

Juan Antonio Vallejo Vázquez

Aprender a hablar en público hoy

La formación esencial del profesional
y el emprendedor para superar los problemas



Annotation

Hablar bien en público es una capacidad que se puede cultivar, y casi cualquier persona con el adiestramiento adecuado puede hacer un buen papel en este terreno. [...] La posibilidad de expresarse eficazmente en público está al alcance de cualquiera. Y digo eficazmente, no hablo de ser 'un gran orador', que son temas distintos. Pero los grandes oradores están pasados de moda; en la apresurada vida actual casi nadie tiene tiempo de escucharlos.

Buscamos una oratoria eficaz. Y para eso necesitamos dos cosas que se combinan: dar una impresión favorable de su persona y hacer sugerentes sus ideas. Cautivar y convencer, lo demás son músicas celestiales.

APRENDER A HABLAR EN PÚBLICO HOY

©1990, Vallejo-Nágera, Juan Antonio

©1998, Editorial Planeta, S.A.

Colección: Booket, 332

ISBN: 9788408027300

Generado con: QualityEbook v0.35

Capítulo I. ¿Puedo yo también?

Casi con seguridad usted puede y, además, lo necesita. En muchas profesiones actuales supone una notable ventaja ser capaz de expresarse fluidamente ante un grupo de personas.

—Escuche, es que mi caso es distinto; con sólo pensar en mi subida a un estrado me tiemblan las piernas, y tengo sudores fríos.

No es usted una excepción, es la reacción normal en la mayoría de las personas, hasta que aprenden. Parte de la inseguridad puede derivar de su timidez, pero el resto viene del lógico temor de no ser capaz de realizarlo airoosamente, y ese miedo tan desagradable desaparece con la práctica.

A los españoles nos inculcan desde la niñez el pánico a hacer el ridículo, y nos resulta difícil liberarnos de este complejo. En otras culturas no está tan acentuado. Por ejemplo habrá notado que si en una fiesta jaranera, en la que estén mezclados españoles y estadounidenses, piden de repente que salga alguien a bailar flamenco, es probable que arranquen antes algunos extranjeros, que no tienen la menor idea del baile, que el primer español, que se resistirá y se hará rogar un buen rato. Es una muestra más de nuestro incómodo pánico al ridículo.

Hay muchos libros sobre cómo hablar en público. La mayoría están traducidos de otros idiomas, y reflejan diferentes mentalidades; el simple ejemplo del baile flamenco muestra que reaccionamos a nuestro aire. Pretendo hacer una adaptación a las peculiaridades psicológicas de los españoles ante la situación de hablar en público.

—Oiga, me han dicho que hay unos cursillos buenísimos, que todos los alumnos salen contentos de poder actuar de oradores.

Le han informado bien, hay muchos tipos de cursos prácticos y algunos son excelentes.

—Si hay esos cursillos, ¿de qué me sirve su libro?

Se complementan. Un libro no puede sustituir a los ejercicios prácticos de hablar ante un grupo numeroso; por otra parte, en estas páginas va a encontrar muchos elementos de ayuda distintos a los de los cursillos. Puede ocurrir que en la ciudad en la que usted vive no existan tales cursos. Intentaré explicar más adelante cómo los puede sustituir.

No olvide que hablar ante un grupo de personas que escuchan tiene muchos aspectos: ser capaz de hacerlo, saber qué es lo que hay que decir... y cuándo hay que callar.

Lo comprenderá en cuanto lea este ejemplo copiado de uno de los libros estadounidenses que vienen reeditándose en su traducción española año tras año: «Albert Wigam, al iniciar su discurso, se atragantó y comenzó a tartamudear; el orador y el público se las arreglaron de algún modo para sobrellevar la introducción. Estimulado por el pequeño éxito, habló durante lo que él consideró quince minutos», y nos dice el autor del libro encantado de la vida: «¡Para mi gran asombro había estado hablando por espacio de una hora y media!» Y, pásmese lector, lo valora como una hazaña y un triunfo. Si hoy realiza tal desatino en España, al cabo de cierto tiempo comienzan a levantarse y marchar espectadores, y los que permanezcan hasta el final son masoquistas o no volverán ni atados a una nueva charla suya.

No podemos tomar por válidos todos los ejemplos que en otros países se consideran un triunfo.

Los españoles hemos sido siempre intolerantes con las majaderías plúmbeas. Recuerdo un caso muy parecido al de ese señor Wigam, y verán lo que ocurrió. Fue en Valencia en 1950, en el primer congreso de Medicina al que asistí en mi vida. Por tanto estaba muy atento a cualquier incidente. La sesión de clausura vino a presidirla desde Madrid el ministro de la Gobernación.

Todos los capitostes del congreso aspiraban a lucirse en esa sesión. El presidente del congreso optó porque hubiese numerosas intervenciones pero muy breves. Era un personaje conocido por su mal genio, y aclaró enérgicamente a cada uno de los candidatos que por nada del mundo pasasen de seis minutos en su perorata. El ministro había advertido que tenía prisa.

Todo fue bien en las primeras intervenciones. Ante el ceño fruncido del presidente, a los cuatro minutos sin excepción terminaban dentro del tiempo exacto, o les cortaba con un campanillazo al llegar a los seis. Pero... tuvieron el error de condescender con las autoridades locales, que elogiaban mucho a un erudito, probablemente pariente de alguno de ellos. El erudito se había especializado en el estudio del hospital de la ciudad durante el siglo XV, y pidieron que se le dejase intervenir en la sesión de clausura, que se celebraba en ese mismo edificio histórico. Subió al estrado con un espeso

paquete de folios mecanografiados y comenzó a leer. Las miradas furibundas del presidente ni las percibía, toda su alma estaba en aquellas líneas, en las que detallaba, entré otras cosas igualmente interesantes, la cifra de reales de vellón que se gastaba en el hospital para el papel higiénico de las asiladas a fines del XVI. A los seis minutos el presidente pegó un campanillazo que nos levantó a todos del asiento, menos al orador, que, sin mirar a la presidencia, extendió hacia ella la mano izquierda y dijo: «En seguida termino.» Naturalmente no terminó, ni tampoco ante sucesivos campanillazos, ni ante las conminaciones verbales de «Por favor, termine» del iracundo presidente. El ministro era un canario de carácter apacible, y se consolaba mirando obsesivamente el reloj. A los cuarenta minutos, y leído sólo un tercio de los folios, el presidente se levantó, acudió junto al orador, le arrebató los folios y exclamó: «¡Usted ha terminado!»

El erudito del papel higiénico debía de haber leído el libro norteamericano del que les hablé, pues igual que el tal señor Albert Wigam, consideraba un triunfo su intervención tan prolongada.

Salió con la directiva del congreso a despedir al ministro a la puerta del edificio, era la costumbre. Partió el coche oficial y quedaron todos en la acera. El erudito, con aire beatífico, se dirigió al presidente y preguntó: «Estuve muy bien, ¿verdad?» No olvidaré el fuego en la mirada y la irritación en la voz. Le gritó: «¡No, majadero, no; ha estado usted mal, muy mal! ¿¡Cómo se atreve a robarnos a cada uno de nosotros cuarenta preciosos minutos!?...» Lograron separarlos sin derramamiento de sangre. Me juré que jamás cometería el mismo error. No puedo afirmar no haberlo cometido. Tenga cuidado, amigo lector, hablar en público se convierte en un vicio.

El estilo adecuado a las costumbres actuales en España es distinto del que se consideraba óptimo hace unos años. Posiblemente es ahí donde le puedo resultar más útil.

Además de ser hoy en día necesario hablar en público, resulta que una vez que se aprende, y se pierde el miedo, se convierte en una especie de deporte, y en una fuente de placer para el protagonista. El peligro está en que sólo lo sea para él y no para el auditorio, tal como muestra la anécdota del congreso, y hay miles semejantes.

En estas páginas hablaré en ocasiones de mí mismo, de «mi caso». Socialmente se considera una falta de tacto, y en condiciones normales evito hacerlo, pero precisamente en este tema «mi caso» le puede resultar

ilustrativo por varios motivos. Para empezar, usted se encuentra en una situación parecida a la que yo padecí en la adolescencia: muchas ganas de hablar bien en público y la sensación de que no se es capaz de lograrlo. Segundo, he llegado a hacerlo bien.

Acepto que pueda comentar: «Oiga, a mí no me parece que lo haga tan bien, no me gusta demasiado su estilo.»

Imagino que hay personas a las que no agrade mi forma de expresarme, pero concretamente usted, si está leyendo estas páginas, es que me ha escuchado en televisión o por la radio, o en alguna clase o conferencia, o cualquier otro tipo de acto público, y que le gustaría poder hacerlo de un modo similar. En caso contrario corra a que le devuelvan lo que ha pagado por el libro.

Por tanto no le voy a hacer perder el tiempo con alardes de modestia; no escribo este manual ni para mi proceso de beatificación ni para presumir, sino para ayudarle en un problema que yo también he tenido, y para el que encontré soluciones que no vienen en otros libros, y en el que logré abreviar el camino por atajos no convencionales. Desde el principio, al pan pan y al vino vino. Así ganamos tiempo los dos.

La facilidad de la palabra

—Es que usted tiene facilidad de palabra.

La tengo, no la tenía, la he adquirido. Ésa es la tarea que ahora le corresponde a usted.

—Pero habrá una disposición natural que hace que a algunas personas les sea muy fácil. A otros nos puede resultar imposible.

Difícil sí, imposible no.

Hablar bien en público es una capacidad que se puede cultivar. Casi cualquier persona con el adiestramiento adecuado es capaz de hacer un buen papel en este terreno. Por supuesto hay gentes que «nacen», como existen personas de constitución atlética, héroes sin esfuerzo; pero todos hemos conocido algún amigo escuchimizado que se empeñó en convertirse en un Sansón y con tenacidad, a través de uno de esos métodos, como el «Atlas» o alguno parecido, se transforma en un forzudo de barraca de feria.

No hago esta reflexión como un cliché consolador. Hay facultades que no se adquieren, que es muy difícil potenciar por el adiestramiento. Por ejemplo, el canto. Si usted tiene una mínima disposición, por supuesto que mejorará con la enseñanza musical, pero si padece, como a mí me ocurre, de «sordera musical», si no tiene oído y es incapaz de emitir a voluntad una nota en do, en re, en mi, en fa o en sol, ya le puede dar clases particulares diez años Monserrat Caballé, será inútil.

¿Expresarse bien en público o ser un gran orador?

Con la posibilidad de expresarse eficazmente en público no ocurre lo mismo que con el canto. Puede aprenderlo cualquiera. Fíjese que digo «expresarse eficazmente», no hablo de ser «un gran orador»; son temas distintos.

—Es que yo quiero ser un gran orador.

¿Está seguro? ¿De verdad cree que, hoy en día, le conviene convertirse en un gran orador? Si adquiere esa posibilidad y no la usa con mucho tiento, en lo que puede convertirse es en un pelmazo descomunal al que le rehúye todo el mundo. Luego analizaremos con detalle el tema. En cambio, a todos nos conviene poder exponer airoosamente nuestras ideas ante un auditorio. En muchas profesiones resulta casi indispensable.

Volvamos, de momento, al ejemplo musical. Para ser un buen cantante de ópera resultan imprescindibles unas condiciones naturales excepcionales de oído y de voz, y un adiestramiento complicadísimo y tan duro como el de un atleta olímpico. Para cautivar cantando es preciso mucho menos. Lo hacen algunos conocidos suyos con una guitarra y una vocecilla

pasable. Por poner un ejemplo ilustre: Louis Armstrong tenía una voz de cacerola desportillada, con la que jamás se hubiese podido asomar a un escenario de ópera, y sin embargo fue uno de los cantantes más notables y deliciosos de su tiempo.

Pese a mi entusiasmo por la música clásica, guardo con el mismo cariño e interés las grabaciones de Louis Armstrong que las de ciertos tenores superdotados de su época. Son amores distintos. Lo mismo ocurre con el «orador» y con el que «convence hablando en público». A usted, tanto si es un vendedor de aspiradoras, un ejecutivo, un almirante, un profesor, un político, un cura durante la homilía, un demagogo, un participante en un simposio profesional de relaciones públicas, un agente de seguros, un entrevistador, un proselitista de alcohólicos anónimos o un charlatán de feria... le interesan dos cosas que se combinan: dar una

impresión favorable de su persona y hacer sugerentes sus ideas. Cautivar y convencer, lo demás son músicas celestiales.

Lo de «asombrar con sus facultades pasmosas de gran orador» déjelo para otro, al menos para otro libro, porque en éste no va a encontrar más que una parte de los trucos. Voy a hablarle de lo primero, es más interesante y mucho más fácil. Los «grandes oradores» están pasados de moda. En la apresurada vida actual casi nadie tiene tiempo de escucharlos. Buscamos la oratoria eficaz, no la «gran oratoria».

El «exceso de facultades»

Como ocurre tantas veces en la vida práctica, disfrutar de exceso de facultades puede resultar un estorbo para el triunfo en determinada tarea.

Recuerdo un chiste gráfico que, por lo inteligente, se me ha quedado grabado desde hace muchos años. El dibujo representaba un forzudo de circo ante el espejo en su cuarto de baño. Con la piel de leopardo en diagonal desde un hombro, el gran cinturón, muñequeras de cuero claveteadas, bigote lacio y una expresión tristísima. El motivo de su profundo desconsuelo era que tenía en la mano derecha el tubo de la pasta de dientes, sostenía en la izquierda el cepillo y el chorrito de pasta formaba un arco que saltaba por encima del cepillo. Era tan forzudo que al apretar el tubo de pasta..., lo que digo «exceso de facultades». Exactamente lo mismo puede ocurrir con la facilidad de palabra.

Los que hablan demasiado

La soltura de expresión verbal es patrimonio de personas y de colectividades. Los latinos somos más comunicativos que los nórdicos. No siempre resulta una ventaja. En Escocia puede ser difícil hacer hablar a un individuo; en España lo espinoso es conseguir que se calle. En un grupo de españoles casi nunca está hablando uno solo. En una comida típica de seis personas, hay por lo menos tres conversaciones simultáneas cruzadas, cada cual con el que tiene más lejos, y es frecuente que en alguna de esas parejas improvisadas hablen los dos a la vez contándose la misma cosa. Como se tapan unos a otros gritan todos. Si no se trata de amigos a los que tenemos mucho cariño, puede resultar una pesadilla. Con frecuencia lo es.

Independientemente de la verborrea colectiva, hay individuos que hablan más que otros. Algunos de los más locuaces pueden tener fama de pesados.

De momento nos referimos a conversaciones privadas o en grupo. Considere que hablar en grupo, si se consigue silencio y que escuchen a solo uno, es una forma embrionaria de disertar en público. El tímido admira y envidia al que es capaz de acaparar la atención ajena. Entre ellos están los «graciosos oficiales», ese que «nos estuvo contando chistes y nos tuvo a todos muertos de risa toda la noche». Comprendo que es el sueño de un tímido, el ideal de un apocado. Puede que usted lo sea, por eso conviene que recuerde algo que en su admiración por el dicharachero puede haber olvidado. A alguno de estos locuaces tan envidiados, al tercer día no le soporta nadie del grupo, y su mujer hace ya años que no le puede aguantar.

El gracioso profesional acaparador de atención, a la larga resulta una cataplasma. Pese a su actitud impositiva llegan a hacerle el vacío; en cambio, siguen aceptando la compañía de usted, por algo será.

Dentro de esta aparente digresión hay que marcar una diferencia fundamental que le va a ser muy útil y que forma uno de los ejes originales de este libro. Entre las personas que usted ha admirado al verlas deslumbrar al grupo, con un chiste magistralmente contado o una anécdota memorable, hay dos tipos por completo distintos; uno es el que acabamos de describir, que tiene «exceso de facultades» y las emplea sin medida. Suele ser un

tímido hipercompensado, está impulsado por un narcisismo insatisfecho, por una necesidad interna de demostrar TODO EL TIEMPO lo ingenioso que es, y lo bien que se expresa, o lo mucho que sabe; y después de la primera buena impresión acaba hastiando.

El otro es el que interesa imitar. Es una persona mucho más discreta, cuenta el chiste o la anécdota, o hace el alarde de información o de cultura que le han solicitado..., pero después deja cortésmente el turno a los demás. También deslumbra, pero nunca agobia. Acapara la atención cuando se lo solicitan, y lo hace de un modo grato. No se impone a destiempo.

Estos patrones de comportamiento que hemos descrito en la vida privada aparecen idénticos en la vida pública: EXISTEN MAGNÍFICOS ORADORES DE LOS QUE HUIMOS COMO DE LA PESTE. Tanto en las asambleas profesionales como en los congresos, juntas de accionistas, consejos de administración, juegos florales, pregones municipales, mítines políticos, en los temibles coloquios que siguen a una conferencia, en los brindis de los banquetes, en un «garbanzo de plata», en las arengas fúnebres de un entierro político..., aparece ese tipo que todos sabemos que «habla muy bien», pero que se empeña en demostrarlo durante demasiado tiempo y con excesiva frecuencia. Cuando el organizador nos pregunta: «¿Te parece que le incluyamos entre los oradores?», pegamos un brinco y decimos: «No. ¡Por tu madre, a ése no, que nos hunde la sesión!» «¡Pero si habla muy bien...!» «Sí, pero es capaz de aburrir a un huerto de lechugas.»

A usted, amigo lector, no le interesa en absoluto convertirse en uno de éstos. Este libro, a diferencia de otros sobre «cómo hablar bien en público», pretende ayudarle a adquirir capacidad oratoria y a saber utilizarla con tino. Los consejos y normas irán entremezclados a lo largo de los distintos apartados. Partiremos de la suposición de que el lector es un principiante absoluto. A esta situación va dirigido el próximo capítulo.

Capítulo II. El principiante absoluto

Bien venido. Me tranquiliza que haya elegido este manual. Si busca ayuda práctica es el que necesita. He repasado otros manuales de oratoria por si encontraba buenas ideas para mi texto. Así es como se escriben todos los manuales, se aprovecha la experiencia ajena y el autor añade sus observaciones originales. Recuerdo una crítica feroz que utilizó este esquema para demoler a su rival en un ejercicio polémico, en unas oposiciones a cátedra: «Reconozco que el libro de su señoría contiene cosas buenas y cosas originales. Lo malo es que nunca coinciden.»

En el análisis de algunos de los manuales aprendí y quedé satisfecho. En otros sentí lástima y miedo por el futuro lector. En general, cuanto peores son, exigen condiciones más difíciles para el principiante.

