

# **CÓMO HABLAR BIEN EN PÚBLICO PARA CONSEGUIR LO QUE DESEAS**

---

**MANUAL DE ORATORIA EFICAZ**



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en [www.edicionesobelisco.com](http://www.edicionesobelisco.com)

### **Colección Éxito**

**CÓMO HABLAR BIEN EN PÚBLICO PARA CONSEGUIR LO QUE DESEAS**

*Manuel Pimentel*

1.ª edición: enero de 2019

Maquetación: *Natàlia Campillo*

Corrección: *M.ª Angeles Olivera*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2019, Manuel Pimentel

(Reservados todos los derechos)

© 2019, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.  
Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida  
08191 Rubí - Barcelona - España  
Tel. 93 309 85 25 - Fax 93 309 85 23  
E-mail: [info@edicionesobelisco.com](mailto:info@edicionesobelisco.com)

ISBN: 978-84-9111-413-0

Depósito Legal: B-26.700-2018

*Printed in Spain*

Impreso en España en los talleres gráficos de Romanyà/Valls, S. A.  
Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

# Índice

---

1. Introducción a la oratoria eficaz .....	7
2. La fuerza de la palabra .....	17
3. La oratoria como medio, no como fin .....	25
4. Historia y principios clásicos de la retórica y de la oratoria .....	31
5. Los elementos de la comunicación y de la oratoria .....	45
6. El orador, o sea, tú .....	55
7. La audiencia .....	79
8. El discurso .....	99
9. El canal o medio .....	119
10. La gestión de las circunstancias .....	137
11. Ya conoces la oratoria eficaz. Vuela, ahora que puedes .....	149
Anexo: Respuestas a formularios tipo test .....	153

# 1

---

## INTRODUCCIÓN A LA ORATORIA EFICAZ

John Martínez tardó en comprender y asimilar lo ocurrido. Ingeniero de la Politécnica de Monterrey, con excelentes calificaciones, acababa de participar en un proceso de selección para una conocida empresa de automoción. Se trataba de un puesto de responsabilidad, con un sueldo excelente. Se había preparado a fondo la materia, en la que, además, tenía experiencia profesional. Se sentía seguro. Quedó finalista y, al conocer quién sería su rival, pensó que el puesto era suyo. Conocía al otro candidato, el también ingeniero Mark Spencer, con menor experiencia y un currículum académico inferior al suyo. De todas formas, no quiso confiarse, por lo que se preparó a conciencia. El día de la prueba, ante el comité seleccionador, se notó algo nervioso, aunque logró responder con solvencia a todas las cuestiones que le plantearon, algunas de ellas de gran dificultad técnica. Terminó la entrevista satisfecho y, durante los días siguientes, aguardó ansioso la respuesta de la empresa. Se sabía superior en conocimiento y experiencia con respecto al otro candidato y estaba convencido de que el puesto de dirección sería suyo.

Sin embargo, y contra todo pronóstico, el comité seleccionador decidió contratar a Mark Spencer, a todas luces un candidato con menos méritos que él. Su primera reacción al enterarse de la noticia fue de frustración. ¡Había deseado tanto ese puesto de trabajo! Después de ira y desconcierto. ¡No entendía nada! Pensó que había sido víctima de un fraude y que el candidato ganador habría comprado torticeramente la

voluntad de alguno de los miembros del comité de selección. Días después, en respuesta a su insistente petición de aclaración, recibió un correo electrónico de la empresa seleccionadora en el que le aclaraba por qué había sido elegido el otro candidato. Sencillamente, porque había expuesto de una manera más convincente y ordenada sus argumentos. Tardó en asimilar que había sido derrotado por un candidato menos preparado simplemente porque había embaucado al jurado con sus juegos de palabras. ¡Y él, que se lo sabía todo, había sido humillado por lo que calificó como un charlatán!

Al final, tras hablar con algunos amigos de confianza, comprendió que el jurado tuvo razón en su decisión. Para un puesto directivo la capacidad de comunicación oral resulta del todo imprescindible. Un director debe liderar equipos, hablar ante clientes y accionistas, presentar la empresa ante congresos, atender a medios de comunicación. John Martínez mostró un gran conocimiento y experiencia, pero se expresó en público con menos soltura y eficacia que Mark Spencer. Por eso, al final, el comité juzgó con acierto que Mark era el candidato adecuado, el directivo que precisaban. John Martínez aprendió la lección con humildad y adoptó una de las decisiones más acertadas y necesarias para su vida. Realizó un curso de oratoria para aprender a hablar bien en público. Fue entonces consciente de sus limitaciones de comunicación oral, que habían lastrado hasta ese momento su carrera profesional. Practicó y pronto fue capaz de expresar con soltura sus opiniones y puntos de vista. Comprendió que, al igual que se había formado en otras muchas materias, también podría aprender a hablar bien en público, porque el buen orador no nace, sino que se hace. Ni que decir tiene que obtuvo el siguiente puesto directivo al que aspiró. Sus conocimientos y su experiencia destacaron sobre el resto de los candidatos gracias a su capacidad de comunicación recién adquirida. Y es que, como decíamos, el buen orador no nace, sino que se hace.

Se trata de una historia real. Seguro que conocerás otras situaciones similares a la narrada. Personas que ven limitadas sus aspiraciones profesionales o sueños personales por su incapacidad de expresarse bien en público. Por el contrario, también sabrás de otras personas que, por su buena y eficaz oratoria, ascienden y alcanzan puestos de responsabilidad

en política, en empresa o en asociaciones de diverso tipo. El que se expresa bien, sabiendo lo justo, destaca sobre el que no lo hace, por más que domine la materia de la que habla. Por eso, expresarse bien en público no es un capricho, sino una herramienta poderosa que te ayudará a realizarte como persona y como profesional.

