no resulta para nada sencillo arriesgar un orden

de prioridades. Así, la práctica es un ítem que no por casualidad figura recién en este lugar y no por dar a entender que es el menos importante del catálogo por haberlo dejado para el final.

Se encuentra aquí, primero, porque tampoco creo que sea una virtud del orador como para haberla ubicado antes, pero reconozco que tengo mis dudas al respecto, aunque también asumo que no es momento para hacer una introspección sobre este punto.

En segundo término, la práctica es importante, esté donde esté y sea o no una cualidad del mentado orador ideal. Se hace acreedora al menos de una mención especial, porque todo lo antes expuesto no debe tenerse en cuenta sólo cuando las circunstancias apremien. Es clave aceptar desafíos de manera constante para foguearnos en el ejercicio de la oratoria. Aunque cometamos errores o no tengamos el rendimiento ambicionado, hay que animarse a hablar en público para obtener rodaje. La suma de intervenciones ante cierta cantidad de personas no se sustituye con ninguna otra cosa.

Ya se dijo que la oratoria no irrumpe en nuestras vidas sólo cuando tenemos ante nosotros el desafío de dar una clase, cerrar una reunión de amigos o ser los principales oradores en un congreso: la oratoria no es un hecho tan sólo protocolar. Todo el tiempo hablamos y siempre que lo hacemos existe un discurso y hay un público, amplio o acotado, que lo recibe. El conjunto de todos esos momentos cotidianos debe ser utilizado para poner en práctica los conocimientos que hayamos incorporado, sea mediante la propia experiencia de vida, la imitación de algunos referentes en el campo, los cursos tomados al respecto, la lectura de este trabajo o a través de la vía que se les ocurra.

Quien quiera recordar (y desee utilizar) lo aprendido en oratoria únicamente cuando la realidad se lo imponga, estará en peores condiciones

CAPÍTULO XXII

para brillar o lucir sólido. Quien no aplique ciertas recomendaciones y principios básicos todos los días, otorgará ventajas y aparecerá menos convincente como orador de lo que en verdad puede hacerlo. Es clave recurrir de manera constante al diccionario, intentar pronunciar bien los términos, aumentar y actualizar los conocimientos, ser diplomático, forzar la creatividad, elaborar recursos atractivos, buscar ejemplos acertados, ampliar la cultura general, actuar para conseguir credibilidad, es decir, *buscar ser mejores oradores cada vez que hablamos*.

Todo ello se verá reflejado cuando realmente, quiero decir en circunstancias acuciantes y bajo presión, pretendamos impactar favorablemente en un auditorio determinado. No debemos relajarnos, ni descuidarnos, ni confiar en nuestra sabiduría, en nuestros éxitos anteriores o en nuestras dotes naturales. Para lucir siempre bien, como en otros rubros de la vida, hay que entrenarse.

Debemos *aprovechar toda ocasión* para aplicar algunos conceptos fundamentales de la oratoria. No esperemos que nos asalte el momento en que obligadamente tenemos que aparecer como los grandes oradores para refrescar ideas o poner en práctica ciertas recomendaciones. El hábito hace a la consolidación y a la superación.

Algunos detalles más. Cuando nos toca hablar en circunstancias formales, es mejor dejar algunos bártulos de lado, como billeteras, carteras, abrigos, cigarrillos, encendedores y, muy especialmente, teléfonos celulares. Si tenemos a un conocido en el auditorio, mejor; porque a él podemos solicitarle que nos cuide nuestros efectos personales mientras nosotros nos dedicamos a concentrarnos en el discurso. La sobrecarga de objetos puede molestarnos, incomodarnos y aún afectar nuestro aspecto, por eso es preferible hablar liviano, suelto de cuerpo.

El caso del teléfono es especial, puesto que nos puede jugar una mala pasada si suena mientras desarrollamos el acto oratorio. Si lo tiene alguien de confianza, puede atenderlo y luego contarnos quién nos llamó o envió mensajes y qué urgencia entrañan los mismos. De no contar con personas con las que sostengamos un vínculo muy directo, proceder a depositar los objetos cerca, pero sin tenerlos todos encima. Claro, el celular mejor que permanezca apagado o en modo silencioso, salvo que con el público exista una relación especial y no quede mal que atendamos, pero recuerden que estamos hablando de situaciones formales.