Voy a extractar de uno de estos textos disparatados. Exige al lector que antes de la primera actuación en público cumpla, como mínimo, los siguientes requisitos:

Debe conocer a la perfección «la semántica del gesto» (no tengo muy claro qué significa esta frase sibilina, creo que él tampoco, pero lo exige). Que haya tomado clases de impostación y colocación de voz, y que la tenga vibrante como los buenos actores y cantantes. Insiste en que usted «sea capaz de subyugar con una simple mirada al auditorio» (pobre auditorio); deberá tener «control inconsciente de los reflejos» (aunque soy médico-psiquiatra, tampoco sé muy bien a lo que se refiere). Imprescindible perfecta modulación, variación de tonos e inflexiones de voz. Si le falta alguno de estos requisitos, aconseja vehementemente que tome clases con un buen foniatra para la corrección de vicios de fonación. Debe estudiarle un otorrinolaringólogo y también un dentista y que le hagan ortodoncia si la colocación de los dientes entorpece la vocalización. También quiere que usted acuda a un gimnasio para desarrollar el tórax... Todo esto en el primer capítulo.

Parece una broma pesada; pero no, el autor escribe en serio. No he podido preguntarle en cuál de las fases de aprendizaje se encuentra él. No

he conocido a ningún orador importante que haya seguido esa ridícula carrera de obstáculos.

Imagino que la mayoría de los lectores crédulos de ese «sabio» se habrán echado a llorar y renunciado a sus proyectos oratorios. Quizá alguno se haya ahorcado, no me extrañaría.

Por fortuna la tarea es mucho más fácil. Es lógico que un profesional de la elocuencia adquiriera paulatinamente esos y otros resortes, pero es una majadería exigirselos al principiante. Se puede empezar airoosamente con menos.

Un buen número de las personas con fama de «hablar muy bien en público» carecen de varias de esas condiciones.

Luego lo demostraré con dos ejemplos muy claros.

La regla de oro

Si observamos bien, notaremos que siempre que un orador se hace grato al auditorio y le faltan varias de las supuestas «condiciones indispensables» (timbre de voz, vocalización, modulación, gesto, presencia, etc.) es que sigue LA REGLA DE ORO.

Los artistas discuten hace siglos sobre la «cifra áurea», la proporción ideal que configura la belleza. En el tema que nos ocupa, la regla áurea es sencillísima: LA NATURALIDAD.

—¡Qué gracia! Es que portarse con naturalidad en público resulta muy difícil.

Al principio sí, resulta lo más trabajoso. Tiene tanto miedo que se envara, porque está pendiente de no olvidarse del texto, y se olvida del público. Nos ha ocurrido a todos. Más adelante expondré algunos trucos para superar esa fase, y crea que no es tan difícil si tenemos un poco de humildad. Al inicio le vamos a pedir, por encima de toda otra cosa, que SEA USTED MISMO, INCLUSO CON SUS DEFECTOS. No pretenda representar ningún papel, no finja: sea usted mismo... un poquito mejorado, pero manteniendo su identidad.

Recuerde su propia experiencia en la vida. Unas personas le han caído bien y otras mal, tanto en la relación directa como a través de lo que conoce de ellas por los medios de difusión. Recorra con la mente toda la gama: un fontanero, el cartero, un taxista, un ministro, un actor, un filósofo, el tontito del barrio, el presidente de un banco, la feminista, el predicador, el travestí... Haga la división en dos grupos, y vamos a concentrarnos en los que le caen muy bien. Analícelos, son muy diversos: los hay inteligentes y torpes, cultivados e ignorantes, horteras y finolis, sutiles e inocentones. Probablemente todos, que son tan diferentes, tienen una única cualidad común: la naturalidad.

Da igual que sea el portero de la oficina o un jeque árabe; si se dirige a usted con sencillez, con naturalidad, si no finge nada, si no pretende nada, siempre notará una inclinación de simpatía hacia esa persona. En cambio, qué difícil conseguir que caiga bien un pedante o un afectado.

El consejo es obvio. Ya que los seres humanos tenemos esta tendencia, no la desaproveche usted, no nade contra la corriente. Cuando actúe en público pórtese con sencillez, no finja nada, no pretenda nada (sólo realizar su tarea, decir lo que tiene que decir y nada más). SEA USTED MISMO.

—Es que con mis deficiencias voy a hacer mal efecto.

No, en absoluto, de eso es de lo que le quiero convencer; por eso hemos repasado los ejemplos anteriores. Lo esencial en una actuación pública es lograr el favor del auditorio, y transmitirle nuestras ideas y sentimientos. Si además conseguimos su admiración, mejor aún. Pero, ¡entiéndalo bien!, queda como factor secundario, se alcanza por añadidura, nunca como meta inicial.

Se puede hacer mal., y quedar muy bien

Esta reflexión conviene inculcarla de modo especial al que tiene que hablar en público por primera vez y, lógicamente, está asustado por temor a hacerlo mal. No tema, puede hacerlo pésimamente desde un punto de vista técnico y sin embargo arrebatar al auditorio. Deseo mostrarle esa posibilidad.

Para que resulte evidente voy a contarle dos actuaciones «arrebataadoras», de dos personas de talento a las que admiro mucho, a quienes probablemente usted conoce, y... que espero me perdonen utilizarlas como modelo de «hacerlo mal y quedar bien».

El primero es una demostración perfecta de cómo hacerlo rematadamente mal y «quedarse» con el auditorio. Usted tiene pánico de levantarse al final de un banquete, y que sólo se le ocurra: «Miren, yo no sé decir una palabra en público..., pero quiero dar las gracias, muchas gracias.»

¿Le parece un drama? ¿Cree que ha hecho el ridículo? Está equivocado, es una actuación que se suele acoger con simpatía.

Es casi exactamente lo que le ocurrió al protagonista de mi primer relato, y ¡en qué circunstancias!

El protagonista de esta anécdota es el gran pintor Antonio López García, «Antoñito López».

Todos los españoles aficionados al arte sentimos una especie de veneración por este gran pintor y escultor contemporáneo. Puede que algún lector no interesado por la pintura carezca de referencias. Es muy difícil precisar si un artista es el más importante de una generación. Antoñito López es sin duda uno de los más interesantes y, como orientación, diré que es el español cuyas obras de arte se pagan a más alto precio en el mercado mundial. Para la “Europalia” de Bélgica en 1985-1986 le dedicaron en Bruselas todo un museo para su gran exposición antológica. Con este pretexto el diario ABC de Madrid le rindió el homenaje de entregarle el ABC de Oro. Antonio estaba preocupado porque es muy tímido, no había

pronunciado un discurso en su vida, y esa noche tendría que hacerlo ante un auditorio de superprofesionales.

Las entregas del ABC de Oro tienen empaque y son muy solemnes. Se realizan en la gran biblioteca del periódico, donde instalan una mesa en forma de U y brindan el homenaje algunas de las figuras más brillantes de la vida intelectual española. Cuando una persona elocuente siente verdadero entusiasmo por el homenajeado, su brindis suele quedar rotundo. Así ocurrió aquella noche con varios oradores.

Puede imaginarse la creciente congoja de Antonio López al acercarse el momento en que tenía que contestar a aquella serie de intervenciones, algunas francamente impresionantes. Llegado su turno, se puso en pie, nos miró con cierta ansiedad y dijo algo así: «Señores..., soy muy tímido... Yo pinto, no sé hablar... Lo único que puedo decir es gracias..., de verdad, ¡muchas gracias!»

—¿Nada más?

Nada más. Ya ve, lo mismo que usted tiene tanto miedo de que le ocurra. No le hacía falta al pintor decir más.

Le dimos una gran ovación y quedamos más conmovidos de lo habitual y muy impresionados «por lo bien que ha estado Antoñito». Ejemplo óptimo de quedar bien haciéndolo teóricamente mal.

—De nuevo no juega limpio. Pone como ejemplo un gran artista, idolatrado por los entendidos que estaban dispuestos a perdonarle todo.

No había nada que perdonar. Estuvo perfecto. Dijo cuanto tenía que decir. La prueba es que recuerdo sus palabras y he olvidado por completo las brillantes intervenciones de los restantes oradores de aquella noche (entre las que he olvidado está la mía). Si Antonio hubiese intentado competir con nosotros, es cuando «se lo habríamos perdonado», pero por supuesto habría sido el peor de toda la velada. ¿Para qué? Quedó mucho mejor tal como lo hizo. En realidad es tan astuto, que empiezo a dudar de si no es tan tímido como simula, y lo ha convertido en un truco.

El segundo ejemplo es mucho más probable que lo conozca, pero a lo mejor nunca se lo ha planteado tal como se lo voy a exponer.

Se trata de >mi viejo amigo Luis Escobar, marqués de las Marismas del Guadalquivir. El marquesado lo menciono deliberadamente: Luis Escobar despierta tales simpatías entre casi todos sus compatriotas, que hasta en los círculos «progresistas» le aguantan que sea marqués. Los mismos que regatean dar a otros tratamiento, cuando Luis responde a la

pregunta «¿De parte de quién?», «De parte de Luis Escobar», suelen contestar con una sonrisa: «¡Hombre, señor marqués...!»

Es un fenómeno psicosocial muy curioso, que merecería análisis más profundo. De momento nos basta destacar que la clave fundamental está en que Luis Escobar es un genio de la naturalidad. Con todos se porta de la misma forma, con el limpiabotas, el arzobispo, el premio Nobel, el del sindicato o el del reparto del pan, le da igual. En la vida real, en la escena y en la pantalla. A todos se ofrece con naturalidad, tal como es, incluidos los defectos..., entre ellos los de pronunciación. Me gustaría presentárselo a los autores de esos manuales que exigen para hablar en público colocación de la voz, dicción perfecta, articulación nítida. Con sus limitaciones en todos estos terrenos es una de las figuras favoritas de nuestro público.

Hace unos meses Luis Escobar cargaba con la delicada misión de presentar un nuevo libro de un conocido escritor amigo suyo. En un salón enorme, abarrotado de público comenzó por decir: «Señores, tengo que decirles dos cosas: la primera es que lo voy a hacer muy mal, porque es la primera vez en mi vida que presento un libro...» Con la carcajada que siguió a tan peregrina afirmación ya había ganado al público. Luego contó lo que le vino en gana, hizo reír a todos, incluido el autor del libro, emocionó y levantó una ovación de campeonato.

—Me parece que usted no juega limpio. Nos pone como ejemplo de novato a un profesional.

No lo presento como novicio, nos interesa como muestra de triunfo en un acto público, pese a no cumplir las reglas convencionales, y a no reunir ciertas condiciones de voz, articulación, etcétera. Es el motivo de que le recomiende (contra lo que dicen otros tratados), que se lance a hablar ya, sin esperar a cumplir esos requisitos.

—Continúo sin estar conforme. Luis Escobar, es un actor de gran talento.

Vamos por partes, pues el caso se presta a cierta confusión. Indiscutible que Luis Escobar tiene un gran talento. Lo ha demostrado a lo largo de toda su vida. Su inteligencia y esfuerzo le proporcionaron fama y prestigio dentro de los círculos profesionales; en cambio, hasta recientemente no obtuvo popularidad.

Es importante la distinción entre fama y popularidad, que no tienen por qué ir unidas. Fama es el reconocimiento de la excelencia de una persona en su profesión o arte. Popularidad es la aceptación y aplauso que uno tiene en

el pueblo; así lo dice el diccionario. Ya que usted parece decidido a emprender una serie de actuaciones públicas, conviene que tenga muy claro cuál de los dos resultados le interesa, porque en esta vida, si uno se empeña acaba obteniendo lo que desea; así que no hay que equivocarse de meta.

Volvamos al ejemplo Escobar. Precisamente cené con él hace poco tiempo y me comentaba: «Es curioso que en una época tardía de mi vida he ganado algo de dinero y mucha popularidad, ejerciendo una profesión para la que no creía servir, la de actor.»

Como Escobar era un extraordinario director de actores, es extraño que creyese no poseer cualidades para el oficio. La explicación está en que desde un punto de vista técnico, le faltan algunas. Tampoco ha intentado adquirirlas.

Cuando Berlanga le ofreció un papel de protagonista en una película importante, *La escopeta nacional*, con un reparto de grandes actores, Luis, ¡afortunadamente!, no fue capaz de resistir la tentación y aceptó.

—Oiga, ¿no estamos dando demasiadas vueltas a su amigo Escobar?

No, porque dudo que exista otro ejemplo tan claro para el público español de lo que quiero resaltar: para captar el favor ajeno, no existe ninguna cualidad tan importante como la naturalidad. Fíjese en que Escobar se las arregló como pudo portándose en escena exactamente igual que en la vida cotidiana: con naturalidad, SIENDO ÉL MISMO. Si escrutamos en alguna otra de sus restantes actuaciones en teatro, cine o anuncios de televisión, es fácil percibir que el secreto está en portarse en escena tal como lo haría si se encontrase en las circunstancias del personaje que representa.

Por supuesto no es la técnica que usan Robert de Niro y otros colosos de la actuación, pero es exactamente lo que tiene que hacer usted. Ponerse en las circunstancias del individuo que representa: un señor que tiene que dar las gracias en un banquete, el que expone un informe, el que hace una interpelación en el Senado, el ponente en un congreso o en una junta, el que debe manifestar algo en una asamblea, etc. Usted «representa» ahora ese papel. Hágalo con sus propias características, SEA USTED MISMO dando las gracias, exponiendo el informe, etc., con sus mismas cualidades y defectos, con naturalidad, con sencillez. No imite a otro. Es la regla de oro.

La simpatía

—Yo no tengo ni la gracia, ni la simpatía, de la figura pública que usted ha comentado. No puedo lograr idéntico efecto si soy «yo mismo» sobre el estrado.

De acuerdo. He puesto un ejemplo señero. Tenga en cuenta que no es único, lo mismo ocurría con otro gran actor, Pepe Isbert, que pronunciaba tan mal que nunca le entendíamos la frase completa y, sin embargo, era uno de los actores favoritos de su tiempo.

Ambos casos excepcionales nos muestran que se pueden alcanzar resultados muy eficaces con limitación de medios. Nunca he pensado que usted vaya a lograr lo mismo de modo inmediato, pero sí marca el sendero por el que puede caminar, si quiere ahorrarse buena parte del adiestramiento de oficio del orador convencional; si sólo tiene que hablar en público de vez en cuando. Puede ser suficiente.

En su objeción, que imagino tendrán mentalmente muchos lectores, hay dos temas que conviene diferenciar: la gracia y la simpatía.

La gracia es un don muy complejo. No me refiero a ser «gracioso», que ya hemos explicado que no siempre conviene, pese a que usted lo admira. La cualidad de caer en gracia, lo que en Andalucía llaman «tener ángel», es una irradiación de la personalidad en parte regalo de la naturaleza, y que no depende de la voluntad.

La simpatía sí se maneja en gran medida con la voluntad. Para quien se presenta en público no es sólo una conveniencia, es una obligación: ¡HAY QUE SER SIMPÁTICO!

—Es que yo soy antipático.

En ese caso no hable en público; lo único que va a conseguir es acumular la hostilidad de muchas más personas. Mal negocio.

—Por mi profesión necesito aprender a hablar en público.

Pues necesita aprender a ser simpático, al menos parecerlo. Como mínimo a portarse de un modo amable.

La amabilidad

—¿Me sugiere usted que sea un hipócrita y que finja una cortesía que no siento, que me someta al ritual burgués de los buenos modales?

Sin duda. Adapte las normas de urbanidad a los criterios contemporáneos, sin el menor amaneramiento ni pomposidad.

—Se contradice. Antes ha insistido en la regla de oro de la naturalidad. Mi natural es antipático.

Modifíquelo.

—¿Cómo?

Portándose constantemente como si fuese simpático. Al cabo de poco tiempo creará un hábito, será su modo espontáneo de respuesta, y comenzará a notar un eco de simpatía en los demás, tanto en la relación privada como en la pública.

—¿Por dónde empiezo?

Por la amabilidad. Eso sabe usted perfectamente en qué consiste: en estar también pendiente de los demás, y no sólo de sí mismo.

La simpatía presupone capacidad de sintonización afectiva —contagiarse del estado de ánimo de los demás—, y poder de irradiación afectiva —teñir a los otros de nuestros propios sentimientos—. Existen temperamentos con un don natural para lograrlo; por ejemplo, los ciclotímicos. Otros sufren de una mayor dificultad en la comunicación sentimental en las dos direcciones —de los demás hacia ellos, y de ellos a los otros—. Inicialmente tienen que suplir la simpatía, que todavía no tienen, extremando la cortesía y la afabilidad. Si se esmeran en mantener **CONSTANTEMENTE** ese tono amable, en pocas semanas notarán que se van haciendo más y más simpáticos. Es un esfuerzo que vale la pena.

En realidad **CUESTA EL MISMO TRABAJO SER SIMPÁTICO QUE SER ANTIPÁTICO**. Es mucho más rentable lo primero. No tiene más que ventajas. Nunca he comprendido que personas que se toman enormes molestias por tener un aspecto físico grato a los demás, hacen regímenes severos de adelgazar, dedican horas a un

gimnasio, incluso se achicharran bajo esas lámparas para el bronceado artificial, no dediquen el menor esfuerzo en resultar agradables en el trato.

Es mucho más importante.

Pensará el lector que estos consejos no son necesarios para las actuaciones en público, porque en ellas todo el mundo tiende automáticamente a proporcionar una imagen inmejorable. No es así: hay muchos oradores expertos y elocuentes, profanos y sagrados, políticos y laborales, empresariales y cuarteleros, que resultan profundamente antipáticos. Como la «regla de oro» de la oratoria contemporánea es la naturalidad, el reflejo de su propia personalidad, si en la vida privada no es amable, tampoco lo resultará en la pública.

—Otra vez se contradice. Nos aconsejó manifestarnos «tal como somos incluso con nuestros defectos».

El público tolera bien los defectos de torpeza oratoria, la timidez, los lapsus... Hay dos cosas que NO PERDONA: LA ANTIPATÍA Y EL ABURRIMIENTO. Moraleja: NO SEA NI HOSCO NI PESADO.

—A mi caso no le afecta. Yo necesito aprender a hablar ante un auditorio numeroso sólo para dar los informes en las juntas de accionistas. Son datos técnicos asépticos sentimentalmente.

Se equivoca. Por el modo de carraspear, de colocar los papeles sobre la mesa, de sujetarlos, las inflexiones de voz, el ritmo, las miradas al público..., no altera el contenido del informe, pero modifica radicalmente la opinión que forman de usted los espectadores.

—¡Hombre, nos dijo que éste es un capítulo para principiantes absolutos, y ahora nos exige un dominio del tono, del ritmo, de todo el lenguaje no verbal!