Sin embargo, la mayoría comete el enorme error de no tratar de mejorar su capacidad de expresión oral, una carencia que limitará y lastrará muchas de sus aspiraciones vitales. Aprender a hablar bien no es un adorno, se trata de una inversión que rinde una elevadísima rentabilidad tanto en lo profesional como en lo social y personal. Son muchas las personas que dedican tiempo y recursos en formarse en materias diferentes, pero que olvidan prepararse en el imprescindible arte de la oratoria. Observa tu entorno. Casi todas las personas que conoces habrán recibido formación variada. ¿Cuántas de ellas han cursado oratoria? Pues sería bueno que les dijeras que mucho de lo que aprenden no les servirá de nada si no son capaces de comunicarlo bien.

Si en este momento te encuentras con este libro abierto, sobre estas primeras líneas, es que tú eres de los que tienen claro la importancia de hablar bien en público y de los que están dispuestos a trabajar para mejorar su capacidad de expresión oral. Enhorabuena. Este libro te ayudará a conseguirlo de manera sencilla y eficaz. Pero tú también tendrás que poner de tu parte con práctica y atención. El esfuerzo merecerá la pena, sin duda alguna, y pronto comenzarás a notar cómo mejoras en tu oratoria eficaz. ¡Mucho ánimo, porque lo vas a conseguir!

Cualquier persona, si se lo propone, puede aprender a hablar bien en público. Porque hablar bien en público, hoy en día, en la sociedad de la comunicación, es más importante que nunca. Sin embargo, nos formamos a conciencia en muchas otras materias, como dije, mientras dejamos sin educar ni cultivar nuestra capacidad de expresión oral. Por eso, en general, hablamos mal en público y, por la misma razón, quien es capaz de hacerlo correctamente destaca de inmediato. Que leas este libro demuestra que eres consciente de la importancia de hablar bien en público y de tu ambición de mejora personal. Bien hecho. Pronto estarás orgulloso de los avances que conseguirás en tu oratoria, resultando coherente, además, con tu forma de ser y expresarte. Porque, de alguna forma, hablamos como somos. Por eso, el propio desarrollo personal debe llevar a

aparejada una mejor oratoria, al tiempo que tratar de mejorar nuestra expresión oral debe venir acompañada de un esfuerzo de mejora personal.

Pero no adelantemos materia. Repitamos una vez más, para nuestra motivación, una idea fundamental. Las personas que se expresan correctamente tendrán muchas más posibilidades de éxito y de promoción que aquellas que no sean capaces de hacerlo. Están equivocados quienes piensan que la oratoria no es una herramienta imprescindible en esta sociedad digital que construimos. Quien no sepa hablar correctamente sufrirá limitaciones o serias dificultades en su vida profesional y social. Personas de gran valía y conocimiento, como ya hemos conocido, quedan relegadas por no saber o por no atreverse a exponer adecuadamente sus ideas, propuestas y posiciones. Por el contrario, personas con menores conocimientos destacan, ascienden y consiguen sus objetivos gracias a su capacidad oratoria.

Hablar bien en público, hoy en día, no es un adorno, como sabemos, sino que se trata de una herramienta tremendamente eficaz para tu éxito y promoción social y profesional. También para tu propio desarrollo personal y para tu felicidad. Hablar bien en público no es un capricho para retóricos, sino que se ha convertido en una necesidad para cualquier persona que aspire a desenvolverse adecuadamente en la compleja y competitiva sociedad actual. Pero no te arrugues ante tanta grandilocuencia. Anímate, porque pronto lo vas a conseguir.

En esta introducción quiero hacerte llegar cinco ideas básicas, que debes asimilar antes de que te embarques en la intensa navegación por las páginas de este libro.

La primera, ya la hemos expuesto. *Hablar bien en público es muy importante y condicionará en gran manera tu desarrollo personal, social y profesional.* Hablar bien siempre resultó importante, y ahora, probablemente, aún más. Cada vez que hablas en público, de alguna manera, estás labrando –o desbaratando– tu propio futuro. Nunca debes desaprovechar la oportunidad que se te brinda en toda ocasión en la que tomas la palabra en público. Cuando hablas, te muestras ante los demás, que, consciente o inconscientemente, te valorarán por lo que dices y por cómo lo dices. Por eso, debes prepararte cada intervención, tener claro qué deseas transmitir o los fines que deseas alcanzar y emplearte a fondo en ello. Ya veremos

más adelante las diversas técnicas, pero no olvides que, detrás de tus palabras, siempre estás tú. Cuando hablas, de alguna manera, también estás «vendiendo» tu propia persona, tu prestigio, reputación y valoración. No lo olvides. Cada vez que tomas la palabra en público es importante para ti, no existe intervención sin posibles repercusiones. No desaproveches la ocasión que se te brinda cada una de las veces que haces uso de la palabra.

La segunda idea importante te motivará y animará. *El orador no nace, sino que se hace. Cualquier persona puede aprender a hablar eficazmente en público si se lo propone.* Si quieres, puedes. Hablar bien en público conlleva una serie de conocimientos básicos y unas técnicas elementales, pero, sobre todo, se consigue a través de la práctica y de la experiencia. Todos podemos aprender a hablar bien, o, al menos, de manera adecuada y útil para nuestros intereses.

La tercera de las ideas importantes que quisiera hacerte llegar apunta al corazón mismo de nuestro método. La oratoria no es un fin en sí misma, sino que se trata de un instrumento para alcanzar un objetivo. Repetimos: la oratoria no es un fin, sino un medio. En efecto, *la oratoria es el arte de conseguir lo que deseas a través del uso de la palabra. Antes que hermosa, la oratoria debe resultar eficaz.* Hay muchas personas que piensan que el mejor orador es el que mejor usa los recursos literarios y herosea en mayor grado sus palabras con poemas y citas. Se equivocan. El mejor orador es el que consigue sus objetivos a través del uso de la palabra. Por eso, este libro te mostrará el camino que te adentrará en el arte –y la ciencia– de la oratoria eficaz, con el objetivo cierto de que mejores sensiblemente tu capacidad de comunicación oral efectiva. De ahí su título inequívoco: *Cómo hablar bien en público para conseguir lo que deseas.* Porque de eso trata, exactamente, la oratoria eficaz.