Y ya que estamos con el tema del teléfono, no dejemos de analizar muy bien qué tipo de ringtone vamos a elegir para cuando nos llamen y para cuando nos lleguen mensajes de texto o el propio tono de espera. De la amplia gama de opciones con las que solemos contar, será conveniente quedarnos con las más tranquilas, las menos ostentosas, con aquellas que no fomenten comentarios adversos en los demás.

Volvemos a las disyuntivas: ¿Cómo conjugo algo que me guste pero que no sea cuestionado por el grueso de la gente? Y... no es sencillo dar justo en la tecla. Pasa lo mismo que con lo que ya vimos en torno de la presencia general. Parece que es más fácil enumerar cuáles son los sonidos que se recomienda evitar que aquellos que deben elegirse. Por caso, un bocinazo, una melodía estridente, una voz de personaje famoso, una grosería y cosas por el estilo, son las que pienso que hay que eludir.

Todo el tiempo estamos expuestos y es preciso que intentemos ahorrarnos momentos vergonzantes delante de personas con las que no mantenemos una relación de estrecha confianza. Sí, otra vez, la imagen se construye a partir de todos los datos que les ofrecemos de manera permanente a los demás.

CAPÍTULO XXII

Otro asunto. Los gestos (movimientos de la cara), tanto como los ademanes (movimientos de los brazos y las manos), nunca deben ser muy marcados, salvo cuando pretendemos enfatizar algún concepto. Lo mejor resulta olvidarse de que uno tiene brazos y manos y dejar que actúen por cuenta propia. Hay personas que no saben qué hacer con ellos y recurren a posiciones no recomendables. Mover en exceso brazos y manos es perjudicial, pero dejarlos estáticos le quita potencia a las disertaciones. Para iniciar un discurso formal, lo mejor es tener las manos juntas y a la altura del estómago o de la cintura; luego procurar que se muevan naturalmente, acompañando coherentemente lo que decimos. Digo esto, porque habitualmente es el comienzo el momento de mayor tensión para el orador y, por ello, cuando más se notan y se evidencian los nervios a través de ciertos síntomas.

Todas las veces en que pueda evitarse comer o ingerir líquidos antes de hablar, mejor que lo hagamos. Una comilona previa al ejercicio de la oratoria, principalmente aquel que se efectúa en entornos muy protocolares, nos puede jugar una mala pasada. Esto se agrava si, como suele suceder, estamos un poco ansiosos o impacientes.

Las bebidas con alcohol pueden provocarnos mal aliento o algún mareo, sobre todo si tenemos el estómago vacío o no estamos acostumbrados a tomarlas. Ni hablar si nos extralimitamos y los efectos del alcohol nos dejan a las puertas de un papelón. Cuidado, no digo, bajo ningún concepto, que se recomienda la prohibición total del consumo de bebidas alcohólicas antes de hablar en público, sólo digo que seamos muy cuidadosos al respecto. No pretendo promover una especie de *ley seca* para los oradores. Todo esto a sabiendas de que en festines, banquetes y agasajos varios, es muy común que alguien tenga que hacer uso de la palabra al cabo de un brindis... o dos. El secreto es que podemos participar del brindis (con un par de sorbos es suficiente), luego hablar si nos toca, y finalmente darnos el gusto que fue reprimido antes sin tirar por la borda la imagen inicial (si es que es positiva).

En cuanto a las bebidas con gas, también es preferible dejarlas para después de exponer. Las tensiones suelen manifestarse de manera muy particular en el estómago, por eso es importante mantenerlo no muy cargado cuando hablamos. Si ingerimos mucho gas, los riesgos son múltiples y bastante conocidos. En caso de tener sed, siempre se puede recurrir al agua para calmarla, tanto antes como durante las exposiciones, pues se sabe que al estar nerviosos podemos padecer cierta sequedad en la garganta.