Si se porta con naturalidad y ha logrado que su disposición sea amable, lo resuelve todo automáticamente, en un nivel muy satisfactorio. Más adelante daremos detalles de cómo perfeccionar los elementos mencionados y otros muchos. Pero, no lo olvide, conviene ser amable PERMANENTEMENTE, en la oficina, en casa con su mujer o sus hijos, hasta consigo mismo cuando se mire en el espejo. Debe lograr que esta actitud forme una segunda naturaleza, que sea su reacción espontánea. No le va a servir sólo para hacer mejor efecto en sus actuaciones públicas, se va a quedar asombrado de cómo cambia el curso de su vida en un sentido positivo. Encima va a estar mucho más contento, mejora su imagen pública y, si es cristiano, cumple con un precepto fundamental de su religión. ¿Qué más quiere como recompensa a un pequeño esfuerzo?

Capítulo III. Temor al bloqueo.

Consejo fundamental: brevedad

¿Y si me bloqueo y no me sale una sola palabra?

Es muy poco probable. En mi larga experiencia no me he encontrado jamás con alguien a quien le haya ocurrido. Tampoco sería una tragedia. Imaginemos que en un banquete de homenaje el protagonista (que nunca ha hablado en público) se levanta y queda paralizado por la emoción, le tiemblan los labios, no sale una sola palabra, asoman lágrimas a sus ojos y, al fin, se derrumba en el asiento luchando por disimular un sollozo.

Puede que algunos lectores se hayan estremecido, porque esta imagen es la que tienen obsesivamente en el pensamiento los tímidos sensitivos, desde que les han propuesto su primer discurso. ¿Cuál cree usted que sería la reacción del público? ¿Desprecio? ¿Quedaría hundido en el ridículo y le señalarán con el dedo ya para siempre?... En absoluto, amigo; se escucharía un aplauso atronador y prolongado, durante el que los asistentes se irían progresivamente poniendo en pie durante la ovación, con esfuerzo para reprimir sus propias lágrimas. A los españoles los entusiasma el llanto... de los demás. Comentarán luego lo emocionante que fue el acto y se sentirán más unidos sentimentalmente con el homenajeado. Comprendo que de todos modos usted prefiera que las cosas no le ocurran así. En cambio, puede que algún resabiado lo utilice como truco algún día, pues bien pensado resulta tentador.

Hay una frase terrible que se escucha a los que comentan un acto público. «¿Qué tal estuvo?» «Bien, bien..., pero un poco largo.»

¿Se da cuenta? ¡«Pero un poco largo.» Hay una nota de reproche, incluso de resentimiento. Es tremendo. No le interesa desde ningún punto de vista. Desea hablar en público para atraerse aprecio, no rencores. ¿Estamos de acuerdo?

¿Y si no se me ocurre nada que decir? El consejo fundamental: sea breve

Ya ha visto que no importa mucho, pero en realidad lo peligroso, contra lo que usted teme, es que se le ocurran demasiadas cosas. LOS ORADORES PRINCIPIANTES HABLAN EN EXCESO. Algunos de los expertos también.

Repase en su memoria todas las ocasiones en que, formando parte de un auditorio, ha escuchado hablar a otras personas. Son centenares, quizá miles. Ahora sea sincero, ¿recuerda un solo caso en que un orador le haya hecho mal efecto porque habló menos tiempo del calculado? Ni UNO. Siempre se lo habrá agradecido. En cambio, ¿cuántos oradores que hablan bien, incluso muy bien, han provocado su irritación y despego porque prolongaron excesivamente el discurso? Muchos. No SEA USTED UNO DE ELLOS.

Iniciamos el capítulo anterior con la «regla de oro», la naturalidad Hay que combinarla con el «consejo fundamental». SEA BREVE, MUY BREVE.

Este consejo carece de excepciones. SER BREVE NO SIGNIFICA HABLAR POCO TIEMPO, significa no introducir en el discurso frases innecesarias. Conviene, de todos modos, utilizar el menor tiempo posible.

El principiante tiene pánico a «no llenar el tiempo previsto». No tema, se lo van a agradecer.

Como en el mundo abundan los majaderos, cuando usted tenga el dominio de la elocuencia y este libro sea un recuerdo lejano y borroso, al final de una conferencia suya especialmente lograda siempre habrá un tontito que le diga: «Ha sido muy breve; la gente se ha quedado con ganas de más. ¡Qué lástima!» Lo que ése no percibe es que en las suyas la gente siempre se queda con ganas de menos. Eso sí que es una lástima.

Sigamos con el ejemplo de una conferencia. El tiempo convencional suele ser una hora. Con raras excepciones conviene no cumplirlo.

El índice de fatiga del auditorio aumenta en progresión geométrica al llegar a ese plazo. SEA ASTUTO, NO PONGA A JUGAR CONTRA

USTED EL CANSANCIO DEL OYENTE. Si la disertación está aburriendo al público, cuanto antes termine mejor; si lo tiene en vilo, no permita que la fatiga se lo despegue. Termine. Si faltan unos pocos minutos, no disminuye el triunfo; si el conferenciante se pasa de la hora, aunque lo haga muy bien, no le envidio el resultado. «Bien, muy bien..., pero un poco largo.» Una catástrofe en lo que estaba destinado a ser una victoria...

Muy joven comprendí esta realidad y proyecté que no me ocurriese jamás... Me ha sucedido un par de veces, y es que no puede uno descuidarse; en cuanto no se está alerta, ¡zas!, ya se ha pasado del tiempo. ÉSE ES EL VERDADERO PELIGRO, y no el que teme el novicio.

Recuerdo una discusión sobre este tema hace ya muchos años. El curso de conferencias científicas para la inauguración de una institución docente en Madrid. Público general no especializado. Conferenciantes «científicos» (mala combinación). Por ser uno de los directivos de la institución tuve que asistir a todas las sesiones. Alguna fue un latazo de muy señor mío, que no pudo aprovechar a NINGUNO de los asistentes. Cuando me tocó el turno de actuar, aunque era relativamente novato, procuré de mi tema «científico» SÓLO contar lo que calculé que podía interesar al auditorio, y de esto SÓLO lo que suponía que estaban capacitados para entender. Creo que es la fórmula para tales casos. Los oyentes permanecieron muy atentos hasta el final y aplaudieron con vigor. Al salir tuve con uno de los que presidían el acto, y que la víspera había dormido al auditorio (parecían anestesiados), la siguiente conversación:

—Bien, Vallejo, pero creo que ha estado usted demasiado corto. La gente se ha marchado decepcionada, pues quería más.

—Me alegra que se lo haya parecido, porque he hablado durante cincuenta minutos, que creo es el máximo aconsejable.

—Se equivoca, Vallejo: el público aguantaba más, sí, aguantaba más.

—Se trataba de una conferencia, ¡NO DE LA SUERTE DE VARAS!

Quedó un tanto desconcertado, lo evoco siempre que voy a los toros y veo a los picadores clavar con saña, y a los espectadores pedir una vara más, «aguantate otro puyazo». Amigo, no haga eso jamás con sus oyentes. AL PÚBLICO NO SE LE CASTIGA, SE LE MIMA. Recuerde que su vara de picar es el reloj. SEA BREVE.

De modo especial cuide de no encandilar al público con la grata promesa de «voy a terminar», sin cumplirla de inmediato. Esta jugada sucia de oradores cretinos es tan frecuente que el gran humorista Miguel Mihura

la utilizó astutamente. Era la primera conferencia que daba Mihura en su vida, creo que la única. Ocurrió en el Colegio Mayor Cisneros y el profesor Lago Carballo, que asistió, me la ha contado. Se levantó Miguel Mihura y dijo: «Señoras y señores —pausa—, y para terminar diré —risas en el público—, es que pienso hablar veinte minutos, y he notado que ése es el tiempo que todavía tardan los oradores cuando dicen que van a terminar» —risas y aplausos.

—Mi caso es distinto, yo me presento a unas oposiciones y el tiempo reglamentario es de tantos minutos; si no lo cumplo me suspenden.

Las oposiciones y los exámenes orales con tiempo mínimo crean una situación completamente distinta. Aunque haya público presente, no se habla para el público, se habla para un tribunal, y es preciso quedar mejor que los restantes aspirantes. No se trata de agradar; la misión aquí es ganar las oposiciones o aprobar el examen. Hay que llenar el tiempo reglamentario, pero tampoco debe olvidar la brevedad. Se arriesga a dejar sin exponer la mitad del tema, no le van a dejar seguir una vez terminado el tiempo, y lo que usted sepa y no haya expuesto es para el tribunal como si lo ignorase. La técnica para los exámenes o pruebas orales es diferente y la expondremos en su apartado.

—A mí también me han dicho que tengo que hablar durante un tiempo fijo.

¿Con qué motivo?

—En un banquete de homenaje a un colega.

¿Cuál es la duración que le proponen?

—De diez a quince minutos.

¿Cuántos oradores van a intervenir?

—Creo que seis o siete.

Y ¿no le parece a usted un disparate? La duración va a ser más de hora y media después de un banquete interminable con los invitados que suspiran por acabar ¡de una vez!, muchos mirando obsesivamente el reloj cada tres minutos; otros en fuga disimulada. El público, que además de comer ha bebido, a partir de cierto momento se pone a hablar en voz alta y hay que ser un prodigio de habilidad para lograr que callen un momento. No sólo no escuchan a los últimos oradores, quizá no los oyen. ¿Cómo va a someterse usted a esa situación ridícula durante un cuarto de hora?

—Es que los organizadores me han dicho...

Perdone que le interrumpa. No me resulta cómodo decirlo; pero, amigo mío, los organizadores con mucha frecuencia están rebosantes de buena voluntad; sin embargo se portan como unos perfectos irresponsables. Por eso el homenaje se lo hacen a otro, no a ellos.

—Temo que se está usted disparando. Las personas que organizan este homenaje son profesionales destacadísimos, muy inteligentes.

Inteligentes en su tarea habitual, no en ésta. Para empezar le han dicho a usted «de diez a quince minutos». Eso ya muestra una notable falta de sentido de la realidad. Hay cinco gigantescos minutos de diferencia, cada uno con sesenta segundos, uno detrás del otro treinta y cinco interminables minutazos entre los siete. ¿Se ha fijado en lo que cuestan treinta segundos de publicidad en televisión y la cantidad de cosas que se pueden decir durante ellos?

Dar cinco minutos de margen es un disparate, como lo es citarse en una esquina de aséis a seis y cuarto». Hace ya muchos lustros que no puede uno permitirse esas frivolidades. Hay que citarse a las seis y doce minutos; así a una persona educada le preocupa llegar con retraso de dos minutos. Si le cita con un cuarto de hora de margen, no le agobiará llegar con otro cuarto de hora de retraso, ya que mide el tiempo por cuartos de hora y usted llevará en la esquina treinta minutos, echando lumbre al ver pasar miles de automóviles, mientras se le enfrían los pies. Lo mismo cuando se le marca el tiempo a un orador. Si le dan de diez a quince y no es muy inteligente, estará hablando por lo menos veinte o veinticinco. Multiplique por siete.

—Según usted, ¿cuánto tiempo debían haberme dado?

Dos minutos y medio a tres; como mucho, de tres y medio a cuatro y con la advertencia de que tendrán que cortarle al terminar ese plazo.

—¿No le parece un poco anormal eso de los medios minutos, pues es muy difícil afinar tanto?

Es fundamental. El orador cuidará su tiempo en fragmentos de minuto, y el moderador del coloquio o de los brindis, podrá cortarle en cuanto pase medio minuto y nueva advertencia al otro medio si aún no terminó.

—Pues las personas que me han encargado mi intervención tienen costumbre, lo han hecho muchas veces.

Así les sale. Recuerde usted en cuantas ocasiones similares empezó escuchando con interés, incluso con placer, para acabar desesperado, maldiciendo el momento en que aceptó asistir. Rememore los comentarios:

«¡Qué latazo! Creí que no iban a acabar nunca, y no lo han hecho mal ninguno, pero ¿a quién se le ocurre encargar siete discursos?...»

—Habíamos quedado en que era un capítulo para principiantes y está analizando los brindis de un banquete o un coloquio.

Muchos principiantes se ven envueltos en estas situaciones. Están salvados si consiguen seguir la regla de oro (naturalidad) y el consejo fundamental (extrema brevedad). Otros recursos se analizarán a lo largo del libro.

—¿No está usted siendo demasiado largo para hablar de la brevedad?

De todo cuanto pueda aprender en estas páginas, nada hay tan importante, ni que requiera tanta autodisciplina, por eso insisto.

Para la selección de lo que se debe suprimir hay una norma muy inteligente que me explicó Fernando Díaz-Plaja. Hace ya muchos años, durante una larga caminata, cambiábamos impresiones sobre los libros que cada uno de los dos escribíamos. Le comenté que tenía dudas sobre si debía incluir una anécdota y pretendí explicársela. Me cortó:

—No me la cuentes, no hace falta; si tienes dudas sobre si debes incluirla en el texto, suprímela. Si tú mismo, que eres el padre de la criatura, y con el cariño que has tomado a la anécdota que ya has escrito, mantienes dudas sobre su oportunidad, no te puedes imaginar las pocas dudas que va a tener el lector. Le va a estorbar. Suprímela.

Fernando tenía razón. He procurado seguir este consejo y nunca me he arrepentido. A la menor duda, ¡fuera! La misma norma se debe aplicar al preparar una exposición oral. Lo que a usted mismo le produzca dudas sobre su oportunidad en el discurso, no lo incluya. La eliminación facilita la brevedad y el interés del oyente.

Ya bien argumentados EL CONSEJO FUNDAMENTAL y LA REGLA DE ORO, con la esperanza de que el lector no les sea infiel, pasaremos a normas prácticas en las diferentes situaciones en que es preciso hablar en público.

Capítulo IV. Presencia física.
Atuendo. Medios auxiliares.
Estorbos

Presencia física

Si sólo hablásemos cuando tenemos algo que decir, el uso del lenguaje desaparecería en dos generaciones (Noel Clarasó)

En mi adolescencia leí esta frase tan divertida de Clarasó. En el mismo libro nos brindaba otra igualmente sabrosa: «El ideal de belleza de un sapo es una sapa.» Dos verdades como dos montañas que, a quien habla en público, no le conviene olvidar.

Sobre la esencia de la primera ya hemos reflexionado en los dos capítulos precedentes en su aspecto limitativo, que aconseja la brevedad. Traigo de nuevo el tema, a través de la ingeniosa reflexión de Clarasó, para animar al principiante. Si él no tiene gran cosa que decir, lo mismo les ocurre a todos los demás; por tanto no se desaliente.

«Todo está dicho.» Esta afirmación entusiasma a los «pasotas», y la repiten constantemente como papagayos aburridos (es lo que son).

Por supuesto no tienen la menor idea de lo que se ha dicho ni por quién.

Aceptemos humildemente que no tenemos mucho que decir, pero en este momento debemos hablar en público.

—Oiga, está usted completamente equivocado: yo tengo mucho que decir, muchísimo; lo que no hay derecho es que me den tan poco tiempo.

Esta protesta la hemos oído en demasiadas ocasiones. Casi siempre, cuando termina el que tenía tanto que decir, o al fin logran pararle, pensamos que se podía haber ahorrado tres cuartas partes. En algunas ocasiones excepcionales sí hay mucho que decir. Tanto en un caso como en otro al orador le conviene destacar su «PRESENCIA».

Los buenos pintores y críticos de arte dan mucha importancia a la «presencia» de un cuadro. Se refieren al impacto de llamada de atención. Si entramos en una sala de un museo con muchos cuadros, hay uno que nos avisa desde lejos gritando: «Mira aquí; estoy yo, que soy importantísimo.» Luego lo analizamos, y en ocasiones corresponde a sus pretensiones, y en otras defrauda, pero por de pronto ya acaparó nuestra atención. Eso es lo primero que tiene que hacer quien habla en público.

—Y ¿cómo me las arreglo para tener «presencia»? Mire usted, es que yo soy muy poquita cosa.

Para empezar haga evidente que está «presente» y elimine todo lo que desdibuje este hecho.

—¿A qué se refiere?

Aunque le parezca extraño, muchas personas en esta coyuntura se «esconden». Por ejemplo hablan sentados. No los imite, le interesa que le vean. Si es una reunión pequeña y todos intervienen sentados, no hay lugar a portarse de otro modo; en casi todos los casos restantes póngase de pie. Si le ven menos, le escucharán peor.

—Soy tímido, me da menos corte hablar sentado.

Si dispone de un estrado elevado sobre el público, no importa, lo interesante es que le vean la cara, y usted a ellos. En caso contrario pierde capacidad de contacto.

—¡Qué perogrullada! Siempre se habla de frente al público.

Ni mucho menos. En los coloquios o en las grandes juntas de accionistas, en las asambleas laborales, etc., piden la palabra personas que están entre el público. Si el que habla se encuentra en la tercera fila, y hay veinte, tiene a sus espaldas a casi todos los presentes. Le ven el cogote, no los ojos, y con el pescuezo es difícilísimo enviar mensajes mímicos. Además le oyen mucho peor porque dirige la voz en otra dirección. Salga de su puesto, adelántese al escenario (no olvide que le «han dado la palabra») y hable desde allí arriba. Acepte con sencillez, pero al mismo tiempo con pleno sentido de la responsabilidad, la decisión de hablar en público. Aunque la intervención deba ser muy breve, hágala «importante».

—Si me encuentro en el extremo de la fila, pegado a la pared con mucha dificultad para salir, ¿qué hago?

Muy sencillo, en vez de hablar de frente a la presidencia, colóquese de espaldas a la pared, aunque usted no logre mirarlos simultáneamente a todos; ellos sí le pueden ver la cara todos a la vez.

—Los que están en las filas delanteras me darán la espalda.

Al principio sí, pero si la intervención les interesa volverán la cabeza para mirarle. En cambio, si es usted el que da la espalda no tiene solución.

—Tengo mala suerte, porque estoy en la segunda butaca empezando por el pasillo central. Si me coloco como usted dice dejo a las espaldas a todos los de mi mismo lado.

Tiene una suerte fenomenal si sólo tiene que pasar delante de los sentados en dos butacas. Salga al pasillo y avance hasta el estrado...

—Ya le digo que tengo mala suerte, pues en el estrado no hay sitio, sólo cabe la mesa de la presidencia.

La verdad es que es usted el pupas. En este caso siga por el pasillo hasta delante de la primera fila, desplácese hasta casi el extremo y allí en escorzo, sin dar del todo la espalda a la presidencia, dirija la voz y la mirada donde está la mayoría de los asistentes. Por supuesto, utilice el micrófono.

—Tengo buena voz, se me oye sin micrófono.

Recuerde que esa afirmación se la ha escuchado a muchos, y luego comienzan a sonar voces intemperantes en la sala: «¡No se oye!» En el mejor de los casos se le escucha mucho peor que a los que usaron el micrófono. No se coloque en desventaja con ellos. El tema del micrófono es tan importante que le dedicaremos un apartado.