Ya lo sabes: la oratoria no es el arte del bien hablar, sino que, en verdad, está mucho más asociada al bien convencer, transmitir o persuadir. Repetimos: la oratoria, hablar adecuadamente, no es un fin, sino un medio al servicio de los fines propuestos. El mejor orador es el que consigue lo que desea a través del uso de la palabra. Esta es una idea fundamental



en nuestro método. No existe una única forma de hablar bien, sino que cada persona debe saber encontrar la suya propia. El buen orador no será quien más metáforas utilice en la tribuna, sino el que logre transmitir más eficazmente sus prioridades o el que mejor consiga persuadir a la audiencia. El orador no habla para gustarse a sí mismo, debe hablar para gustar o convencer a su audiencia. La oratoria no es un ornato floral, es una herramienta verbal con un gran poder intrínseco. La oratoria tiene una esencia finalista, se ejercita para algo. La mejor oratoria es la que mejor consigue los fines que persigue. En oratoria, lo útil es lo hermoso.

Como cuarta idea importante, destacaremos la importancia de la coherencia entre la forma de ser de cada persona y su manera de hablar. Sé siempre tú mismo. No queremos que hables como si fueras otra persona, queremos que hables desde tu propia coherencia. Te resultará más fácil, pero, sobre todo, resultará mucho más eficaz. La coherencia refuerza el poder de tus palabras. Hablar bien no conlleva el uso de un lenguaje alambicado, con adornos, metáforas y figuras literarias; *hablar bien conlleva expresarse de manera natural, coherente con tu forma de ser. De alguna manera, hablamos como somos.* Y para ello nada mejor que hacerlo en el estilo natural de cada persona. No te vamos a pedir que ocultes tu forma de ser ni que aparentes a través de tu discurso que eres una persona distinta a la que en verdad eres. Te vamos a enseñar a optimizar tus formas naturales. La coherencia entre el discurso y la persona del orador es una poderosa palanca de convicción. Guardas un gran potencial en tu interior y nuestro método te permitirá exteriorizarlo a través del uso de la palabra.

Y, por último, la quinta de las ideas importantes que estructurará el libro: *el orador no es el único protagonista. Hablar bien conlleva atender al todo orgánico que conforman los cinco elementos básicos de la comunicación oral: el orador, la audiencia, el discurso, el canal y las circunstancias.* Nuestro método no se centra en exclusiva en la figura del orador, ni siquiera en sus palabras, por importantes que sean. Para nosotros, la oratoria eficaz ha de tener en cuenta todos los elementos del acto de comunicación. No se habla al vacío, se habla a una audiencia para conseguir unos objetivos. Y las ideas se articulan a través de un discurso, que se pronuncia en un lugar

determinado, a través de un medio y en unas circunstancias específicas y particulares para cada momento. Siendo conscientes de esta realidad compleja, nuestro método de oratoria la abordará en su conjunto. Pronto comprobarás la altísima eficacia que se obtiene con la mirada global que proponemos y con el enfoque de la oratoria que plantearemos.

Estructuraremos el libro en torno a los cinco grandes elementos que articulan la comunicación oral: el orador, el discurso, la audiencia, el canal o medio y la gestión de las circunstancias, que guardan entre sí una relación orgánica, íntimamente interrelacionadas e indisolubles entre sí. Para que tu oratoria tenga éxito, deberás gestionar de manera adecuada cada uno de estos elementos, atendiendo al conjunto que conforman. Los abordaremos con profundidad de manera que puedas asentar su conocimiento básico, al tiempo que practicas lo aprendido y lo interrelacionas con los elementos restantes. Vamos a compartir un camino que, además de extraordinariamente útil, te resultará estimulante y divertido. Vas a descubrir al orador eficaz que habitaba agazapado en ti.

Es muy probable que a estas alturas de la introducción te estés preguntando cómo podrás solucionar ese miedo escénico que te atenaza y atormenta cada vez que tienes que hablar en público. No te preocupes, vas a lograr superarlo, o, al menos, gestionarlo adecuadamente. Todas las personas, en mayor o menor medida, lo hemos sufrido en nuestras propias carnes. Es más, incluso los oradores más experimentados suelen tensionarse antes de tomar la palabra. De hecho, es bueno que así sea, porque esa tensión anima a la superación, a la adecuada preparación, e impide que el exceso de confianza conduzca a la peligrosa improvisación. Ya lo verás, lograrás superar el miedo escénico que ahora te atormenta.

Como comprobarás, este libro conforma, en verdad, un método de aprendizaje de oratoria eficaz. Como indica el diccionario, un método es un modo ordenado y sistemático de proceder para llegar a un resultado determinado. Nuestro objetivo es que aprendas a hablar eficazmente en público. Juntos, vamos a conseguirlo. Para ello, combinaremos teoría con prácticas, fundamentos con ejercicios. Y, como primer ejercicio, te vamos a pedir que te grabes pronunciando un primer discurso –en solitario o con la ayuda de alguien cercano– ante una cámara de vídeo.

Hazlo de pie, gesticula de la manera que consideres oportuno. ¿El tema? Debes hacer una breve presentación de tu persona, de los motivos que te impulsan a leer este libro y de por qué consideras que hablar en público es importante. No debes extenderte más de cinco minutos. No muestres el contenido a nadie y guárdalo. Lo utilizarás como testigo para conocer tu evolución una vez que vayamos avanzado en el curso. Lo titularemos «Vídeo inicial» cuando nos refiramos a él.