Se calcula que dos o tres horas es el tiempo adecuado que debe separar la comida de la oratoria, salvo en aquellas situaciones en las que nos piden hablar, casi de imprevisto, en medio o al final de una comida o ágape, casos en los que la brevedad del discurso debe primar.

Dicho esto, no descuidemos los modales a la hora de comer y tomar, aspecto que va más allá de la cantidad que se consume, siempre atendiendo a los contextos y a las exigencias que nos imponen las situaciones.

CAPÍTULO XXIII

CONSIDERACIONES FINALES

Quintiliano y las reglas de la oratoria

“Ninguno aguarde de mí, que dé a los aficionados de la elocuencia aquellos preceptos, que la mayor parte de los que trataron esta materia, miraron como leyes inviolables: poniendo el exordio, y las virtudes, que debe tener, después la narración, y sus leyes, luego la proposición, ó como otros quieren la digresión; y últimamente cierto orden de cuestiones, y todo lo demás, que algunos autores siguen al pie de la letra, y con tanta esclavitud, como si el traspasarlo fuera delito. Cosa muy fácil por cierto era la oratoria, si estuviera ceñida a unas reglas tan breves, y precisas. Pero sucede, que el asunto, las circunstancias, y la necesidad hacen variar, y mudar estas reglas. Por donde la principal regla es el tino, y juicio del orador, el que le dirá cómo, y cuándo debe mudarlas.”

Marco Fabio Quintiliano,
tratado *Instituciones Oratorias*, Tomo I, Libro II, Cap. XIV.
Roma, siglo I.

CAPÍTULO XXIII

Hasta aquí llegamos, sin por ello caer en la absurda presunción de pensar que está *todo dicho* en cuanto a este fenómeno tan complejo de la oratoria.

Es probable que la base de la disciplina ya se haya constituido en la época dorada de la civilización greco-latina y que todo lo que se agregó luego no sean más que perspectivas y caminos derivados de aquel celebrado génesis. Sin embargo, muchas de esas ramificaciones han realizado sublimes aportes, consiguiendo que la materia aquí abordada continúe su camino del perfeccionamiento y de la adaptación a las nuevas prácticas culturales vinculadas con el lenguaje oral.

A uno siempre le queda la sensación de haber dicho poco y de escaso valor; uno se pone en la piel del lector y piensa que no se entretuvo, que no aprendió, que sacó poquito en limpio, que no habla mejor que antes de tropezar con el libro... Y el libro, bueno, lejos de quedar a mano en la mesa de luz, en el escritorio o en un portafolio para repetidas consultas, ocupará un lugar lejano en una biblioteca, donde tal vez, por obra del azar, uno tenga el pueril consuelo que allí, en ese pequeño rincón del universo, pueda codearse con algún volumen de Marx, Proust, Sófocles o Cortázar.

En fin, lo dicho, dicho está. Y ya para ir cerrando, les comento que me hago cargo de no compartir (como otros) la vieja y acotada visión que muchos han promovido y que propone a la oratoria como la situación en la que alguien habla, con un discurso preparado, a unas cuantas personas que permanecen quietas, atentas, en silencio, en un ambiente acomodado para tal fin. Considero y espero haber argumentado que la oratoria es mucho más que eso, que va bastante más allá, que orar y hablar (salvo excepciones) son absolutamente equiparables.

Para el Diccionario de la Lengua Española, el que confecciona y emite la Real Academia, al que he cuestionado a veces y al que he recurrido confiado y

adhiriendo en varias ocasiones, la palabra *orar* significa “hablar en público para persuadir y convencer a los oyentes o mover su ánimo”. Yo pienso que la definición se queda corta, que es exigua. De ninguna manera exijo que un diccionario contenga un tratado sobre la disciplina, pero estoy convencido de que hay facetas fundamentales que tal definición no contempla.