Para realzar la «presencia» es importante el gesto. Debe hablar erguido (sin envararse), tanto si está de pie como sentado.

Si el protocolo de la sesión le obliga a hacerlo sentado, álcese en el asiento, ni se hunda en la silla ni se eche hacia delante en la mesa.

—Me han colocado el micrófono tan bajo que tengo que agacharme.

He prometido que más adelante hablaremos del micrófono. Con lo que me acaba de decir, no inicie un delirio de persecución. El micrófono, amigo mío, nos lo colocan mal a todos.

Además de comunicarse con la palabra, lo va a hacer con el «lenguaje corporal». Los gestos de expresión faciales se llaman mímica; todo el mundo conoce desde la infancia lo que significan gestos y miradas.

No existen reglas fijas. En general se recomienda una expresión afable, no poner «cara de enfado», incluso si se tienen que decir cosas desagradables. Aquí reina también la regla de la naturalidad, conviene poner cara a tono con lo que se dice, sin exagerar. La sensación de monotonía y aburrimiento que induce un discurso sin variaciones de tono, también surge al mantener todo el tiempo el mismo gesto. Por ejemplo, el presidente de Estados Unidos, Cáster, sostenía durante todo el discurso (todos los discursos) una sonrisa que era una mueca, no un gesto. Daba un sonido a falso en los momentos en que seguía con la sonrisa al hablar de temas dramáticos.

Además de hacerlo con los gestos de la cara, comunicamos con los del cuerpo: es función de la «motórica», de los movimientos de expresión

corporal. Las manos, los brazos, los hombros..., todo emite señales. Para acentuar la «presencia», coordínelos.

La meta es dar sensación de empaque sin envaramiento, de dignidad sin petulancia. Tampoco aquí hay que «pasarse» (como dice la nueva generación). Los muy bajos deben estirar su figura, ((crecerse»; en cambio, los que somos muy altos, si hacemos lo mismo parecemos fantasmones presuntuosos, casi como esos muñecos de gigantes y cabezudos; nos conviene «hacernos perdonar» ser tan altos encogiéndonos un poco.

No hay que chocar nunca, para no provocar la distracción del público, que debe estar atento al contenido del discurso, no a nuestra estampa. La acertada ((composición de la figura» debe actuar sobre el espectador de forma subconsciente, no inducirle a hacer reflexiones sobre ella.

Atuendo

Fuera de los campamentos nudistas, la «presencia» humana va asociada con el traje. ¿Cómo me visto para hablar en público?

Volvamos a la segunda reflexión de Clarasó: «El ideal de belleza de un sapo es una sapa.» A cualquiera se le ocurre que si le invitan a hablar en la concesión de los Oscars de Hollywood no conviene que acuda en vaqueros y con la pelambre pectoral asomando por la camisa desabrochada. En una convocatoria de «huelga salvaje» nadie se presenta de punta en blanco.

Es de sentido común que hay que adaptarse a la conducta colectiva dentro del estilo propio. Ese «estilo» sí conviene que sea perceptible.

En España, confío en que sólo transitoriamente, se ha perdido la brújula en el terreno del atuendo y del lenguaje. En actos oficiales a los que acude el rey o el presidente del gobierno, algunos de los profesionales que cubren la información asisten disfrazados de mendigos o delincuentes del grupo quinqui. En la televisión y en la radio se escuchan casi constantemente expresiones groseras y obscenas, totalmente inapropiadas e innecesarias.

—Es la moda, la gente habla y viste así.

Hay «algunos» que hablan o visten así. Por la calle y en las oficinas no se escucha ese lenguaje, salvo en algún altercado durante los atascos del tráfico y en el autobús que lleva a los niños al colegio. Los que menciono parece que participan en un campeonato de ordinariez y mal gusto. No los imite. Su número es menor que antes, la moda parece que entra en fase menguante.

El extremo opuesto también es desaconsejable. En nuestra patria, hace unos decenios quien aparecía en público se creía obligado a presentarse como un figurín. Parecían invitados a una boda de medio pelo, aunque entonces no nos extrañaba. Hoy se haría mal papel en el estrado con un inoportuno alarde de sastrería.

En Inglaterra, en los decenios siguientes a la segunda guerra mundial, algunos de los políticos estaban entre los hombres más elegantes y de mayor prestancia física del mundo, como Anthony Eden o Harold McMillan. Se habrían dejado pelar vivos antes de aparecer con un traje

recién estrenado. El truco era llevar ropa de corte impecable, del mejor sastre del imperio..., pero que habían hecho usar antes, durante un par de meses, a un criado o a un voluntario joven de la familia. El aspecto seguía siendo de un hombre distinguidísimo, «pero que está por encima de esas trivialidades, no tiene tiempo ni de encargarse ropa, usa la vieja; ya lo ves, tiene tan buena pinta que el pobre no lo puede evitar, queda bien con lo que le echen encima». Puede imaginarse el cuidado que tenían con lo que «se echaban encima».

Como el lector no dispone ni de criados ni del mejor sastre del imperio, conviene que tenga alguna referencia de lo que se hace hoy.

—Estuve anoche en un estreno de cine con fotógrafos, focos, micrófonos y toda la historia. La mitad iban de esmoquin, otros en mangas de camisa, y alguno en pantalón corto y camiseta oliendo a sobaquina. Si tengo que hablar en uno de esos actos, ¿cómo me presento?

De momento olvidemos a los de la camiseta. Hay que subir al estrado con aspecto homogéneo con el grupo mejor del público. Cuidado en que no parezca que cese ha vestido para hablar».

Si la intervención se realiza en un grupo de trabajo en la oficina, en una convención de vendedores de la empresa, en un cursillo de reciclaje profesional..., en cualquier circunstancia en la que gran parte de los espectadores son personas que nos tratan con frecuencia en el ámbito laboral, que por tanto tienen grabada una imagen física nuestra, debemos corresponder a esa imagen. Así, la actuación brillante la asocian con nuestro rendimiento habitual. Si les damos una imagen física excepcional, inconscientemente estamparán la idea de que sólo quedamos bien cuando lo preparamos, como una excepción. No nos conviene.

Atuendo para un vídeo

Las características del vídeo y de la televisión obligan a tomar ciertas precauciones. Por ejemplo, las chaquetas de cuadros o rayas vibran y marean al espectador.

—No me tome el pelo, a mí nadie me va a sacar en televisión.

Las mismas normas ópticas de la televisión pública rigen en los vídeos de trabajo, didácticos, laborales, empresariales, de investigación, etc. Si hacen una toma de su intervención para repetirla ante grupos de alumnos o de vendedores de la empresa, por ejemplo, es un fastidio que el dibujo de la chaqueta corbata o blusa, con sus destellos y vibraciones, le estropeen el efecto por llamar la atención de los espectadores. Por tanto debe escuchar los consejos básicos.

Si no llega a utilizarlos para sí mismo, podrá entretenerse al ver la televisión, y comprobar a diario que incluso profesionales del medio cometen torpezas inexcusables en este sentido.

Ahora comprenderá por qué esa persona aparece en la pantalla con su cara rodeada de un halo de luz y con algunos rasgos borrosos: ha cometido el error de acudir con una camisa o blusa blancas. Las diferencias de «temperatura cromática» entre la piel humana y una tela blanca son tan intensas que si el diafragma de

la cámara se acomoda a las necesidades del rostro, el cuello de la camisa lanzará destellos. Las telas que delimiten la piel —cuellos, puños— deben ser color marfil, azul pálido, o cualquier otro tono sólido que no sea el negro o el blanco.

Evitar los dibujos pequeños y las rayas estrechas, tanto para hombres como para mujeres.

En cuanto a la textura, la franela y la seda natural dan las mejores entonaciones. Desechar las telas con brillo. Para hombre, el gris y el azul marino resuelven todos los problemas. Cuidado con la corbata, renuncie a los dibujos y colores chillones.

—Yo nunca uso corbata.

Peor para usted, pues hay ocasiones en que conviene.

Las mujeres tendrán discreción con las joyas o bisutería. Son objetos reflectores de la luz, emiten destellos. Cuantas menos y menos llamativas, mejor.

Quienes utilizamos gafas, si no nos son indispensables, debemos abandonarlas durante las intervenciones, reflejan la luz de los focos.

—El entrevistador también las lleva, y no emiten ningún brillo.

Sus discusiones le cuesta con el realizador y los técnicos de iluminación. Estos cuidados los tendrán con el profesional del programa, colocan los focos preferentemente para él. Como consecuencia, las luces quedarán peor colocadas para usted, y sus gafas puede que reflejen todas las del techo. Evite el problema quitándoselas, y recupérelas al acabar, para no matarse en el primer escalón.

En la pequeña pantalla su imagen física va a ser por lo menos tan importante como la palabra, no debe descuidar nada. Conviene darse un último vistazo antes de entrar en el plato. Si no hay espejo y olvidó pasarse revista al salir de la sala de maquillaje, use cualquier cristal. Puede tener la corbata torcida, un botón de la blusa desabrochado, arrugas en las medias o los calcetines, un pico del cuello de la camisa encima de la solapa, etc. Todo esto no tiene la menor importancia en la vida cotidiana, tampoco excesiva al hablar en público; la televisión no perdona el menor descuido. Si lleva un poquito de polvo blanco en las hombreras parecerá caspa; el efecto visual en la televisión lo amplifica de tal modo que pensarán que no se ha lavado la cabeza en diez años, resultará negativo. Cepíllese o al menos pase la mano por los hombros, como gesto automático antes de iniciar cada grabación.

La iluminación acentúa el efecto de las arrugas; al sentarse los hombres que llevan americana se les forma habitualmente una arruga horizontal detrás del cuello. Inmediatamente antes de la grabación tírese hacia abajo de la parte posterior de la chaqueta, estire la camisa hacia el cinturón para suprimir las arrugas de la pechera. Las mujeres deben tensar la falda, repasar si los zapatos tienen alguna mancha de barro en el tacón, etc. Todo esto SE VA A ver PERFECTAMENTE en la pequeña pantalla, y le llamará mucho la atención al espectador, que así, distraído, no atenderá bien a su mensaje.

—No pretenderá que yo haga el numerito de estirarme los calcetines y meterme la camisa delante de los cámaras y de los electricistas. Van a pensar que soy un cursi, como mínimo.

No le dedicarán la menor atención, pues tienen otras cosas en que pensar. Si por casualidad le observan mientras se prepara, les parecerá lo más natural. Además a usted lo que le importa no es lo que opinen ellos, sino los que le van a ver en la pantalla.

Recuerde echar una última ojeada a la cremallera del pantalón. Probablemente está nervioso por esta grabación, y una consecuencia es la poliuria, habrá ido a «lavarse las manos» unos minutos antes, quizá el mismo nerviosismo le hizo olvidar cerrar de nuevo la dichosa cremallera.

Arthur Rubinstein me contó una broma graciosísima de la que fue víctima. Interpretaba un concierto de piano, con un famoso violoncelista amigo suyo, ante la reina madre de Bélgica (la abuela del rey Balduino). Durante una de las largas ovaciones los dos músicos hacían reverencias en el estrado. Cuando estaban los dos agachados en la culminación de una de las corteses inclinaciones le dijo el violoncelista: «Tienes la bragueta abierta.» El pobre Rubinstein quedó congelado en aquella postura y, sin enderezarse, caminó de lado a pequeños pasitos hacia el piano. Allí comprobó que era mentira, que estaba abrochada. Era una broma. La rememoraba con carcajadas, pero también con escalofríos muchos años después. Cuide usted que no le ocurra de verdad.

El maquillaje tiene sus problemas. Se ha repetido tantas veces que Kennedy ganó a Nixon las presidenciales americanas porque le maquillaron mejor y arrastró más votos femeninos, anécdota que, aunque sea mentira, ya ha pasado a la historia. No hay la menor duda de que un buen o un mal maquillaje transforman por completo nuestra apariencia en un vídeo.

—Me da igual, yo no voy a presumir de guapo, yo quiero convencer.

Convencerá mucho mejor si el aspecto es agradable (no necesariamente ((guapo)). Los seres humanos nos portamos muy injustamente con los feos. Es lamentable, incluso vergonzoso, pero es así. Un importante estudio psico-sociológico realizado en las escuelas de enseñanza primaria de Estados Unidos demuestra que los maestros en igualdad de condiciones dan mejores calificaciones a los niños guapos que a los feos. Por supuesto, cada maestro investigado se indignó al conocer los resultados del estudio («Yo no hago eso»), pero están bien comprobados, y se han repetido en las recientes investigaciones europeas. Somos así de arbitrarios. Conviene salir lo menos feo posible.

Un maquillador puede realizar milagros, también desastres. Ni a usted ni a mí nos van a permitir elegir el maquillador, nos pasarán al de turno,

estamos a su merced... casi.

—¿En qué consiste ese «casi»?

El común de los mortales carecemos de criterios para saber si nos mejoran todo lo posible el rostro para la imagen televisiva; es un arte cuyas reglas desconocemos. De lo que sí podemos percatarnos es de si nos preparan una catástrofe.

—¡Hombre, son profesionales, saben lo que hacen!

Lo saben los buenos maquilladores (son mayoría).

¿Nunca ha comentado el aspecto ridículo que tenía un entrevistado con los labios llamativamente pintados de rojo o con una línea blanca en el borde del pelo, o con una mancha de color en la frente? El próximo entrevistado de imagen grotesca puede ser usted.

—¿Cómo lo averiguo en la sala de maquillaje?

Para televisión es preceptivo someterse. al maquillaje, no puede negarse. Sin el rostro pigmentado en tonos rojizos, en televisión en color se sale con cara de cadáver. Esté atento a lo que le hacen, porque sí tiene derecho a rechazar las fantasías o chapuzas de un maquillador determinado. No acepte lo que le ha desagradado en la imagen de otros; en concreto que le coloreen intensamente los labios, o que existan desigualdades de color, o bordes sin maquillar perceptibles por usted mismo en el espejo (saldrán acentuados en la pantalla).

Si se fija —ahora que le interesa el tema— verá que a los profesionales les maquillan también las manos. El motivo es que al hablar frecuentemente las apoyamos en la cara, y salen simultáneamente, en la pantalla el rostro con un bronceado de anuncio y las manos, que parecen de un cadáver si no las han pintado.

La maquilladora poco concienzuda tenderá a despacharle cuanto antes y fumar otro pitillo, que es lo que le gusta. Usted tiene dos opciones: una es insistir en que le arreglen las manos, la otra es dejar las cosas como están. Cada una lleva sus inconvenientes. Con las manos blancas tendrá cuidado durante la filmación en no llevarlas a la cara —a apoyar la mandíbula, etc. — porque parecerá que le han hecho un injerto de la mano de Drácula. Si se las han teñido, debe estar alerta a no pringarse el traje, pues además de tenerlo que mandar al tinte las manchas rojizas sobre su chaqueta o pantalones se verán en el vídeo.

Los estorbos

Dejamos el vídeo y pasamos a una actuación convencional ante un auditorio. Debemos quitarnos de encima los estorbos. Los hay de muy diversa índole. Quizá acudimos con un paraguas, la gabardina y esa cartera grande y tan práctica, pero sobada por el uso. Improcedente acarrear al estrado todo ese equipaje. ¿Dónde

colocaremos el paraguas? ¿Sobre la mesa como si fuese una fuente con un salmón ahumado? ¿Y la gabardina? Sobre la mesa, imposible. ¿Plegada bajo la mesa, poniéndose perdida con esa tonelada de polvo que hay siempre a los pies de los oradores? ¿Y la cartera abultada y entrañable? Sobre la mesa cantará al público la mancha de grasa donde la sujeta la otra mano cuando pesa mucho; bajo la mesa parecerá que escondemos contrabando para pasar la frontera o una bomba de relojería. Es desairado. Hay que llegar sin estorbos.

—Si los dejo en una silla me los pueden robar.

Tal como están las cosas, se los roban seguro. La cartera, vacía la encontrará en el primer basurero, pero despídase del resto. No sea tacaño y déjelos en el guardarropa.

—¡Oiga! ¿Qué se ha creído? Ni soy tacaño ni hay guardarropa.

Tendrá que dar propina al conserje de la sala, o solicitar el amparo de algún conocido; todo menos estropear la escena agarrado con una mano al micrófono y con la otra al paraguas, la gabardina y la cartera. Para resolverlo garbosamente habría que ser uno de esos dioses hindúes con doce brazos.

En ocasiones es preciso hacer algún sacrificio. Me han contado una anécdota electoral de Pío Cabanillas que lo demuestra. La campaña la realizaba en su Galicia natal. El delegado en aquel pueblo de su partido no preparó bien el mitin que convocó en la plaza. El orador se vio rodeado por un pequeño grupo de entusiastas y curiosos. Llovía a cántaros y no tenían donde guarecerse. Un seguidor leal mantenía un paraguas sobre la figura del político, enfundado en un traje de franela gris con rayas blancas, y los zapatos negros de tafilete empapados en un gran charco, que cada segundo aumentaba de tamaño. El entusiasta tuvo un rasgo: ofreció sus zuecos de

madera al orador. El astuto protagonista calculó su estampa calzado de madreñas, y cortésmente impidió que se las pasase el del paraguas. Una voz emocionada retumbó en la plaza: «¡Qué sufrido es usted, don Pío!» Dicen los oráculos locales que captó más votos.

Muchos de los estorbos no los lleva el orador, se los encuentra. La falta de responsabilidad, de eficacia y de sentido común de los encargados de preparar la sesión no tiene límites conocidos. Hace poco di una conferencia en Mallorca, en un hotel famoso por sus salas «preparadas técnicamente para convenciones». Los organizadores —unos buenos amigos que habían puesto mucha ilusión al invitarme— me tranquilizaron al recibirme en el aeropuerto: «Para tu conferencia hemos contratado la sala más cara, pero la garantía de que todo salga bien...» ¿Tiene curiosidad por saber lo que ocurrió?: además de no funcionar correctamente ninguno de los dos proyectores de diapositivas —en una conferencia en la que eran necesarias—, en la sala SONÓ TRES VECES UN TELÉFONO durante mi charla. En las tres ocasiones, la relaciones públicas del hotel sostuvo una cortés conversación con la operadora de la centralita: «¡Diga! ¿Cómo? Hable más fuerte, pues con el ruido del micrófono no le entiendo. Diga..., diga... No. Hay un error, éste no es el gimnasio.» «Perdone, hay un error. No es la habitación del señor Gurruchaga. No, no, es ese número, pero tiene que haber una equivocación.»

¿No me cree? Pues si conoce a algún médico de Palma de Mallorca, pregúnteselo, porque la conferencia era para ellos. Ocurrió exactamente así, además sonó también una alarma y no funcionaba el aire acondicionado. — Y ¿qué hizo?