Y como combinaremos teoría con práctica, además de las prácticas que te propongamos, te formularemos, al final de cada uno de los capítulos, unos ejercicios tipo test de preguntas/respuestas para que puedas repasar y fijar los contenidos básicos. Al final del libro encontrarás las respuestas correctas para cada una de las preguntas.

Por otra parte, utilizaré el masculino genérico para facilitar la lectura y por cuestiones de eficacia lingüística. Ni que decir tiene que cuando escribo la expresión «el orador», me refiero por igual a la mujer o al hombre que utiliza la palabra en público.

A estas alturas, ya estamos navegando juntos. Nuestro destino: hablar de manera eficaz. El viento sopla a nuestro favor. Suelta amarras, llegaremos a buen puerto.



## IDEAS IMPORTANTES

---

1. Hablar bien en público es muy importante y condicionará en gran medida tu desarrollo personal, social y profesional.
2. El orador no nace, sino que se hace. Cualquier persona puede aprender a hablar eficazmente en público si se lo propone.
3. La oratoria es el arte de conseguir lo que se desea a través del uso de la palabra. Antes que hermosa, la oratoria debe resultar eficaz.
4. Hablar bien conlleva expresarse de manera natural, coherente con la forma de ser de cada uno. De alguna manera, hablamos como somos.
5. El orador no es el único protagonista. Hablar bien conlleva atender al todo orgánico que conforman los cinco elementos básicos de la comunicación: el orador, la audiencia, el discurso, el canal o medio y las circunstancias.



## PRÁCTICA

---

Graba un vídeo de 5 minutos como máximo, en el que te presentes brevemente y expliques por qué consideras que hablar en público es importante para ti y los motivos que te empujan a leer este libro. Exprésate como si hablaras ante un auditorio con público. Guarda el vídeo, que rotularás como «Vídeo inicial», lo usaremos como testigo para comprobar los avances.



## FORMULARIO TIPO TEST

---

Elige una única respuesta por punto. Podrás comprobar las respuestas correctas al final del libro.

### 1. La oratoria:

- a. En la era de internet ya no es importante.
- b. Es un capricho de charlatanes presuntuosos.
- c. Es una herramienta útil y práctica que nos ayuda a triunfar.

### 2. Hablar bien en público:

- a. Es importante para todas las personas.
- b. Sólo resulta de interés para políticos y vendedores.
- c. No es necesario para las personas que tienen un gran conocimiento en una materia.

### 3. Hablar bien en público:

- a. Es una técnica sólo al alcance de eruditos y sabios.
- b. Cualquier persona que se lo proponga lo puede conseguir.
- c. Requiere un talento innato.

### 4. El buen orador debe hablar:

- a. De manera natural y coherente con su persona.
- b. De manera artificiosa e impostada.
- c. Imitando las formas de los grandes oradores.

**5. La oratoria:**

- a. Es un fin en sí misma.
- b. Es un hablar hermoso con adornos lingüísticos.
- c. Es un medio para alcanzar los objetivos propuestos.

**6. El miedo escénico:**

- a. Lo experimentan todas las personas y se puede superar.
- b. Es insuperable para quien lo padece.
- c. Es tan raro que sólo lo padecen contadas personas.

**7. Para la oratoria:**

- a. Lo único importante es la figura del orador.
- b. Lo más importante es el discurso.
- c. Todos los elementos de la comunicación (orador, audiencia, discurso, canal y circunstancias) son importantes.

## 2

---

### LA FUERZA DE LA PALABRA

La palabra es más fuerte que el hierro, más poderosa que el tanque, más terrible que el fuego atroz. Las guerras no se ganan a punta de bayoneta, sino bajo el influjo de la palabra, del discurso que incendia ánimos, que enerva multitudes e insufla moral. Todo ello cabalga a lomos de la palabra adecuada. Y como prueba de estas afirmaciones, te contaré algo que a lo mejor te asombra. Hitler no fue derrotado por los aviones ingleses ni por los marines norteamericanos, Hitler fue derrotado por la palabra y la oratoria de un líder que resultó providencial en su momento y que se apellidaba Churchill, como bien sabes.

A inicios de la segunda guerra mundial, nada ni nadie parecía ser capaz de detener a los ejércitos nazis, que aniquilaban fronteras y ejércitos como si se trataran bloques de mantequilla. Polonia, Checoslovaquia, Holanda, Bélgica, Francia... Hitler lo tenía todo bajo su control, el poder de sus tanques y de sus cazas era incuestionable. Sólo le quedaba por conquistar Inglaterra, una simple isla con un ejército anticuado que añoraba sus grandezas victorianas y cuyos principales y pusilánimes líderes políticos se mostraban proclives a negociar con Hitler para quedar fuera del conflicto. Pero con sus famosos discursos, como el de Sangre, sudor y lágrimas, Churchill logró que el Parlamento optase por la guerra sin cuartel contra Hitler, desechando la tentación pactista que proponía Chamberlain. Sus palabras encendieron el valor y el patriotismo del pueblo inglés, dispuesto a los mayores sacrificios y a no rendirse jamás.

Sin esos discursos, el designio de la guerra hubiera sido otro bien distinto. La fuerza de sus palabras supuso el principio del fin de Hitler. Tras la palabra vendrían los soldados y los tanques imprescindibles para la victoria, pero, como en la Biblia, al principio fue la Palabra. La palabra de Churchill derrotó en primera instancia a los poderosos ejércitos de Hitler. Y es que nada es tan poderoso como la palabra.