Todo lo expuesto a lo largo del libro, en especial lo referido a las cualidades del orador, como ya se habrán dado cuenta, no pueden hallarse reunidas en un mismo ser cada vez que se expresa verbalmente delante del público, pues *el orador ideal no existe*. Entonces, lo que se persigue es tender a ese modelo ya que carecemos de uno concreto; es decir, no contamos con el orador perfecto palpable o, mejor dicho, audible y visible, lo que nos abre la ilusión de prosperar sin temor a cometer errores, pues todos los tienen, y siempre con la firme convicción que se puede evolucionar, porque, como arriesgué en el título: *todos podemos hablar mejor*.

Tampoco imaginemos que hay algo de magia de por medio o simplemente que por proponernos algo firmemente vamos a alcanzarlo en el nivel pretendido, porque hay límites propios, obstáculos en la vida, condicionamientos múltiples, variables que uno no maneja, cruce de intereses que, en ocasiones, en muchas ocasiones, son antagónicos. A veces, leyendo o escuchando entendidos en este asunto de la oratoria, observo que recomiendan ejercicios y reparten recomendaciones con exceso de facilismo y, aparentemente, muy confiados en la rápida y efectiva aplicación para cada usuario de la lengua, como si estuviesen vendiendo un electrodoméstico, como quien le dice a otro que es sólo cuestión de enchufar el aparato y listo; después anda solo.

Aquí el problema es bastante más amplio, porque más allá de que todos podemos hablar mejor, es cierto que cuesta un esfuerzo constante hablar mejor y que no todos podemos llegar a los mismos estándares.

CAPÍTULO XXIII

No me puse a escribir para convencerlos de una verdad revelada, ni para ofrecerles una receta inédita que los catapulte sin escalas hacia la consecución inmediata de sus metas más anheladas. Hablar mejor es estupendo, pero eso no garantiza el éxito en todos los planos de la vida. Lo que más quiero resaltar o algo que creo merece destacarse, podríamos resumirlo en el antiguo y famoso refrán que señala que *hablando se entiende la gente*. Si ese concepto tiene, por lo menos, algo de verdad, si las personas nos entendemos hablando, no hay mucha vuelta para darle al tema: mientras mejor nos comuniquemos oralmente, mejores serán los vínculos y mayores los beneficios individuales y colectivos. Parece la ilusión de un cándido, pero la aseveración no carece de lógica.

Hay que animarse a hablar en situaciones complejas, aprendiendo a gobernar los nervios propios de la situación, atendiendo a los talentos que todos tenemos y a los defectos que todos tenemos, para ganar confianza. No dejemos pasar el tiempo y apliquemos las recomendaciones cada vez que hablemos; lo importante es tener algo valioso para comunicar y contar con argumentos para sostener nuestras ideas y nuestras acciones, sin deslindar las formas empleadas.

En el mundo de la comunicación interpersonal, inconmensurable, dinámico, escurridizo, la gente, aceptémoslo, se maneja con el conjunto en el que van de la mano los contenidos y las formas: respeta al orador que sabe de lo que habla, a la vez que no perdona al que come mientras habla. Por ahora es así el tema; quizás, algún día la oratoria mute y se rija por otros códigos y será el momento en que le demos el gusto al amigo Orson Welles, que pretendía que la gente se preocupe menos por hablar con la boca llena que con la cabeza hueca.

Se puede hablar mejor. Creo que vale la pena intentarlo, creo que está al alcance de cualquiera, creo haber colaborado con algunas recomendaciones atinadas y creo que se puede recurrir a otras fuentes más renombradas.

Recuerden que hace millones de años que utilizamos la vía oral para comunicarnos, para organizarnos social y culturalmente, que bien vale el esfuerzo pulirnos en esta práctica tan añeja como valiosa.

Todo el tiempo estamos hablando... ¿Se imaginan si lo hiciésemos mejor, un poco mejor? Seguramente algo cambiaría, seguramente observaríamos alguna modificación favorable en nuestras vidas y en la de los demás. Con intentarlo no perdemos nada.

Mi agradecimiento a los que hicieron posible la publicación.

Mis sinceras disculpas a quienes decepcioné.

Mis respetos a quienes opinan diferente sobre la disciplina.

Mi incredulidad hacia los que digan que leyeron todo el libro.