Lo que no me atrevo a contar es lo que hubiese querido hacer. La verdad es que en mis cuarenta años de conferenciante nunca se me habían concentrado tal cúmulo de adversidades en una sola sesión. Al día siguiente el director del hotel vino a ofrecerme disculpas. ¿De qué les sirvió eso a los asistentes a la conferencia de la víspera? A mí ya se me había pasado el sofoco, y el director era francamente simpático. Nos tomamos una copa. Deseo que a usted no le ocurra en sus primeros cuarenta años, y es poco probable, pero esté seguro de que algún percance de ese tipo, aislado, no todos a la vez, se lo va a tropezar con frecuencia. Alguno puede resultar muy desconcertante. En Madrid, en una conferencia en el club Siglo XXI tuvo un desmayo por lipotimia un espectador. En El Ferrol fue peor: una oyente padeció un ataque epiléptico. Necesitamos saber cómo reaccionar.

En los incidentes ordinarios —no ante el ataque epiléptico—, por de pronto hay que parar... y poner buena cara. Si tiene fuerzas, sonría. Casi seguro el público reirá al ver que usted lo inicia, y se descarga la incomodidad colectiva. Por nada del mundo se le ocurra continuar en lucha con el teléfono y el «Diga..., diga» de la relaciones públicas. Si eleva la voz, también lo hará ella. Todos están pendientes del incidente, no del contenido de su intervención. Se desperdicia todo lo que diga en ese momento. Es inútil hacer como que no existe el percance. Existe. Hay que lidiarlo.

Cada uno tenemos nuestra técnica. Yo utilizo la que creo que es la mejor y la más sencilla: aludo directamente al incidente, se lo comento al público. Conviene hacer un paréntesis absoluto sin relación con el contenido de su discurso, que no debe reanudar hasta que las aguas vuelvan a su cauce. Tampoco deben quedarse todos, orador y público, pasmados en espera de que termine. Hay que distraerlos con algo relacionado con el incidente. Si logra poner en marcha el sentido del humor con una bromita o anécdota oportuna, miel sobre hojuelas.

No hace falta resultar muy ingenioso, basta con salidas un tanto simples, pues el público está también nervioso y ríe las bromas con facilidad. Recuerdo que, en Badajoz, en lugar del teléfono sonó un timbre intenso y prolongado... por dos veces. La primera puse simplemente cara de guasa mirando al timbre hasta que terminó, y al final dije en un susurro al micrófono, en simulación de confidencia: «Parece que nos dejan continuar.» Rieron. Ya digo que es la respuesta habitual, están casi tan incómodos como usted. Hay que hacer una pausa hasta que se apaguen por completo los murmullos, y sólo entonces, con vuelta al tono de voz normal, se continúa la charla. El segundo timbrado exigía algo más complejo. Se me ocurrió contarles la archiconocida anécdota de Oliveira Salazar y el embajador uruguayo. «Porrás» en portugués es un taco de primera, y era época de grandes miramientos. El embajador se llamaba Porrás y Porrás. El estadista portugués retrasaba la recepción de las cartas credenciales. Cuando la situación se hizo diplomáticamente incómoda y sus colaboradores le apremiaron, Oliveira Salazar comentó: «Más que el nombre, me molesta la insistencia.» Añadí: «Lo mismo me ocurre con este timbre.» El público rió como si nunca hubiese escuchado la historieta y fuese la más divertida del mundo. Ya le digo para su tranquilidad que estos percances aumentan la tolerancia y propensión a la simpatía de los asistentes. No hay mal que por bien no venga.

No quiero asustarle, pero todos los oradores pasamos por situaciones apuradas. La salida más airosa que conozco fue de Agustín de Foxá.

Avanzada la década de los cuarenta se creó el Instituto de Cultura Hispánica, que ahora se llama de Cooperación Iberoamericana. Su principal misión eran las relaciones culturales con los países de habla española. Nos contrataban a los conferenciantes por un mes, y nos tenían como saltamontes brincando de un país a otro, de ciudad en ciudad para que diésemos conferencia diaria y amortizar el gasto. Nos abonaban el billete de avión —en turista—, alojamiento en hoteles de poquísimas estrellas y una propineja que gastábamos en mandar flores a las esposas de los embajadores de España, que nos daban una comida en las capitales del periplo. En aquella época se viajaba mucho menos y era una ocasión excepcional para «conocer mundo» y de paso darnos a conocer. Además, a casi ninguno nos habían invitado a una embajada hasta ese momento. Aceptábamos con entusiasmo.

A mí me correspondieron esos viajes hacia el año 60 y todo fue como una seda. El pobre Foxá los realizó al principio... y de seda, nada. En todas las ciudades visitadas había exiliados españoles, agrupados en «el centro asturiano», el «centro gallego», etc., que tomaban al visitante como un emisario del régimen y adoptaban por sistema la decisión de ir a «reventar» el acto, con pateos, silbidos, etc. El pronóstico de alboroto hacía más atractiva la sesión para el público local, que abarrotaba los teatros en que tenían lugar las conferencias —tampoco en esas ciudades tenían entonces muchos entretenimientos, en los años cuarenta, no había televisión—. En ocasiones, más que una conferencia parecía una corrida de pueblo, con todos los mozos borrachos y con un garrote en la mano.

Agustín de Foxá, que, para más interés de los exiliados republicanos, era conde, diplomático y epicúreo, estuvo entre los más castigados por el público. Recitó sus poesías —es a lo que iba— por toda Hispanoamérica con acompañamiento de silbidos y pateos. Me contó que ya se había acostumbrado y que era tan emocionante como navegar a vela con viento de cuarenta nudos. En Caracas se le complicaron las cosas, pues el comité local de exiliados tuvo más iniciativa y le tiraron al escenario tomates y huevos podridos. Estos incidentes eran noticia de primera plana en los periódicos de la nación en que ocurrían, y en las de las etapas anteriores y siguientes del viaje. El nuevo destino del conde-poeta fue Bogotá. El comando de reventadores quiso superar al anterior, y los tomates y huevos

en vez de lanzarlos al escenario se los tiraban directamente a Foxá, que, entrenadísimo, seguía impertérrito desgranando versos. Al fin uno de los lanzadores mostró mejor puntería, y el huevo se estrelló contra el atril que sostenía las cuartillas. Salpicaduras pringoso-anaranjadas plagaron la chaqueta azul del rapsoda. El fragmento mayor del huevo —con un pedazo de cáscara— se posó en la solapa izquierda. Agustín de Foxá interrumpió el recitado, acercó la solapa a la nariz, olfateó ostentosamente y, acercando el micrófono a la boca, murmuró: «Los de Caracas estaban más frescos.» Logró la primera ovación unánime del viaje.

Para consolarnos de no tener el ingenio de Foxá, podemos reflexionar que tampoco nos van a enfrentar con un público como aquél.

Un amigo-enemigo: el micrófono

En situaciones normales no luchamos con la hostilidad abierta, sino con casualidades desafortunadas. Una de las más frecuentes es el zumbido del micrófono. Uno se pregunta, perplejo, a qué demonios espera el técnico de sonido para anularlo. Si es un buen técnico, el zumbido no se produce, o ya lo suprimió antes de que lleguemos. Si es el cretino de hoy, se queda tan ancho con ese pitido que taladra los oídos de todos los asistentes, que con un movimiento defensivo se tapan las orejas con las dos manos, mientras a él, por un enigma aún no descifrado por la otorrinolaringología, no le molesta en absoluto. Misterios de la acústica. A sus vecinos del piso de al lado tampoco les desagrada ese grifo, con un chillido y vibración que hace temblar todas las cañerías de la casa, y terminan el llenado de la bañera sin molestarse en abrir o cerrar un poco el grifo, con lo que cesaría el ruido. Deben de ser parientes del técnico de sonido.

Interrumpa hasta que supriman el zumbido, pues no puede castigar a los oyentes a escucharle en tormento. Cuando el «técnico» quitó ¡al fin!, el ruido perturbador, seguramente lo que hizo fue bajar al mínimo el volumen, con lo que ya no se escucha el pitido... y tampoco se le oye a usted.

Compruebe la intensidad de sonido a través del micrófono. Pregunte a los asistentes si desde algún sector de la sala no se le entiende bien.

—¿Está usted loco? ¡Cómo voy a molestar a mi público con esas pruebas nada más empezar!

Notaremos perfectamente si todo funciona de forma correcta. En caso contrario es mejor que haga lo que le he dicho. En efecto, causa una perturbación a los oyentes y a usted mismo, pero SÓLO MOMENTÁNEA, inmediatamente la olvidarán y le podrán seguir atentos. Si por timidez o inadvertencia no impone estos arreglos, está irremisiblemente condenado al fracaso. Imagine que lo ha hecho fenomenalmente, ¿sabe lo que comentarán? Escuche: «¡Qué lástima! Parecía interesante, pero desde donde yo estaba no se oía una palabra.» «¡Qué pena! Había un zumbido infernal que me dio dolor de cabeza, me tuve que marchar.» ¿Es lo que desea para un triunfo potencial suyo?

Por supuesto, estas maniobras salvadoras hay que realizarlas sin enfado aparente, con una sonrisa y en tono de voz amable. Si muestra irritación, por contagio psicológico irritará al público.

—Se enfadarán con el del sonido, no conmigo.

Aunque sea ¿lógico, parte de la hostilidad se verterá contra usted, y no le conviene. Si queremos hablar en público, tenemos que ser prácticos; nuestra meta es transmitir eficazmente el mensaje, y de forma simultánea hacerles valorar nuestro potencial —por si nos ascienden, nos contratan, etc.—. Todo lo que estorbe este fin hay que eliminarlo. Con astucia, sin estropear la buena disposición de los asistentes. Ya lo dije en el primer capítulo: al público se le mima, no se le castiga.

La megafonía es el mejor aliado o el peor enemigo del orador. No se apresure a comenzar hasta que funcione bien y lo haya comprobado. No le recomiendo el «test» que ha visto repetir tantas veces de golpear el micrófono con la yema del dedo o la uña. En efecto, sirve para saber si ese micrófono funciona, pero no para comprobar que lo hace correctamente. El golpeteo con la yema es muy audible, con el de la uña puede dejar sordos a los que están cerca de los altavoces. Ambos son estímulos muy intensos, se escucharán siempre que el micrófono esté conectado, pero no olvide que lo importante es que a usted le escuchen y LE ENTIENDAN BIEN.

Sólo hay una forma de comprobarlo: hablando. La fórmula tan empleada por los que presumen de expertos de decir: «Uno, uno, dos, uno, uno», puede quedar bien en un concurso de simplezas. La encuentro ridícula para el orador —nobleza obliga—. Otros «expertos», en vez del golpe con la yema, usan el chasquido de dos dedos cerca del micro. Lo malo es que en España, en algunas regiones, a ese sonido acuden los camareros. En otras pueden pensar que usted va a cantar flamenco. Haga una prueba de que le oyen y de que le entienden —no es lo mismo—. Como le he aconsejado para TODOS LOS INCIDENTES, enfréntese directamente con la situación, coméntesela al público, diga por ejemplo: «Señores, disculpen, es una simple prueba de sonido antes de comenzar. ¿Me oyen bien?» En el mismo tono y volumen de voz que piensa utilizar.

Si hace participar al público en la prueba, los oyentes se ponen de su parte, tienen responsabilidad compartida de que funcione bien, no los molestarán las siguientes comprobaciones.

El próximo paso es graduar el volumen. En los casos excepcionales en que realizaron una prueba previa de sonido, lo hicieron con la sala vacía.

Las condiciones acústicas son diferentes. Ahora no se oye bien. Solicite que aumenten el volumen. Con frecuencia, al elevar el sonido también inician el pitido. Pida que quiten el ruido. Desaparece... y empiezan a gritar desde el fondo de la sala: «¡No se oye!» Usted dice muy amable: «Por favor, suba un poco el volumen», y otra vez el pitido.

Calma. Intente arreglarlo usted mismo. El zumbido puede deberse a inducción de dos de los micrófonos que hay sobre la mesa. Sepárelos. Si continúa el ruido ponga en *off* todos menos el suyo. De acuerdo, sé que no es misión suya, otros debieron ocuparse, pero no lo han hecho..., ni lo van a hacer.

¿Sigue el pitido? Es una de las pocas ocasiones en que se debe renunciar al micrófono. Con menos de ochenta a sesenta asistentes no hay grave problema; si pasan de doscientos, pídale perdón a su pobre laringe, y póngase una bufanda al salir.

Antes de comenzar a hablar hay que colocar el micrófono a la altura adecuada, un poco más bajo que nuestra boca —ante los labios, nos tapa la cara—. Suelen tener una rosca o flexo que facilita la adaptación. Durante todo el discurso hay que mantener la misma distancia; en caso contrario, surgen variaciones indeseables en la intensidad del sonido.

Aprender a moverse con soltura, accionar sin variar la distancia entre nuestra cabeza y el micro exige entrenamiento.

—¿Pretende que haga ejercicios en mi casa con un micrófono?

Por supuesto. Si quiere jugar al tenis, o al golf, también hay que entrenarse, y hablar en público es mucho más importante.

El tema tiene tal trascendencia para su futuro como orador que le vamos a dedicar el capítulo siguiente.

Capítulo V. La familiarización con el micrófono

Comprendo que el capítulo anterior resulte un tanto alarmante. No se preocupe, es para una etapa posterior, cuando tenga auditorios muy numerosos.

—Entonces, ¿por qué nos lo coloca ahora, en vez de seguir un orden?
Es más divertido.

—No leo este libro para divertirme, quiero aprender a hablar en público.

Se puede combinar. Aprenderá más fácilmente si lo toma con buen humor. Hay un motivo de tipo psicológico: en la dificultad inicial existe un importante factor de miedo. Puede designarlo como timidez, ansiedad en la relación social, fobia a llamar la atención, bloqueo, etcétera.

La risa, el humor, tienen un importante papel en el dominio de la angustia. Nos conviene aprovecharlo para romper la barrera que le separa de la facilidad de actuar en público. Cultive reírse de sí mismo, pues es una forma estupenda de lograr que nos importe menos que otros se rían de nosotros.

Entre los temores que le bloquean está el de hacer el ridículo. Una forma de vencer el miedo es familiarizarse con lo que teme. Manipular el objeto temido. En las páginas siguientes le voy a estimular a que haga el ridículo a fondo, y simultáneamente a entablar una relación íntima con el futuro objeto de preocupación: el micrófono. Hay pocas piruetas tan atractivas como lograr beneficios de un potencial enemigo.

El ridículo lo va a hacer a solas, sin que nadie se entere, y utilizará precisamente el micrófono.

Sirve cualquiera que se pueda conectar a un magnetófono o *cassette*, de los más baratos.

El diálogo a solas con el magnetófono es un ejercicio fascinante. Cierre bien la puerta de su cuarto. Elija un párrafo cualquiera de un libro. Léaselo al micrófono.

Al escuchar el resultado de la primera sesión va a notar un escalofrío, y una reacción de pánico: «No se puede hacer peor; yo esto no lo repito en

público.»

Tiene razón, le tirarían piedras. Consuélese: TODOS hemos pasado por el susto de la primera grabación de nuestra voz. Nos parece horrorosa. No cometa el error de borrar esa grabación histórica, guárdela para comparar con las de las próximas semanas.

Los motivos del justificado espanto son varios. Primero, la vivencia de extrañeza de la propia voz. Ocurre a casi todas las personas. No reconocen la voz como la suya, y además no les gusta; por tanto, usted no es una excepción. Segundo, la inexperiencia. Tercero, se suele seleccionar mal el texto a recitar o leer.

Cuarto, y más importante, no existe nada más difícil que hablar bien en voz alta encontrándose a solas.

Los no profesionales que han actuado en radio y en televisión, casi unánimemente encuentran más fácil el último medio. Hay cámaras y focos, gente en el estudio, se tiene la impresión subjetiva de dirigirse a «alguien», es un ambiente menos artificial que el de la radio. En la radio, en un pequeño estudio con los auriculares puestos, el novicio se siente indefenso. Si la entrevista la realizan por auriculares, queda aislado en un cuarto insonorizado. Es la situación más difícil... y la más parecida a la suya cuando ensaya a solas con el magnetófono y para colmo no tiene interlocutor. No le extrañe que haya salido tan mal en las primeras sesiones.

Haga muy breves las experiencias iniciales, máximo de cuatro minutos. Puede repetirlas dos veces cada día. No más.

En cuanto se le pase el primer susto comenzará a divertirse. Más aún, es INDISPENSABLE QUE LOGRE DIVERTIRSE con el ejercicio, que espere con cierta impaciencia el momento de repetirlo. Éste es uno de los motivos por los que le aconsejo la brevedad.

Debe aprender a burlarse de sí mismo, a tomar sus fracasos con sentido del humor. Es muy buen ejercicio caricaturizar, exagerar hasta el disparate.

Muchas personas con poco oído para los idiomas, si se mofan parodiando a alguien que habla bien una lengua extranjera, en la exageración pronuncian ese idioma mucho mejor de lo habitual en ellos. Haga lo mismo ante el micrófono con su propia lengua. Quedará sorprendido.

Aconsejo que el período de cuatro minutos lo divida en dos partes iguales. En una leerá un texto anodino; por ejemplo, un parte meteorológico; en tono eficaz y un tanto indiferente. En los otros dos

minutos dé rienda suelta a ese actor en potencia que todos llevamos dentro. ¿Cree que el teatro hubiese persistido a través de los siglos si esto no fuese una realidad absoluta? Ocurre que el común de los mortales tenemos a ese actor atado de pies y manos por una serie de inhibiciones. Vamos a cortar las ligaduras.

Los españoles necesitamos romper muchas inhibiciones para «actuar». El italiano es una lengua melódica; en Italia entonan al hablar, dan ritmo a la frase; hasta cierto punto actúan en cada conversación. Lo mismo con el portugués tal como lo hablan en Brasil. En Argentina lo hacen con el español. Nosotros no. Especialmente en Castilla no nos permitimos esas fantasías de los argentinos: «¡*Pero qué líiiiiindo!*».

Estamos acostumbrados a tallar las palabras como si fuesen de cristal de roca, con aristas nítidas. Es un tono melódico seco, cortante, de modulación difícil. Quien lo hace bien, logra un nivel de austera elegancia y de belleza de lenguaje difícil de superar. A la menor ausencia de flexibilidad queda monótono.

Los dos minutos del parte meteorológico dígalos en imitación de un limpio acento castellano. En los otros dos tírese «a tumba abierta», como dicen de los ciclistas que bajan despendolados por una carretera de montaña. En el vértigo está la diversión y, ya lo sabemos, hay que divertirse.

A partir del cuarto día puede permitirse sesiones de seis minutos. Desde el décimo día, de diez minutos. Dos diarias, tal como antes hemos convenido.