Las palabras son un arma de munición simbólica de sorprendente poder, como demostró Churchill con sus discursos. Pueden crear y destruir, enamorar o repeler, ensalzar o denigrar, enervar o deprimir. Y es que, cuando son utilizadas con sabiduría, poseen una extraña fuerza inmanente que las dota de un enorme poder transformador. Creador o destructor, según sean usadas. El orador debe ser consciente del enorme poder de sus palabras al hacer uso de ellas.

Pero, ¿qué es la palabra? La Academia define la palabra como una unidad lingüística, dotada generalmente de significado, que se separa de las demás mediante pausas en la pronunciación y blancos en la escritura. La palabra es el sillar con el que se construye la catedral del discurso y la herramienta fundamental de la oratoria eficaz que perseguimos. Si queremos aprender a hablar bien debemos ser conscientes del poder que atesoran nuestras palabras y, por tanto, debemos cuidarlas, respetarlas y cultivarlas.

Las palabras son mucho más que un sonido con significado; no se limitan a nombrar el mundo que nos rodea, sino que, de alguna forma, también lo crean. Nombrar es conocer y conocer es crear. Las cosas no existen hasta que no tienen nombre, afirmaban los clásicos. Nombrar, bautizar por vez primera una especie, una montaña, un planeta es la experiencia más excitante y creativa para un alma inquieta. Si no las hubiéramos nominado, sus propias existencias estarían para nosotros en el limbo confuso de lo innombrado, en el piélago embarrado de lo indefinido e indiferenciado.

La palabra nombra y crea. Pero, además, evoca. Por una asombrosa flexibilidad semántica, la misma palabra puede significar cosas bien distintas en función del contexto, la intención, el tono, la figura que con ellas construimos. Por la metáfora, para definir una cosa, nombramos otra. Y

todos la entendemos. La fabulosa plasticidad de la palabra consigue influir también en nuestras emociones y estado de ánimo. Unas ofenden, otras halagan; ésta consuela, aquélla nos deprime. La palabra tiene un enorme potencial evocador, una fuerza inmanente que debemos aprender a manejar con sabiduría. El don de la palabra, saber pronunciar la palabra precisa en el momento adecuado, fue considerado un tesoro por los sabios de la antigüedad. Hoy en día, en esta sociedad tecnológica y posmoderna, también lo es. Probablemente, aún más, quién sabe. Nacerán nuevas palabras que nombrarán nuevos mundos digitales, pero las emociones humanas continuarán conjugándose con los mismos verbos y adverbios, con los mismos sustantivos y adjetivos, porque las palabras convencen a la razón y conmueven al corazón, y estos permanecen inalterables en el tiempo.

Una vez pronunciada, la realidad resultante es ya diferente a la previa. Por eso, sólo debe nacer de nuestros labios la palabra adecuada. Si sale la inadecuada, se tendrá que dedicar tiempo y energía para enmendar el destrozo causado. Las palabras no siempre significan lo mismo para las partes. El orador debe comprender que lo importante no es lo que él diga, sino lo que los otros entienden de sus palabras. El orador debe, por tanto, no sólo usar la palabra exacta, sino la adecuada para conseguir que su audiencia comprenda lo que quería transmitir al nombrarla.

Al preparar una intervención deberemos reflexionar y decidir sobre la mejor estrategia lingüística a utilizar, y nos esforzaremos por encontrar las palabras más adecuadas para nuestros fines. Por eso, la riqueza de vocabulario es importante. Cada nueva palabra que aprendemos es un tesoro que custodiamos, un instrumento valioso para nuestra capacidad de comunicación y un arma poderosa para nuestro poder de convicción. Cualquier persona que desee aprender a hablar bien en público debe enriquecer su vocabulario, y para ello sólo existen dos vías posibles, la lectura –siempre recomendable– y escuchar a personas que posean un vocabulario rico y fecundo. Y, de paso, procurar ejercitar la memoria para retener los nuevos descubrimientos.

La palabra es poderosa. Somos palabra, nacimos con ella como especie. Sin palabra, la humanidad no hubiera sido posible. Como orador trabajarás con palabras. Merece la pena que nos detengamos un instante a conocer los principios de la sorprendente capacidad para el lenguaje que nos configura como especie.



## 2.1. EL LENGUAJE

¿Qué es el lenguaje? Según la Real Academia, el lenguaje tiene varias acepciones. La primera es el *conjunto de sonidos articulados con que el hombre manifiesta lo que piensa o siente*. Existen otras, vinculadas siempre a la finalidad de comunicar: *manera de expresarse; estilo y modo de hablar de cada persona en particular; uso del habla o facultad de hablar*. En resumen, el lenguaje conlleva la capacidad de comunicarnos a través de las palabras.

Nos expresamos verbalmente a través del lenguaje y de las palabras que lo conforman. La especie humana, con la combinación de pocos sonidos, es capaz, gracias al artefacto mental del lenguaje, de conseguir una sorprendente capacidad de relación entre palabras, imágenes y significados. El lenguaje no es una creación de la mente humana, es algo consustancial a ella. Mente humana y capacidad de lenguaje nacieron al unísono, no pueden entenderse una sin la otra. La humanidad posee una capacidad innata para desarrollar el lenguaje, así como unas innatas categorías universales de la gramática.

La palabra nos socializa, es el hilo que nos une como sociedad. El lenguaje, a través de la lengua que hablamos, nos hace compartir conocimientos, información, emociones, pasiones. La palabra, como sabemos, alberga un enorme poder. Pero para que ese poder sea efectivo, debemos incardinarla en una lengua compartida con otras personas. Cada lengua en la que se concreta el lenguaje es una realidad colectiva, un patrimonio común de sus hablantes. La lengua es una creación cultural, colectiva, de un grupo humano. Nuestra capacidad innata para el lenguaje se materializa en lenguas, como pueden ser el español, el inglés o el chino mandarín. El lenguaje es una capacidad universal, mientras que cada lengua, una concreción cultural. El orador se expresa en la lengua que entiende su audiencia, por lo que debe conocer su gramática, vocabulario y reglas.

Si el lenguaje influye en nuestra vida y, de alguna manera, la moldea, se podría *entrenar* el lenguaje para mejorarla. Así, al igual que hablamos de inteligencia emocional, también se podrían contemplar la inteligencia lingüística, o sea, la inteligencia aplicada al mejor uso del lenguaje. Pero no la cultivamos, porque consideramos que hablar es fácil. Sin realizar ningún esfuerzo aparente, entendemos al instante los mensajes que nuestro interlocutor nos hace llegar. Al responderle, encontramos con

idéntica premura las palabras precisas, colocadas y relacionadas según las reglas gramaticales de una lengua. Pero, atención, esa facilidad pasmosa es al tiempo un tesoro y una rémora, ya que muchos consideran que no resulta necesario su estudio y perfeccionamiento. En efecto, se tiende a pensar que la capacidad de comunicación se desarrolla exclusivamente de manera espontánea y eso es un grave error, pues la buena oratoria se debe cultivar y trabajar.

## **2.2. EL PODER PSICOLÓGICO DEL LENGUAJE**

Como orador, debes ser consciente de la capacidad de influencia psicológica que poseen tus palabras. El lenguaje que uses, por otra parte, reflejará cómo eres en verdad. Somos como hablamos, hablamos como somos. Palabra y mente conforman una realidad indisociable, por lo que, necesariamente, la palabra condiciona y es condicionada por la psicología de cada persona.

La mente sólo puede explicar lo que sucede a través de las palabras. Nuestra mente pertenece al universo de las palabras, que son los ladrillos que configuran la estructura del pensamiento. Razonamos con palabras, pensamos con ellas. Es cierto que pueden existir intuiciones, destellos repentinos, pálpitos, anticipaciones. Pero el pensamiento es un constructo basado en palabras. Sin palabras no sólo no seríamos capaces de comunicar, no alcanzaríamos, siquiera, a pensar, o, al menos, a pensar como pensamos. La palabra no va detrás del pensamiento ni el pensamiento detrás de las palabras. En muchas ocasiones cabalgan juntos, retroalimentándose. No sólo pensamos a través del lenguaje, sino que pensamos al hablar, creamos pensamiento mientras hablamos.

Para la mente humana, las cosas no son como son, son como se perciben. El discurso debe tener en cuenta esa realidad psicológica que condiciona por completo nuestra percepción del mundo que nos rodea. El orador puede influir vivamente en su audiencia, hasta el límite de condicionar su percepción del mundo que les rodea. Hablamos desde nuestra mente, con nuestra propia psicología, a otra mente, que no está vacía, sino habitada por su propia psicología. Por tanto, la psicología de cada persona tendrá mucho que ver con la manera de usar y percibir el lenguaje. La psicolingüística es la ciencia que estudia la psicología del lenguaje.

El lenguaje que usamos también influirá en nuestra psicología. Por ejemplo, la corriente de pensamiento positivo defiende que el uso de palabras positivas y de expresiones optimistas configura no sólo el ánimo de las personas que las pronuncian, sino también su propia mente. Sea como fuere, no cabe duda de que el lenguaje, la mente y la psicología guardan una estrechísima relación entre sí, retroalimentándose y constituyéndose.

El lenguaje moldea la mente más allá de aspectos cognitivos y sociales. Algunos, creen que incluso tiene influencia sobre la salud de las personas. A veces, la palabra tiene el poder de curación. Las palabras hieren, deprimen, enferman; animan, confortan, sanan. Desde que Freud iniciara el camino de la palabra a través del psicoanálisis, en el que el paciente habla y el doctor escucha, son variadas las técnicas que otorgan a la palabra un papel protagonista. Así, la logoterapia, por ejemplo, fundada por Víctor Frankl, es una psicoterapia que pretende, por medio de la palabra, curar dando sentido a la vida. Algunos famosos *coach*, cuando trabajan con un directivo, le recomiendan que, si quiere cambiar de verdad, debe comenzar cambiando su forma de hablar.

Cuando hablas, muestras algunos de tus rasgos psicológicos al tiempo que influyes en la psicología de las personas que te escuchan. Por eso, también la palabra posee un poder psicológico extraordinario que como orador debes aprender a conocer y manejar. Analízate y estudia cómo hablas. ¿Puedes mejorar? ¿Puedes ser más propositivo, más positivo, menos negativo? Si lo consigues, habrás dado un paso correcto en la buena dirección.



## IDEAS IMPORTANTES

---

1. El orador debe ser consciente del enorme poder de la palabra. Un buen discurso puede derrotar a un ejército.
2. El lenguaje es una capacidad innata de la humanidad para expresarse mediante palabras. La lengua es una creación cultural que concreta esa capacidad lingüística, con una gramática y un vocabulario propios que el orador debe conocer.
3. La palabra condiciona y es condicionada por la psicología de cada persona. Somos como hablamos, hablamos como somos.



## PRÁCTICA

---

Procura aprender todos los días al menos una palabra nueva. Cuando no entiendas una palabra que hayas escuchado o leído, consulta el diccionario y procura memorizar su significado. Anótala y consúltala durante el tiempo que, al menos, tardes en leer este libro.

Haz ejercicios de lenguaje positivo. Intenta sustituir quejas y lamentos por expresiones de esperanza y alegría. Además de ejercitar tus capacidades lingüísticas, quizás mejores de humor.



## EJERCICIOS TIPO TEST

---

### 1. Se puede aprender vocabulario:

- a. Hablando mucho ante el espejo.
- b. Memorizando nuestro discurso escrito.
- c. Leyendo y escuchando a personas con un vocabulario rico.