Para esta primera fase arriesgada puede empezar con una caricatura, cuanto más exagerada mejor, precisamente de mis buenos amigos argentinos. Probablemente recuerda fragmentos de la letra de algún tango famoso. Son perfectos para la tarea que recomiendo.

—¿Por qué con acento argentino?

Por la exagerada libertad de énfasis que antes hemos comentado («*líiiiiindo*», «*sos un boluuuuudo*»), tan opuesta a nuestro rigor.

Por cierto, asegúrese de que ha cerrado bien la puerta y que nadie escucha, porque su familia puede pensar que se ha chiflado, o que tiene una emisora clandestina y habla en clave.

Volvamos a los tangos.

—No me gustan los tangos.

Es indiferente; se trata de un ejercicio de rehabilitación oral. Los tangos no los cante, ¡dígalos! Los mejores para nuestro propósito son los antiguos. Aunque no le gusten, quizá recuerde fragmentos de alguno: *Adiós, muchachos, compañeros de mi vida... Corrientes, tres cuatro ocho... Sola, fané y escangallada...*

Este último es una obra maestra de adaptación del texto para una música:

Sola, fané y escangallada, la vi esta madrugada, salir del cabaré...

A ver cómo se las arregla para decirlo sin ritmo de tango. Lo lleva clavado en cada sílaba. El autor del texto, Discépolo, era un libretista genial. Precisaré varios ensayos antes de lograrlo. ¿Apostamos?

La esencia del ejercicio consiste en romper el condicionamiento, el hábito adquirido palabra-música y, a la vez, dar la máxima entonación, pero distinta de su melodía.

Para no amanerar la gimnasia de dicción, otro día, en lugar del tango, utilice el chotis *Madrid*, de Agustín Lara (*Madrid, Madrid, Madrid, en México se piensa mucho en ti...*), sin cantarlo; hay que «decirlo», y sin acento madrileño de actor de comedia de Arniches.

—¿Le importa explicarme el motivo de este juego tan extraño de los tangos y chotis? Nunca recibí un consejo tan extravagante.

Hay un motivo técnico y uno psicológico. El psicológico es el que usted acaba de intuir, convertir el ejercicio en un juego. Bastante va a penar en la preparación de su primer discurso, ahora toca divertirse. En caso contrario odiará la tarea y dejará los ejercicios antes de tiempo.

Pretendo que los convierta casi en un vicio.

El propósito técnico es el descondicionamiento de automatismos. Con la ruptura de hábitos adquirirá una insospechada libertad de entonación. Esa que no tenemos los españoles, tan encorsetados en el rigor de lenguaje. Si lo practica lo suficiente, exagerando de forma delirante, pronto podrá decir lo que quiera y como quiera. Un importante problema pendiente es elegir bien lo que quiere decir, pero es materia de otro capítulo.

En una nueva fase —en la semana siguiente— invierta las entonaciones. Diga el tango o un poema de amor que le guste, con la frialdad del parte meteorológico, y el parte meteorológico, o un fragmento de una columna de la guía telefónica, en el tono apasionado del más ardiente poema de amor. Escúchese en el magnetófono una y otra vez; repita con más exageración, cambie los tonos, juegue.

A los quince días del comienzo es el momento de escuchar el fragmento grabado el primer día y que ha tenido pudorosamente guardado. A continuación repita el mismo texto en la *cassette* varias veces. En tono apasionado, con acento francés, imitando a un inglés de opereta, como un niño, como una vieja...

Haga piruetas circenses con las palabras. Usted mismo no podrá creer los progresos que ha conseguido en tan poco tiempo. De todos modos sea prudente, y no ponga en marcha delante de nadie el magnetófono. El entrenamiento tiene gracia como concesión narcisista, no exhibicionista.

Ya es «amigo entrañable» del micrófono, no hay secretos entre los dos. Ahora tienen que prepararse para actuar juntos ante el público.

Coloque el micrófono en las distintas posiciones sobre una mesa, en un soporte para hablar de pie, colgado en «collar» o llévelo en la mano mientras pasea. Actúe, mueva los brazos y las manos, cambie de posición en la silla y compruebe que mantiene la distancia con el micrófono.

Como dicen los chinos, ha dado un gran paso hacia delante (ahora que lo pienso, esa vulgaridad la dicen en todas partes).

—Oiga.

Diga.

—Que yo no quiero hacer lo de los tangos.

¿Por qué?

—Me da la risa floja. Además está usted en la luna, pues esas letras ya no las cantaba nadie cuando yo nací, no las conozco.

Pues no las utilice. Use un poema de García Lorca, o el «puedo prometer y prometo...» de Suárez, o eso tan bonito del «*toro enamorado de la luna*», al que le ocurre algo que no recuerdo «*en la maná*».

—Vale.

Capítulo VI. Ejercicios ante el primer espectador

Hasta ahora los ejercicios fueron en solitario. Está en relación fraterna con el dichoso micrófono. Es capaz de lograr modulaciones y caricaturas. Ha roto las ataduras de muchas de sus inhibiciones.

Hoy iniciará la preparación seria, no la grotesca que fue necesaria para liberarle. Se ha enfrentado consigo mismo, corresponde hacerlo con otros.

En el adiestramiento diario, en el que seguirá utilizando el magnetófono y bien cerrada la puerta de su habitación, habrá dos variaciones: lo hará ante un espejo —usted mismo será su primer espectador—, y a partir de las primeras sesiones ya no leerá ni repetirá fragmentos de otros, puede hacer intentos de elaborar el contenido de su discurso.

El espejo es un objeto mágico y fascinante; desde que la humanidad lo descubrió nunca ha renunciado a él; pocas cosas nos interesan tanto como nuestra identificación visual. El espejo tiene muchos usos, normales y patológicos, sirve para retocar el peinado... Y la oratoria.

Busque un espejo del mayor tamaño que le sea posible, y colóquese frente a él. Mírese atentamente y repita alguno de los temas de antes: un parte meteorológico o una caricaturización. Le producirá una mezcla de risa y de vergüenza. Es la reacción normal.

Ocurrirá algo parecido al efecto de escuchar la primera grabación: «Qué aspecto tan ridículo; yo esto no lo repito.» Repítalo, es penoso, pero necesario.

En el capítulo anterior le aconsejé dos posibilidades: el tono neutro o la exageración. Ante el espejo comienza el entrenamiento de la naturalidad.

Intente repetir el parte como si fuese un buen locutor de radio o televisión, dándole el énfasis necesario para hacer la escucha más interesante. Repita una y otra vez. Ya no se trata sólo de un adiestramiento acústico como antes; debe analizar sus gestos y posturas. Fíjese en cómo mueve las manos y el cuerpo. Relájese, hágalo de nuevo y verá que le sale mejor.

Los mediterráneos movemos demasiado las manos al hablar. Para actuar en público es un inconveniente. Repita fijándose sólo en sus manos. Otra vez con atención a la mímica. ¿La sonrisa es natural o le sale una mueca? A relajarse y repetir: «Disculpe, yo no sé relajarme.»

Prueba de que es hombre; a las embarazadas ya las han enseñado para el parto sin dolor.

De una forma o de otra, a casi todos nos han mostrado cómo relajarnos: en unas clases de yoga, en un entrenamiento deportivo, etc. Si usted tiene la mala suerte de no haber practicado, ahora es el momento. Algún amigo suyo sabrá realizarlo bien, pídale que le enseñe.

En esencia consiste en distender la musculatura y hay multitud de técnicas. La más fácil recomienda realizarlo acostado, comience en esa posición. Cierre los ojos y respire pausadamente. Piense en una imagen neutra; por ejemplo, en un paño de terciopelo negro. Tome conciencia del ritmo de la respiración. Concéntrese en relajar primero los músculos de la cabeza y cuello. Que la cabeza caiga con todo su peso en la almohada. Pensará que la musculatura facial se habrá distendido. Habitualmente no ocurre así: hay que concentrarse en que los párpados reposen, que no estén contraídos; luego aflojar los labios, la lengua, la frente, las mejillas.

Al lograrlo comprobará que le habían quedado muchos músculos contraídos. Siga con el mismo esquema con las manos, los brazos y las piernas, el abdomen, el tórax. Deben quedar todos los músculos flácidos. Alternativamente vuelva a concentrar la atención en los movimientos respiratorios, lentos, profundos.

Es bueno hacer una comprobación. Sin contraer ningún músculo que no sea indispensable para la acción, lleve la mano derecha a la izquierda y levántela, con el antebrazo en unos 45 grados sobre el lecho. Suéltela, y mano y antebrazo deben caer con la fuerza que corresponde a su peso, ni más ni menos.

Si queda satisfecho, son suficientes unos cinco minutos. Al prolongarlo hay posibilidad de quedarse dormido.

Una vez que acostado lo consiga fácilmente —necesitará unos días—, debe intentarlo sentado. Acuda a la silla que tiene ante el espejo. Si es joven, puede que no haya visto a un cochero en el pescante, en postura de descansar adormilado. Lo habrá contemplado en muchas películas de época. Ésta es la mejor posición: sentado, con las manos en reposo sobre los muslos y la cabeza inclinada por su propio peso.

En esta postura debemos seguir los mismos pasos que en la cama. Respiración, párpados, boca, etc.

Ya aprendió a relajarse. Cada vez que se encuentre incómodo o decepcionado en uno de los ensayos de oratoria, relájese en el asiento antes de la nueva intentona. Basta con un minuto o dos. Repita el ensayo una vez relajado.

En el capítulo IV describí una serie de situaciones incómodas para el orador —alarmas que suenan, megafonía que no funciona o que da un pitido ensordecedor, reacción hostil del público, etc.— que a usted le extrañó que las relatase antes de otros temas más propios del principiante. Lo hice para que ahora pueda usted imaginarse en una de ellas. Mírese en el espejo, analice cómo reacciona, actúe como cree que debería hacerlo.

Ensaye a hablar de pie en lugar de sentado. Compruebe en qué posición le es más fácil y natural. Procure usarla en su futuro de orador, cuando las circunstancias no le fuercen a la otra postura.

Por lo común, al iniciar la tarea ante el espejo hay un retroceso, se hace peor que solo ante el micrófono. No se decepcione. No lo compare con las últimas actuaciones antes del espejo, sino con la primera grabación (consérvela). Vea que ha progresado mucho.

—Después de verme la primera vez en el espejo, creo que me ha traumatizado el fracaso y que no voy a reponerme.

Se repondrá pronto si continúa con el entrenamiento. Mire: le contaré mi primera experiencia oratoria; es improbable que la suya sea más demoledora. Ocurrió poco antes de terminar nuestra guerra civil. Tenía doce años y estaba interno en un colegio de jesuitas. Éramos unos trescientos alumnos entre todos los cursos, y comíamos juntos en un inmenso comedor alargado que en el centro de una de sus paredes tenía un pulpito. Nos dejaban hablar sólo durante una parte de la comida; al principio subía al pulpito uno de los profesores y hacía una lectura, siempre aburrida.

El profesor de literatura hacía pinitos de poeta. Escribió unos sonetos laudatorios al fallecido general Mola. Quedó tan satisfecho de su proeza lírica, que decidió hacerla pública. Tuve la mala suerte de que me eligiese para recitarlos, durante la comida, desde el pulpito. Aún no había vencido mi timidez infantil, y puede imaginarse con qué temblor de piernas subí la escalerilla.

Los versos eran larguísimos, y un ladrillo de mil pares de diablos. Los dije pésimamente desde la primera palabra, y duró tanto el recitado que a

mis condiscípulos, que estaban callados a la fuerza y de muy mal humor, les dio tiempo para acordar su acción. Por el largo pasillo central paseaba solemne, y también de mal humor por ver cómo le degollaba sus versos, el profesor-poeta. Según caminaba el vate, a sus espaldas todos mis condiscípulos me miraban, sacaban la lengua y movían los dedos de las manos con los dos pulgares junto a las orejas. Cuando el curilla llegaba casi a un extremo, había doscientos ochenta tipos haciéndome las muecas. Daba la vuelta y comenzaba la escala desde el otro extremo, banco a banco, y todos los que estaban de cara al profesor, serios como estatuas egipcias.

Comprendo que fue una escena muy divertida... para ellos. Me produjo una enorme congoja y tardé años en atreverme de nuevo a actuar en público.

Lector amigo, imagínese que es ahora la víctima de esa broma colectiva. Mírese en el espejo. Supere la situación. Repítala utilizando otros recursos. No olvide analizar su tono de voz, inflexiones, pausas, movimientos de manos, expresión facial, etc. Mejórelo en el ensayo inmediato, otra vez, y otra.

Naturalmente puede usar otra escena en lugar de ésta, las hay peores. Si se va a dedicar a la política, o en una reunión tumultuosa de accionistas de una sociedad que no marcha bien, puede enfrentársele algún espectador con insultos y acusaciones, justificadas o calumniosas.

No le sirve continuar con el texto preparado, tiene que improvisar. Debe ir almacenando en la memoria alguna frase que le sirva en estas situaciones: «Perdone un momento, todavía tengo yo el turno; si nos ofrece la cortesía de escuchar correctamente, yo tendré mucho gusto en oírle cuando le corresponda el uso de la palabra.» Puede no callar al energúmeno, pero habrá puesto de su parte a la mayoría del público.

Estas frases y otras similares, un tanto tópicas, son facilísimas de imaginar en su habitación; muy difíciles de improvisar ante un público hostil. Aprenda unas cuantas salidas de este tipo en sus ensayos. Piense que le ocurre, reaccione. Si algún día le sucede en la realidad, tendrá automatizada la respuesta.

Improvisar con fortuna es difícil. Debe ensayarlo si piensa que tendrá que hablar en público con frecuencia. Muchos oradores que acuden a un acto público llevan escrita su «improvisación», por si les piden que intervengan. En realidad es buena técnica. No ha de llevar escrita su posible

intervención, pero al menos tener imaginado el guión, alguna idea..., por si acaso.

Prepare un discursito. Finja que a la mitad ocurre algún incidente que le obliga a cambiar el final, improvise. Al realizarlo muchas veces, e imaginar situaciones difíciles y diversas, llega a automatizarse —en realidad a tener aprendida— la improvisación.

La precisión de improvisar puede ocurrir incluso con público favorable. Acostúmbrese. En sus alardes oratorios ante el espejo intercale improvisaciones. Es lo que dará más sensación de naturalidad cuando lo haga ante un público real. Alguien le presentará y dirá algo. Al iniciar usted su intervención aluda a alguna de las frases que acaban de pronunciar, haga cualquier comentario aunque sea tópico. Los espectadores recibirán una impresión de naturalidad, de que no lo lleva todo aprendido. Es refrescante par ellos y positivo para usted.

Muchos oradores conocidos, casi profesionales, no aprendieron a improvisar, y sueltan el disco pase lo que pase... Con mal resultado.

Recuerdo una situación que lo demuestra. Hace pocos años, los grandes empresarios valencianos Lladró organizaron en Madrid una gran exposición de las mejores piezas de sus talleres. Su relaciones públicas imaginó una gran cena de presentación como acto inicial. Me propuso intervenir con algún orador más. Pensé que era muy fácil, bastaba con exponer la maravillosa impresión recibida al pasear por la Quinta Avenida de Nueva York y ver el gran escaparate de nuestros compatriotas los Lladró. Impresión que se repetía en todos los aeropuertos del mundo y en ciudades tan lejanas como Tokio o Hong Kong...

Preparé solo ese esquema. Al llegar me enteré de que íbamos a intervenir siete oradores —tremendo error, como explicamos al principio del libro—, y yo era el quinto. Comenzó el primer orador: «Impresión en la Quinta Avenida... Tokio... Hong Kong.» Tocó el turno al segundo: «Quinta Avenida... Hong Kong.» Parece increíble en gente tan experimentada, pero los cuatro primeros repitieron exactamente el mismo disco, era lo que llevaban preparado y no fueron capaces de variar. Confieso que pasé apuros, no se me ocurría nada; por fortuna, al ser el quinto tuve tiempo de pensar. Comencé: «Queridos amigos —pausa—, no temáis —pausa prolongada y cambio de tono—, no voy a hablaros de la Quinta Avenida ni de Hong Kong» —pausa interrumpida por aplausos.

¿Qué más dije?, no lo recuerdo ni tiene la menor importancia; comprendí que debía intervenir menos de dos minutos; nadie escuchaba, estaban hartos. Bastó con la frase inicial y la extrema brevedad para que aplaudiesen al terminar. En realidad aplaudieron a todos. Era gente bien educada, y con un sentimiento general de admiración y simpatía por los homenajeados, los hermanos Lladró.

No cuento esta anécdota para presumir de improvisador —en otras ocasiones no he sabido salir airoso—, sino porque es lo que tiene que intentar cuando imagine una situación similar ante el espejo: salir del apuro con cualquier tópico y extremar la brevedad. Ensáyelo muchas veces.

También detallo mis frases iniciales para resaltar la importancia de las pausas. Son esenciales, refuerzan o debilitan el efecto del texto. Los autores teatrales se esmeran en especificar cuándo el actor debe hacer una pausa y cuál será su duración. Por algo será.

Las pausas sirven a dos intenciones: dar énfasis y restar monotonía. Los buenos oradores las emplean con astucia y cambian de tono tras cada interrupción. Las usan antes de proporcionar un dato importante: «¿Desean saber la edad de la asesina? —pausa, cambio a tono solemne y ritmo muy pausado—. ¡Catorce años!» «Señores accionistas, los beneficios de la sociedad en este ejercicio —pausa prolongada, acentuación del énfasis— dan una cifra récord —pausa breve, tono optimista— de...» «Quizá piensen ustedes que les traigo un producto similar a los de la competencia —pausa breve—; hoy estamos ante un logro excepcional en nuestro mercado —pausa prolongada—; tengo la satisfacción de ofrecerles —pausa, cambio de tono— que sean ustedes los primeros vendedores que conocen un producto radicalmente nuevo, y que por tanto —pausa, tono confidencial— se puedan beneficiar de su comercialización.»

El ser humano, y no somos una excepción entre muchos animales, tiene dos tipos de reacción ante el peligro o el miedo: quedar paralizados o salir corriendo.

Una vez superada la situación de bloqueo, los oradores principiantes tienden a correr. Acabar cuanto antes. No utilizan la brevedad, que sería buena, sino la velocidad, que es mala.

A la carrera es muy difícil transmitir eficazmente un mensaje. Diga menos cosas, elíjalas bien, y busque énfasis y rotundidad.

El uso bien planeado de las pausas facilita el ritmo, quita monotonía, da tiempo de consultar de reojo el guión y estimula la curiosidad de los

oyentes. Cronometre la duración de su discurso y haga pruebas a diferente ritmo, prolongando y acortando las pausas.