### 2. La palabra posee un enorme poder:

- a. Falso.
- b. Verdadero.
- c. El poder está en el cargo del orador, no en su palabra.

### 3. La palabra:

- a. Es un conjunto de sonidos armónicos.
- b. Es la unidad lingüística mínima con significado.
- c. Es una reverberación psíquico-mental.

### 4. Lenguaje y mente:

- a. Están íntimamente interrelacionados.
- b. Son entidades por completo diferentes.
- c. Sólo coinciden en ocasiones.

### 5. El uso del lenguaje:

- a. Como es innato, no se puede mejorar.
- b. Sólo con suerte se puede mejorar.
- c. Se puede mejorar.

**6. La capacidad de lenguaje es innata a las personas:**

- a. Falso.
- b. Verdadero.

**7. Lengua y lenguaje son sinónimos e iguales:**

- a. Falso.
- b. Verdadero.
- c. Depende de las circunstancias.

**8. Cuál de estas afirmaciones es la verdadera:**

- a. La lengua es la concreción cultural de la capacidad de lenguaje.
- b. El lenguaje es la concreción psicológica de la lengua.
- c. Lengua y lenguaje son iguales entre sí.

**9. Cuál de estas afirmaciones es la verdadera:**

- a. La lingüística estudia al lenguaje, por lo que resulta imposible establecer una estrategia lingüística.
- b. La lingüística es el sonido de la estrategia lingüística.
- c. La lingüística es la ciencia que estudia el lenguaje.

**10. Un grupo humano:**

- a. Nunca se puede identificar por el lenguaje que usa.
- b. A veces se puede identificar por el lenguaje que usa.
- c. Es un núcleo de desarrollo psicolingüístico.

### 3

---

## LA ORATORIA COMO MEDIO, NO COMO FIN

En la primera sesión de los cursos de oratoria, siempre pido a los alumnos que recuerden y analicen su última intervención en público. Presto mucha atención a los objetivos que persiguieron con sus palabras. Con frecuencia, me encuentro con alumnos que no tenían claro para qué, en verdad, hablaron. Entonces les repito una idea fundamental: quien no tenga claros sus fines, por bien que se exprese, jamás alcanzará sus objetivos.

Impartí, un par de semanas antes de escribir estas líneas, en el seno de un máster de empresa, una asignatura de comunicación. Los alumnos eran licenciados contratados como becarios por una gran empresa. Sólo unos pocos de los becarios que participaban en el programa resultarían finalmente elegidos por la corporación para continuar su carrera profesional; los becarios restantes no conseguirían la renovación de su contrato. Prácticamente todos ellos deseaban quedarse en la empresa.

Algunos de esos becarios participaban en reuniones de la empresa en las que debían exponer los datos de producción del mes vencido. Se trataba de reuniones importantes, puesto que en ellas participaban directivos de primer nivel que, además, serían los que los valorarían de cara a la selección para determinar quién se quedaba y quién no. Cuando les pregunté sobre la finalidad que se habían marcado cada uno de ellos al tomar la palabra en esos comités, me respondieron que su finalidad había sido trasladar, fielmente, la producción del mes anterior. Sólo uno de ellos me proporcionó una respuesta diferente, que era la que yo deseaba en-

contrar. Con brevedad respondió: «Mi finalidad, en esa y en todas mis intervenciones, fue la de resultar seleccionado». Al final, ¿quién creéis que finalmente se quedó en la empresa? Pues habéis acertado, aquel para quien hablaba con el fin clarísimo de resultar seleccionado. Los otros hablaron para transmitir con fidelidad la información, mientras que él, cada vez que tomaba la palabra, tenía como finalidad quedarse en la empresa. El objetivo inmediato podía ser el de la producción, pero el último debía ser resultar contratado por la empresa.

Mientras que sus compañeros orientaron sus palabras a trasladar correctamente unos datos técnicos como principal finalidad, él transmitía con fidelidad los datos con la intención de resultar seleccionado, como así ocurrió. Tener clara la finalidad para la que se habla resulta del todo fundamental, pues consigue que el discurso y el comportamiento se orienten a ese fin. Se habla con un objetivo; si no se tiene, la oratoria no es más que un saco de palabras estériles.

La mejor oratoria es la oratoria eficaz, aquella que permite conseguir lo que se desea a través del uso de la palabra. Y, para ello, claro está, antes se tiene que tener claro lo que se quiere alcanzar. La oratoria es un instrumento al servicio de un fin, no un fin en sí misma. No se trata de hablar bonito, sino de expresarse eficazmente al servicio del objetivo propuesto. En oratoria, lo útil es lo hermoso. El mejor orador es aquel que consigue sus metas y objetivos con el uso de la palabra. Por eso, tu intervención debe ir encaminada a conseguir el fin que te hayas propuesto, sea éste el que fuere. Existe infinidad de metas, fines y objetivos, de diversa naturaleza y bondad. Vender un coche, aprobar un examen oral, seducir a la persona amada, transmitir conocimientos a los alumnos, convencer a un comité de dirección, ganar votos en un mitin político, conseguir fondos para una ONG, resultar elegido por un comité de selección, convencer al Parlamento para entrar en guerra contra Hitler son, entre otros muchos fines posibles, objetivos que puedes conseguir con el uso adecuado de la palabra.

Te sorprenderías el número de ocasiones en las que has tomado la palabra sin tener clara tu finalidad ni lo que pretendías alcanzar. No tener claros los objetivos es un error de bulto que se paga muy caro, como hemos visto en el ejemplo real con el que comencé este capítulo. Acertó

quien tuvo claro su objetivo, se equivocaron quienes hablaron sin tenerlo bien definido. Antes de hablar, siempre debes reflexionar sobre *para qué* hablas, *qué* es lo que deseas conseguir con tus palabras. Si lo tienes claro, la intervención tendrá un norte y todas tus palabras se orientarán hacia el fin. Por eso, antes de ocuparte por el *qué* dices o por el *cómo* lo dices, debes tener claro *para qué* vas a tomar la palabra y qué es lo que deseas obtener con ella. Parece una obviedad, pero no lo es. Sin duda, se trata del pilar fundamental de la oratoria eficaz. Sin norte claro siempre te extraviarás. Y, te repito, mi propia experiencia me confirma que la mayoría de las personas que toman la palabra no tienen en verdad muy claro qué es lo que desean obtener en última instancia con ello.

Una comunicación sin objetivo es una caravana de palabras sin rumbo. Si no sabemos adónde queremos dirigirnos, siempre nos extraviaremos. El orador no habla para gustarse a sí mismo, debe hablar para gustar o convencer a una audiencia. Un orador que reciba un aplauso por lo bien que ha hablado, pero que no haya conseguido los objetivos que se propuso es un orador fracasado. Un orador que no tenga claro lo que desea conseguir con sus palabras jamás llegará a convertirse en un orador eficaz.

La oratoria no es un ornato floral, es una herramienta verbal. La oratoria tiene una esencia finalista, se ejercita para algo. Por eso, la mejor oratoria es la que mejor consigue los fines que persigue. Lo repetimos: la oratoria no es el arte de hablar bien, sino el arte de hablar adecuadamente y de manera eficaz para alcanzar unos objetivos determinados. Hablar sin objetivos convierte al orador en un cascarón de palabras vacías y estériles.

Como orador, en primer lugar, debes tener muy claros tus objetivos. Todo lo que digas y cómo lo digas estará al servicio de lo que deseas conseguir. La nueva oratoria postula la eficacia como principal valor, alejada de la visión de la *oratoria hermosa*, preocupada en exceso por la belleza formal. Debes definir, por tanto, tu finalidad, lo que deseas conseguir. La eficacia de tu oratoria se multiplicará si estás convencido de lo que pretendes, si te identificas con tus objetivos, si los has hecho tuyos. Esa combinación entre convicción y deseo reforzará tu poder de persuasión.

Y no olvides, como veremos en capítulos posteriores, que, al igual que tú debes poseer un objetivo al hablar, la audiencia también tendrá los suyos al escucharte. Y en ese acto retroalimentado se basa la comunicación, como veremos con posterioridad.





## IDEAS IMPORTANTES

---

1. La mejor oratoria es la oratoria eficaz. Por ello, lo primero es tener claros los objetivos que nos marcamos cada vez que tomamos la palabra en público.
2. El mejor orador es aquel que consigue sus metas y objetivos con el uso de la palabra. En oratoria, lo útil es lo hermoso.
3. Antes de ocuparte por *qué* dices o por *cómo* lo dices, como orador debes tener claro *para qué* hablas y qué es lo que deseas obtener con tus palabras.



## PRÁCTICA

---

Recuerda la última vez que hablaste en público. Analiza si tuviste claro tus objetivos y si orientaste toda tu intervención a alcanzarlos. ¿Los conseguiste? Realiza una autocrítica constructiva para mejorar en próximas ocasiones.

Piensa en la próxima vez que tengas planeado hablar en público. Escribe con claridad los objetivos –inmediatos y a largo plazo– que te marcas para tu intervención. Anótalos. Una vez que hayas intervenido, compara los resultados obtenidos con las metas que te propusiste.



## EJERCICIOS TIPO TEST

---

### 1. La oratoria:

- a. Es un fin en sí misma.
- b. Es un medio para conseguir, a través del uso de la palabra, los objetivos propuestos.
- c. Es hablar bonito, la belleza por la belleza.

### 2 El mejor orador:

- a. Es el que más aplausos levanta de la audiencia.
- b. Es el que mejores metáforas y figuras literarias utiliza.
- c. Es el que consigue con su palabra los fines que se propuso.

**3. La condición previa e imprescindible para un orador:**

- a. Es poseer un título universitario.
- b. Es tener muy claros los objetivos que desea obtener con el uso de la palabra.
- c. Es tener buenas relaciones con la audiencia.

**4. Cuando se prepara el discurso, lo primero es:**

- a. Pensar en *cómo* lo pronunciaremos.
- b. Tener claro el estilo que utilizaremos.
- c. Trabajar en *qué* diremos.
- d. Tener claros los objetivos que perseguimos con el discurso.

**5. Los objetivos de una intervención:**

- a. Pueden ser muy variados y de muy distinta naturaleza.
- b. Siempre son los mismos: dinero y poder.
- c. No son importantes en el uso de la palabra.

**6. La audiencia:**

- a. No tiene objetivos, es una parte pasiva.
- b. También posee objetivos propios por los que escucha al orador.
- c. Siempre posee los mismos objetivos que el orador.

**7. Siempre que vayamos a hablar en público:**

- a. Debemos tener claros nuestros objetivos y preparar concienzudamente nuestra intervención.
- b. Debemos tener claros nuestros objetivos y confiar en nuestra capacidad de improvisación.
- c. Lo importante no son los objetivos, sino la capacidad oratoria y de declamación.

**8. Un orador:**

- a. Ha de ser autocrítico, repasar las anteriores intervenciones y pensar en cómo mejorarlas.
- b. Siempre habla a la perfección.
- c. Mejor no comprobar cómo habló con anterioridad para no ponerse nervioso.

**9. A la hora de preparar su intervención, el orador:**

- a. Sólo debe tener en cuenta sus objetivos.
- b. Sólo debe tener en cuenta los objetivos de la audiencia.
- c. Debe conocer y tener en cuenta tanto los propios objetivos como los de la audiencia.

**10. La mejor oratoria es:**

- a. La eficaz.
- b. La hermosa.
- c. La adornada.