Igual que en todos los terrenos, no hay que pasarse. En un mensaje trivial, teatralizar desmedidamente es una petulancia que el público no va a perdonar. En Inglaterra lo llaman «la pomposidad del tonto», en Alemania definen a quien así actúa como «el burócrata solemne». Me resisto a escribir cómo lo motejamos aquí. No agrada en ninguna parte. Evítelo.

Debemos recordar que la comunicación con un auditorio no es sólo sonora, también visual. Hicimos reflexiones sobre cómo conviene que nos vean. Es indispensable que el orador también los vea a ellos, tiene que mirarlos a la cara, a los ojos, a todos los espectadores. En los ejercicios ante el espejo mírese a usted, no olvide mirar también a los imaginarios espectadores, a todos.

—Pero, bueno, ¿me está usted tomando el pelo? ¿Cómo voy a mirar a un público que no existe?

Lo suplen todos los objetos reflejados en el espejo: la pared opuesta, el perchero con la gabardina, ese cuadro horroroso que le regaló un amigo que pinta, el armario, etc. Mírelos por turno, salte de uno a otro. Vuelva a analizar su propia imagen.

Los oradores que permanecen sin levantar la vista de las cuartillas o la dejan fija en un punto no establecen buen contacto con su público. Interponen una barrera de incomunicación.

El pasear la mirada por el auditorio, cosa necesaria, tiene una curiosa trampa en la que todos caemos alguna vez: quedar fascinados por ese espectador de las primeras filas que asiente con movimientos afirmativos de su cabeza.

Me ocurrió en la primera conferencia en México. Un caballero canoso, de porte impecable, parecía asentir a cada una de mis afirmaciones. Lo hacía con tanta frecuencia que permanecí como hipnotizado. Sin percatarme, para mostrarle gratitud, le dediqué atención preferente durante casi todo el discurso, con olvido perjudicial de los demás asistentes. En la cena con los organizadores del acto obtuve información sobre el asentidor. Es un industrial muy conocido en la capital azteca, padece un tic nervioso que le obliga a hacer esos movimientos verticales con la cabeza. Se refieren a él con un mote cruel: «Muñequita, di que sí.» ¡Y le dediqué toda la sesión!

Entrenamiento colectivo

Hemos superado la fase de entrenamiento en solitario.

—Eso será para usted; yo no logro eliminar el bloqueo. Paso muy mal rato antes de comenzar, parezco paralizado. Luego, una vez que arranco, todo va mucho mejor. He notado que si tomo un par de copas sufro menos antes de comenzar.

Lógico, hay muchas personas que sufren antes de comenzar; se denomina «aprensión ansiosa» y es un tormento. Algunos estudiantes bien preparados, al llegar al examen oral y corresponderles una pregunta que han trabajado bien, se bloquean, son incapaces de decir una palabra y los suspenden; una y otra vez. Es una tragedia.

En tales casos extremos alguien les recomienda acudir a un psiquiatra. Buena idea, los puede ayudar. En general se hace una psicoterapia breve para la disminución de la angustia de base. La relajación ayuda. Si continúan con el nudo en el estómago les recetamos cualquier medicamento ansiolítico, de los más inofensivos, para las horas anteriores al examen.

Del mismo modo que algunas personas que padecen fobia al avión son capaces de viajar apoyados en una de estas medicaciones; el estudiante aprueba el próximo examen.

Nunca utilice el alcohol. Es un potente modificador del estado del ánimo y puede emplearse para este fin, para pasarlo bien o por el placer gastronómico. Es peligrosísimo usarlo como tranquilizante. Lo hacen muchas personas: tímidos para atreverse a ir a una reunión, algunos actores que, aunque profesionales, también sufren del «pánico a la escena», y algunos oradores, tal como me ha dicho. Dado que la situación se repite, toman las copas con frecuencia, no porque les guste, lo usan como medicamento ansiolítico... Y parte de ellos se hacen alcohólicos sin darse cuenta y del modo más tonto.

—Pues el alcohol es un elemento natural, y esas medicinas que recomienda son productos químicos; he oído que muchos se hacen adictos. Prefiero no usar pastillas.

También yo. Las reservamos para el caso extremo de quien no logra superar sin enorme sufrimiento el «pánico a subir al estrado», y a las que no

les bastó con la relajación o la psicoterapia. Tienen derecho a aliviarse, con algo que correctamente utilizado no tiene riesgos.

—Dígame el nombre comercial de alguno.

Prefiero que le pregunte a su médico; le conocerá y sabrá cuál es el adecuado para usted. Elegimos entre los de acción rápida y que no provocan somnolencia, ni restan capacidad intelectual; existen muchos y aparecen otros nuevos cada pocos meses. De todas formas, la reacción a los medicamentos que influyen el sistema nervioso tienen insospechadas variaciones individuales. Seguramente conoce a alguien que toma café después de la cena para dormir mejor; si lo hace usted queda despierto media noche. Exactamente ocurre con los ansiolíticos suaves. Tanto el estudiante como usted deben probarlo un día en el que no tengan ninguna obligación importante. Valorar si, contra lo previsto, le da sueño o le embota. Sólo comprobado que le sienta bien, que le aligera de la ansiedad y no le resta agilidad física y mental, se puede ayudar con la medicación el día del examen o de la actuación.

—¿No nos iba a hablar del entrenamiento colectivo?

Tiene razón, ha llegado el momento.

—Y ¿cómo reúno al «colectivo» para que me escuche?

Ya que ha trabajado esforzadamente en el adiestramiento, es lástima que una primera actuación frustrante, como la mía en el internado, le haga retroceder.

Para saber nadar hay que nadar, pero puede hacerlo solo. Para jugar al fútbol precisa compañeros, y muchos partidos. Lo mismo ocurre con hablar en público. Lo mejor es entrenarse ante un auditorio.

—Volvemos a lo mismo. ¿Cómo lo consigo?

Hay muchas formas. Puede ofrecerse en la parroquia, o en el taller de poesía del partido, a dar clases de algo a unos niños. La enseñanza, a cualquier nivel, es el mejor campo de entrenamiento para lo que a usted le interesa.

La oferta profesionalizada se la brindan esos cursos de que hablamos en el primer capítulo. Suelen ir dirigidos de modo especial para vendedores o ejecutivos; sin embargo se adaptan a cualquier necesidad profesional. Además de los consejos y del asesoramiento práctico de los profesores, tiene en cada clase la ocasión de dirigirse a un auditorio, el de la clase, y recibir la valoración crítica de un profesional. Como contrapartida, cada vez que habla le corresponde tragarse las veinte actuaciones de sus compañeros

de clase. Tiene su parte positiva: al presenciar los errores de otro, y cómo se los intenta enmendar el profesor, se aprende tanto, y a veces más, que en nuestro ensayo.

La gran mayoría de las personas que han participado quedan satisfechas. Son caros, y pueden no existir en el lugar de su residencia.

En tal caso, si desecha la parroquia o el local del partido, la mejor solución es buscar entre sus amigos y conocidos, y reunir tres o, si le es posible, a otros cinco con la misma aspiración de entrenamiento colectivo.

Convenga con ellos resistir un mes, a tres reuniones semanales. Para la representación necesitamos un escenario. En la habitación en que se reúnen coloquen cinco sillas en dos filas, y así imitar un auditorio. Para el que habla hay que improvisar una tarima. Basta un sólido cajón de madera, o resignarse a subir a una silla.

Quien toma el turno debe estar claramente diferenciado de los demás y mimetizar la situación de un orador. Por ejemplo, tenga el micrófono en la mano o en la mesa, aunque esté apagado (para cinco oyentes es absurda la megafonía). En otra sesión imaginarán estar en una asamblea laboral, o en una reunión con los otros vendedores de la empresa, o en un consejo de administración en torno a una gran mesa.

En cada ocasión prepare e improvise parlamentos apropiados para la situación imaginada. Tras cada actuación hagan los cinco restantes los comentarios críticos.

Es la parte más espinosa; por eso le recomendé las lecciones a los niños. El grupo es de principiantes, las críticas no son de un experto, son de unos ignorantes. Pueden herir el amor propio y perder un amigo. No lo olvide en ningún momento a llegar a la valoración crítica de sus compañeros, ni cuando ellos hacen la suya. Aunque sean principiantes, no es nada nuevo eso de «la paja en el ojo ajeno antes que...». Estudie muy atentamente cada actuación de los miembros del grupo. Aprenderá mucho con sus defectos. No se los comente todos, sólo alguno y de forma delicada. Recuérdelos en el momento de su actuación. Procure no imitarlos. Si a las doce sesiones no se consideran suficientemente adiestrados, pueden continuarlas.

—¿Cómo hago las intervenciones: las leo o me las aprendo de memoria?

Leer o no leer, ése es el problema.

Al principiante le tranquiliza llevar escrito el discurso. Es lógico, tiene miedo de que se le quede la mente en blanco. Disponer del texto escrito ante los ojos es una tabla de salvación, pero —siempre hay un pero— es más difícil leer bien ante espectadores que hablar en público.

Deliberadamente utilicé la frase «el texto escrito ante los ojos». Ése es el principal peligro, que se quede todo el tiempo con los ojos fijos en las páginas y no mire al público.

Entre los centenares de personas a quienes escuché como oradores, uno muy destacado entre los mejores era mi maestro el doctor don Gregorio Marañón. Leía todas sus conferencias. Incluso textos tan breves y tan informales como la presentación de un colega en las sesiones clínicas del hospital procuraba llevarlos escritos. Eran intervenciones perfectas, magistrales. Cada palabra elegida con el máximo cuidado y discernimiento.

También suelen leer magníficamente algunos autores teatrales. Quedé pasmado de admiración al escuchar a Joaquín Calvo-Sotelo o a Torcuato Luca de Tena la lectura de la comedia o drama que acababan de escribir. Decían el papel de cada uno de los protagonistas mejor de como luego lo veríamos realizar en el escenario a los actores.

Son excepciones asombrosas; pocas personas logran tal nivel de comunicación con la lectura en voz alta. Resulta más fácil si hablamos sin leer. Ya lo habrá comprobado en sus ejercicios ante el espejo.

—Ante el espejo no me importa, pero no me atrevo a subir al estrado sin los papeles.

Lo comprendo, por eso le estamos dando tantas vueltas al asunto.

La cosa es aún más complicada de cómo se imagina. Si se lo aprende de memoria, con un gran esfuerzo, y comprueba en varios ensayos que no se le olvida una palabra, sigue ante un peligro: que al hablar frente al auditorio «lea mentalmente». Se olvidará de los espectadores para estar pendiente de su memoria y que no falle una sola palabra. En realidad no «dice», «lee»; aunque no tenga papeles, lee de su memoria. Tendrá el mismo distanciamiento del público que si usa las cuartillas.

—Para tal resultado, prefiero evitar esfuerzos, tiempo y angustias y llevar los papeles.

De acuerdo, y en seguida expondré los recursos o «trucos» de oficio, por si en el futuro precisa presentar un discurso de cincuenta minutos. Reconozca que si va a dirigirse a vendedores de la empresa para un mensaje como: «La compañía les brinda la oportunidad de ofrecer a los clientes un

producto nuevo y con claras ventajas sobre la competencia. También con una oportunidad poco común de beneficios económicos para ustedes. Tienen que estar conscientes de la necesidad de familiarizarse a fondo con todas sus características.» Llevarlo escrito es matar pulgas con un cañón. Dará impresión de ineptitud, es mejor que no actúe. Tampoco lo memorice. Apréndase bien y clave en la memoria las pocas ideas que contiene, y expóngalas con naturalidad, como haría en casa a unos amigos.

Repita el ensayo ante el espejo, ante ese grupo que formó, si todavía no se han peleado. Memorizado el mensaje, léalo mentalmente palabra a palabra. Luego el mismo contenido sin repetir el texto; exponiendo las mismas ideas con libertad de cambiar algunas palabras. Notará una impresión de mayor naturalidad. Los consejos que dan los distintos profesionales para cuando no tenemos más remedio que leer son siempre los mismos:

a) El ideal es mirar alternativamente los papeles y las caras de los espectadores. Tenga subrayada cada idea básica, para con sólo esa lectura mental «improvisar» el modo de expresarla; tal como se ha adiestrado a hacerlo con el mensaje comercial del párrafo anterior. Mire ,por turno a distintos puntos de la sala. No sólo a los espectadores de las primeras filas, también a los más lejanos; aunque por los focos de luz del estrado usted no consiga verlos.

b) Para mitigar el efecto de monotonía, apóyese en las pausas y en los cambios de tono de voz. Ha estado semanas ensayándolo. Disfrútelo ahora, no se inhiba.

c) Evite los términos técnicos y el lenguaje ampuloso. Al escribir tendemos a ponernos demasiado solemnes. Puede tomar las mismas ideas y expresarlas deliberadamente en un lenguaje coloquial esmerado. Ya le recomendamos al principio de la obra que se acostumbre a diario, en la vida cotidiana, a hablar de una forma que no tenga que avergonzarse si un altavoz escondido hace públicas sus palabras. Procure evitar la repetición de los mismos vocablos en una frase. Por ejemplo, en lugar de decir «diferentes caminos para llegar a diferentes destinos», puede sustituir por «diferentes caminos para alcanzar distintas metas». No resulta ninguna proeza lingüística, lo puede hacer cualquiera. (Reconozca que no lo hace casi nadie, ésa va a ser su ventaja.) Es una buena ayuda para combatir la monotonía, la pesadez. Ensaye una y otra vez estas variaciones. Esté

pendiente en sus conversaciones de realizarlas de forma constante. En cuanto sea un hábito se le ocurrirán espontáneamente.

—Me pide usted cosas rarísimas. ¿Cómo pretende que me sacrifique constantemente, toda mi vida, para hablar en cuatro ocasiones en público? ¡Menudo latazo!

El latazo es escucharle ahora. Su conversación ganará en ligereza y precisión. No tiene más que ventajas. El único inconveniente, el esfuerzo inicial, el sacrificio, como lo llama, dejará de notarlo en pocas semanas. Es como el cambio de marchas del coche: el conductor que espera sacar el carné está pendiente de cada cambio; luego lo automatiza y no se da cuenta de cuándo hace las modificaciones. Idéntico con las palabras.

d) Igual que se le puede borrar una idea de la mente al hablar sin papeles, en ocasiones al leer nos perdemos. No reconocemos el punto donde estábamos y nos invade el pánico. El truco consiste en tener muy destacados —con subrayado en rojo o con marcadores de colorines— el inicio de cada idea básica. Si nos perdemos en medio de una idea; en lugar de atormentarnos pálidos y silenciosos revolviendo los papeles, pasemos a la idea siguiente como si nada hubiese ocurrido. Muy pocos oyentes se percatarán.

Existen ocasiones en que es preceptivo leer; por ejemplo, en las tomas de posesión de un sillón de académico. (Así resultan de aburridas, con pocas excepciones.) Un jefe de Estado en un mensaje importante no puede improvisar, el desliz de una palabra inapropiada sería calamitoso. Tiene que leer. Si lo hacen por televisión, les colocan ese aparato que desliza el texto en grandes caracteres ante sus ojos y los televidentes no lo perciben. Da la sensación de que «dice», cuando en realidad «lee». Ya que es muy poco probable que le hagan jefe de Estado, le evitaré la descripción de esa técnica.

e) Mecnografiar el texto a doble espacio. La separación de líneas le facilitará la lectura y la inclusión de subrayados. Si ha perdido agudeza visual utilice las mayúsculas para todo el texto. Era un truco de Hitler: no quería usar gafas en público y veía mal. Le mecnografiaban los discursos con una máquina construida únicamente para él con tipo de letra extraordinariamente grande. Le acompañaba en sus viajes. La llamaban la «*Führer machine*». Hoy todos tenemos el ardid a nuestro alcance con las máquinas de tipo de letra variable o con los ordenadores personales. ¿Por qué no beneficiarnos?

f) Marcar en el texto, con toda claridad y con un color distinto del de la iniciación de ideas, los lugares de las pausas y de los cambios de énfasis o de tonalidad. En qué puntos debemos ir más despacio o podemos acelerar. Desde la mitad del discurso iluminar con un marcador los párrafos secundarios que, si nos vemos precisados a abreviar por falta de tiempo, podemos suprimir sin mutilar la esencia de nuestra intervención.

g) Las frases clave, o muy afortunadas, repítalas tal como las escribió y dígalas despacio y con énfasis. Las obras de arte deben conservarse y tener una presentación adecuada.

Tanto si aprovecha su ocasión con el apoyo de unos folios o notas como si lo hace de memoria —conviene llevar los papelitos en el bolsillo, por si acaso—, le repito la enorme importancia de las pausas, del cambio de ritmo, del énfasis y del tono.

La jugada más sucia que he presenciado a un orador, fuera del ámbito político, en el que todo está permitido, ocurrió en, nada menos, la toma de posesión de su sillón de académico de la Real Academia Española de la Lengua, por parte de un famoso escritor con muchas novelas de gran éxito de público. Para un «hombre de letras» (según la expresión francesa) no existe ocasión más solemne y gloriosa.

El acto en sí mismo se reviste de gran empaque. A la entrada de la gran sala están expuestas sobre una mesa todas las obras del autor. La sala principal y las tribunas superiores abarrotadas de público, del «mejor público». En el estrado esperan los académicos vestidos de frac, con corbata negra (es un extraño antojo de la Academia), condecoraciones y la medalla de académico. Algunos son personas muy populares y el público cuchichea al verlos entrar o al reconocerlos. Se impone silencio, y público y académicos se levantan de sus asientos; por el pasillo central entra pausado y pálido el académico electo, le siguen los dos académicos que le precedieron en el honor que hoy va a disfrutar.

En el estrado hay, además de la mesa presidencial y las tribunas laterales con los famosos sillones numerados, dos mesitas en los extremos, cada una con su silla, tapete y una lámpara. El que se va a incorporar se dirige a la de la izquierda. En la de la derecha está el académico, a quien el novato ofreció el honor de «contestar a su discurso». Deben tener una duración similar.

Es preceptivo leer; suelen hacerlo mal, con la casi inevitable consecuencia del aburrimiento. Se elige habitualmente al mejor amigo entre

los académicos para el discurso de contestación. El novelista había demostrado reiteradamente ser un gran escritor; en ese día comprendimos que era también un tremendo ingenuo. Escogió para el discurso de contestación a un famoso poeta de gran prestigio profesional... y con pocos lectores. Como psiquiatra comprendí al escuchar sus primeros párrafos que odiaba con toda el alma al novelista, su «mejor amigo». ¿Motivo? Probablemente una envidia por la popularidad entre los lectores, que el novelista no supo adivinar en el poeta.

Realizó con extrema habilidad una treta maquiavélica. Leía alternativamente unas líneas de los libros del nuevo académico, con voz monótona y cansina, y párrafos de otros escritores sobre tema similar. Estos últimos, que fingía leer, era obligatorio, se los había aprendido, echaba todo el corazón en cada palabra, hacía pausas dramáticas, toda la escala de tonos que pueda realzar el énfasis, de forma magistral; casi se levantaba del asiento y nos daban ganas de aplaudir. De nuevo un largo párrafo del académico electo, que sin duda seleccionaba entre los peores del novelista, leído a toda prisa, sin una sola pausa y con absoluta desgana. Lograba que el público tuviese que dominar el bostezo. Repitió la maniobra unas siete veces.

¿Qué hizo el novelista? Ni se enteró, estaba borracho de felicidad, soñó durante años con ese día glorioso.

Aprendí mucho en aquella reveladora sesión. El odio reprimido puede prestar fuerzas casi sobrehumanas. Le ocurrió al poeta envidioso. Utilicemos su técnica magistral no para destrozar a otro, sino para destacar en nuestra perorata las ideas que consideramos esenciales.

Diapositivas y vídeos

Podemos apoyarnos en ilustraciones. El concepto tan repetido de que «vale más una buena imagen que mil palabras» sigue vigente. Ocurre que en esta ocasión lo que nos interesa es destacar «nuestras mil palabras». Utilizaremos imágenes sólo si añaden un gran incentivo a la intervención... y si nos conviene.

Si la disertación trata de la comparación de dos pintores o, más aún, de un cuadro y su falsificación, es imprescindible la proyección de diapositivas o de un vídeo.

Cuando presentamos un nuevo electrodoméstico, nada sustituye a enseñarlo al auditorio.

Aun en los casos en que son muy convenientes las ayudas visuales, conviene tener en cuenta algunas reglas.

Por ejemplo, el electrodoméstico, o cualquier otra clase de aparato, lo tendremos escondido, y sólo se colocará sobre la mesa en el momento de hablar de él, para que no nos robe a destiempo la atención de los oyentes. No caeremos en el frecuente error de dejarlo circular de mano en mano, pues durante ese período nadie nos escucharía.

El principiante se entusiasma con las ayudas visuales. Si cuenta con un vídeo, ya sabe que ese rato está salvado, lo mismo con un montón de diapositivas, ya no se bloqueará, tiene las proyecciones como muletas para seguir su camino.

De acuerdo, pueden ayudar mucho, por eso las conocemos como «ayudas». ¿Ha pensado en lo que pueden estorbar?

Le conté que en una de mis conferencias se estropearon los dos aparatos de proyección. Era una sala muy especial, no suele haber más que un aparato. Se atascan con frecuencia, y suele ser culpa del orador, que en lugar de tener las diapositivas entre cristales, las entrega tal como vinieron del revelado, en marquitos de cartón; así se abomban con el calor de la lámpara en cuanto permanece un rato la diapositiva. El aparato se atasca al intentar el cambio a la siguiente imagen.

Es usual que el «proyectista» sea una persona de buena voluntad que no sabe manejar bien el aparato.

—¡Eso no es posible en una organización importante!

Le aseguro que sí es posible, más aún probable. ¿No lo ha presenciado nunca? Me ha ocurrido en muchas ocasiones.

De acuerdo en que acuda a su disertación con un vídeo o diapositivas, pero **TÉNGALA PREPARADA TAMBIÉN SIN APOYOS VISUALES**, por **SÍ** fallan los aparatos. Si no ha previsto tal eventualidad, y calculó que las ayudas llenarían la mitad del tiempo de su intervención, ¿qué hará para rellenarlo? Prepárelo de las dos formas, con ayudas y sin ellas.

Renuncie de antemano a utilizarlas si no son muy interesantes y reveladoras. ¿Lo son? A nadie le divierte ya el contemplar diapositivas; en principio la idea resulta tediosa. Tienen que añadir algo fundamental a la disertación; en caso contrario, no las use. Aunque sean «bonitas» o «distráidas». Hemos convenido que al hablar en público le interesa que el público quede prendido de su mensaje y prendado de su persona. No entre en competencia innecesaria con unas fotos bonitas; se acordarán de ellas, no de usted ni de lo que dijo. Le pueden «robar el *show*».

¿Se ha fijado en lo que estorban? Hay que apagar la luz o disminuirla. Con el encargado de hacerlo ocurren tantos percances como con el técnico de sonido, porque éste no es un «técnico» ni en teoría. Es un semi-voluntario —un ordenanza o un miembro de la directiva— al que a última hora le han encajado hacerlo... y se equivoca todo el tiempo: «No, por favor, esas luces no. Apague estas que tengo encima del estrado y deje las del fondo de la sala», «No, ahora hay demasiada luz y deslumbra la pantalla», «Me ha dejado a oscuras y me voy a matar en los escalones del estrado». En ese momento de desolación nos grita el «técnico»: «Es que si apago las luces del estrado y dejo las del fondo de la sala, se desconecta también el enchufe del proyector.»

¿Ha observado dónde colocan habitualmente la pantalla? A su espalda. Así consiguen que le dé a usted la luz del proyector en los ojos y que salga su silueta en el telón. Al desplazarse a un extremo tenemos que recordar los escalones y los cables de los micrófonos y del proyector. No ve los rostros de los asistentes ni ellos el suyo, ha perdido una de las mejores vías de contacto psicológico.

Otro problema es el de la presidencia. Son pocas personas, pero importantes, al menos eso creen ellos. La pantalla también queda a su espalda y a muy poca distancia. Para verla tienen que girar el cuello como contorsionistas de circo. Suelen ser de edad; con los años se ha deteriorado

la movilidad de las vértebras cervicales. Si la proyección no era excepcionalmente interesante para compensar las molestias, saldrán comentando: «Dichosas fotos... He quedado con tortícolis para una semana.» Las maniobras que tuvieron que hacer para apartarse del campo de proyección y poder contemplar las fotos son incómodas y poco airosas. Quienes se colocan en la presidencia dan importancia a su imagen; de modo consciente o inconsciente les disgustará la situación y le culparán a usted. En ocasiones las personas con las que tiene más interés en quedar bien son las de la presidencia.

¿Recuerda dónde suelen instalar los proyectores? En el pasillo, entre el público de las primeras filas, que es donde mejor entorpece el tránsito de los asistentes. Molesta la visión de muchos de las filas posteriores, no sólo para que puedan ver las diapositivas, tampoco le verán a usted durante el total de la disertación.

Al fin se resignó usted a todos estos inconvenientes, y da la indicación: «Primera diapositiva, por favor.» Le hacen el favor y, aterrado, contempla que en la pantalla sólo está la parte superior, el resto ilumina a la presidencia, la mesa, etc. El «técnico» pide: «¿Tiene alguien unos libros o una cartera?» Se los entregan y los coloca bajo los dos pies delanteros del proyector, consigue que la imagen ocupe toda la pantalla... distorsionada, con las imágenes alargadas en la mitad superior. ¿Le sigue interesando llevar diapositivas?

La respuesta adecuada es: precisamente en esta intervención sí las necesito.

En tal caso tome previamente todas las precauciones posibles. Adviértalo por teléfono a los responsables, antes de acudir. Llegue con tiempo suficiente para hacer un ensayo con la sala vacía. Procure entrenar al «técnico». Para evitar que las figuras salgan cabeza abajo, coloque usted mismo las diapositivas en el chasis. (No se olvide reclamarlas antes de marchar, rara vez se las devuelven espontáneamente.) Con previsión se logra resolver o mitigar muchos de los riesgos mencionados.

No continúe su exposición mientras cambian la imagen, ni en los primeros segundos de verla colocada. Deje tiempo al público para empaparse de su contenido.

Jamás hable de espaldas al público, mientras señala algo en la pantalla.

Capítulo VII. Preparación del mensaje

Realizó un notable progreso. Ha roto, al menos en parte, la barrera del miedo. Se adiestró en portarse con naturalidad y en ser breve. Domina las inflexiones del tono de voz/ gestos, pausas, ritmo. Sabe cómo presentarse, mover el cuerpo y las manos, utilizar la sonrisa y el fruncimiento del ceño; cuando hay que interrumpir el discurso, etc. Tiene la infraestructura de la oratoria preparada.

Le va a ser muy útil con una sola condición: que elija bien lo que tiene que decir.

Las obras de teatro clásicas tienen tres actos para desarrollar las tres fases: presentación, nudo y desenlace.

En la introducción familiarizan al espectador con los personajes, su ambiente y la relación mutua. El segundo acto, el del «nudo», expone los problemas, tensiones, conflictos de interés, etc., de los personajes. El «desenlace» explica el resultado final, y obtiene conclusiones.

La exposición oral breve que le han encomendado debe aprovechar este mismo esquema.

Mensajes comerciales breves

Imagine que le dan tres minutos, en competencia con otros vendedores de la empresa por turno, para presentar su concepto de cómo convencer a compradores dubitativos para que adquieran la aspiradora de su marca.

Si pretende un ascenso debe hacerlo mejor que los demás.

En este caso, la argumentación va a ser la misma que la de sus competidores, y la diferencia estará en la forma de presentarla. Aunque los argumentos los proporcione la dirección comercial con los datos técnicos de velocidad, capacidad de aspiración, versatilidad, bajo consumo, etc., divida su parlamento en los tres elementos clásicos: presentación, nudo y desenlace.

Supongamos que la máquina de su empresa no es ni la más cara, ni la de diseño más moderno y no tiene muchas funciones adicionales.

Presentación (en un caso tan sencillo debe ser brevísima para no restar tiempo a las otras dos fases): «Señora, comprendo sus dudas. Necesita una aspiradora, y todos los anunciantes aseguran que la suya es la mejor. ¿Por cuál decidirse?»

Nudo: «Pensará que el precio puede orientarla, que la más cara será la mejor. Algunos comerciantes poco escrupulosos elevan deliberadamente su coste para dar esa impresión y entregan un producto de inferior calidad. ¿La que tiene más prestaciones? No necesariamente. La obligación de una buena aspiradora es aspirar bien, no que pueda jugar con ella; las funciones añadidas son muchas de mera promoción, no las va a utilizar más que una vez. ¿El diseño más moderno? Puede encerrar una maquinaria anticuada. ¿Por cuál decidirse?»

Desenlace: «Tengo la satisfacción de poder sacarla de dudas. Nuestra aspiradora, de una marca del máximo prestigio como usted sabe, no es la anterior levemente modificada. Cada fabricante, de vez en cuando, realiza un avance con el que supera a sus competidores. Ésta es nuestra ocasión, y por tanto la suya, señora. Por eficacia de aspiración, rendimiento, ausencia de averías, solidez, bajo consumo, relación precio-calidad, es única. Para colmo de suerte, durante dos días estamos todavía en las fechas de la oferta

de lanzamiento. Tiene la oportunidad de hacer una buena inversión de la que no se arrepentirá. No la pierda.»

Como ve, la estrategia consistió en convertir en virtudes los defectos de su producto. No pensar en usted, sino en el cliente —¿qué le puede atraer?, ¿qué le puede disuadir?—, y someterse a esas necesidades. Repásela varias veces. Analice si cumple óptimamente su objetivo. Ensaye a solas en voz alta. Con su ritmo, ¿le cabe todo el mensaje en los tres minutos concedidos? Si no es así, no modifique su ritmo óptimo; suprima alguno de los elementos, los que le parezcan menos convincentes.

Discursos políticos breves

Pasemos a otro campo, el de la política. Le han concedido un breve espacio en televisión durante la campaña electoral.

Igual que en la preparación de cualquier soflama, tiene que analizar: *a)* ¿qué es lo que pretende? *b)* estudiar fríamente la mejor estrategia. En este caso, por ejemplo, si usted habla a miembros entusiastas de su partido, no precisa argumentar, ya están convencidos, tiene que inflamarlos, y de paso valorarse como figura política. Si habla a un público fanático de otra posición, no lo va a convencer; confórmese con que —si no fuese por televisión—, no le abucheen. Basta conseguir que le escuchen, hable en tono cordial, informativo, intente caerles simpático, aunque no compartan sus ideas; y si es posible sembrar la duda en su ánimo, que acepten que en algunos puntos puede usted tener razón.

Los políticos al final de las campañas pre-electorales por televisión se dirigen siempre a los indecisos; ahí está su posible mina de votos, pues los otros ya están decididos. El lenguaje es diferente del utilizado para los adeptos fieles o para los hostiles encallecidos.

Un ejemplo que es fácil que el lector recuerde es el de Felipe González en alguna de sus campañas electorales. O está magníficamente asesorado en imagen pública o tiene un instinto de primera clase. Las intervenciones son diferentes en tono y contenido en cada fase de la campaña. En la última y definitiva intervención televisada, la que se dirige a los indecisos, fíjese cómo al hablar de un tema que puede herir susceptibilidades —como el aborto— lo hace de puntillas, rápido, en voz apagada y neutra, desinteresado, se despega personalmente —es una realidad social, él no tiene la culpa—, apenas mueve las manos; y cuando llega a un punto en el que todos los oyentes están de acuerdo —por ejemplo, colaborar en eliminar la tragedia del paro—, frunce el ceño, engalla el gesto, que convierte en amenazador, endurece la mirada, agita las manos, alza la voz, etc.

Es la estrategia correcta cuando no se habla sólo a simpatizantes con su partido: no enajenar voluntades con los temas espinosos, y captarlas dando la mayor resonancia sentimental posible a los que ya están acordes

en el ánimo del espectador indeciso. Los temas en los que el espectador se ha fijado, los únicos que luego recordarán del discurso, son aquellos a los que el orador dio carga emocional mitinesca, y son todos ellos puntos con los que usted está de acuerdo; por eso los eligió el político, y le dejará un impacto emocional de buena sintonización. A multitud de indecisos los inclinará a votarle.

Vamos a recordar la técnica oratoria del principal contendiente, don Manuel Fraga, en las dos últimas convocatorias a elecciones generales. Es completamente diferente de la del señor González. Fraga arranca como un toro bravo. Tiene una sorprendente capacidad intelectual y riqueza de ideas. En estos bienes está el germen del mal. Su pensamiento va mucho más rápido que la veloz lengua del orador. No le da tiempo a expresar todos los conceptos que se le agolpan en la mente, y alguno de los sobrantes le echa la zancadilla y sufre algún tropezón verbal. Ha reservado los conceptos fundamentales para el final del párrafo (conviene hacerlo siempre); le siguen sobrando ideas, pero por una deficiente coordinación de los movimientos respiratorios le falta resuello. Lo intenta suplir aumentando la velocidad de expresión y le baja la intensidad de la voz. Consecuencia: se le entiende muy mal en los finales.

—En ese caso, ¿cómo logra convencer a sus adeptos?

Por la sorprendente potencia intelectual, la energía arrolladora, la impresión de absoluta sinceridad y de honestidad personal y política. Sin duda ha trabajado recientemente en mejorar su técnica de hablar en público (a su edad, esto debe convencer al lector de que nunca es tarde). En las recientes elecciones gallegas mostró una calma y serenidad de la que carecía; ahora le entendían el final de las frases. El resultado le fue muy positivo.

Hay muchos tipos de oratoria política válidos, y conviene usar el más adecuado a la personalidad e imagen del orador, y a las circunstancias.

Por ejemplo, es probable que recuerde un famoso fragmento del mitin que reprodujo la radio de forma incansable, Si quiere puede imitarlo y vociferar: "... ¡de albañiiiiil!, Que sí, Juanita, que no te quieren de alcalde ¡porque eres hijo de albañiiiiil!, ¡¡¡de albañiiiiil! Que sólo quieren ¡marqueeses!..." (escribo de memoria y habrá alguna inexactitud, pero la esencia fue ésa). La fórmula resulta excelente en un mitin popular, con buena proporción de parientes de albañiles. Como le digo, puede copiarla con éxito (recuerde las ovaciones tras cada una de las frases), pero debe

tener buen cuidado de que no existan en la sala ni cámaras ni magnetófonos. El triunfo obtenido ante el público apropiado no se repite, fuera del ambiente original, en las grabaciones de vídeo y de sonido. A un público más discriminativo y sin el hervor emocional de la sala, le produce un efecto negativo.

Imaginemos ahora que usted imita a un orador que carece de votantes y de ideología, sólo quiere obtener votos. Planifique con esmero su estrategia. No utilice con los espectadores el esquema del «centro», que está devaluado. El centro lo tienen prácticamente copado la derecha y la izquierda moderadas, que son las que dominan en los países democráticos. No le queda espacio. Lo único que puede vender a los espectadores son «ideas nuevas». Como no tiene muchas, debe comenzar por desacreditar las de los demás. Resulta más fácil. Por este motivo, y porque no tiene argumentos valiosos, le conviene modificar el guión de «presentación o exposición, nudo y desenlace», que utilizamos para vender la aspiradora. Carece de aportaciones valiosas; por tanto, reduzca al mínimo el nudo, y vuélquese en el planteamiento, y de modo especial en el desenlace.

En el planteamiento necesita llamar rápidamente la atención, en caso contrario, ya que es un personaje de poco relieve político que está tratando de labrárselo, sintonizarán otro canal y lo que pueda decir caerá en el vacío.

Un posible comienzo (que habrá escuchado anteriormente. No son ideas nuevas, pero los competidores es muy probable que tampoco las tengan): «Señores, las palabras —pausa y énfasis— "izquierda" y "derecha" —nueva pausa y tono dogmático—, que han provocado guerras y conmocionado al mundo durante dos siglos —pausa y tono confidencial—, hoy día carecen de sentido, son palabras huecas, no significan nada —tono neutro—. Tanto la izquierda como la derecha abandonaron sus posturas iniciales. El mundo entero sabe que el capitalismo sin freno es despiadadamente explotador y que el comunismo justiciero y repartidor, tal como dijo Churchill —pausa y tono melancólico—, sólo reparte miseria —tono neutro, pero marcando bien cada palabra—. Las viejas posturas las mantienen únicamente extremistas de uno y otro bando —talante optimista—. Los políticos avanzados buscan una fórmula de equilibrio que sea la mejor para el bien común. Sólo un partido "moderno", que no arrastre prejuicios ni rencores, puede lograr esa fórmula.»

Nudo (ya que continúa sin argumentos, siga criticando a los demás): «Reflexione que durante muchos meses estuvieron enfrentados gobierno y

sindicatos. Los dirigentes sindicales exigían mejoras salariales importantes. El gobierno afirmaba que hacerlo, en el competitivo mercado internacional, llevaría a la ruina a dos generaciones de españoles. Habrá escuchado opiniones apasionadas de cada bando. Al fin se pusieron de acuerdo. ¿Recuerda que alguien se haya preguntado serenamente cuál de los dos tenía razón?»

Desenlace (pausa y énfasis): «El recuerdo de algo tan grave demuestra que usted no puede permitirse el lujo de que le gobiernen de nuevo los que se equivocaron, ni tampoco la alternativa anticuada, que cometerá errores por la misma carga de prejuicios —pausa, énfasis—. Apoye a un partido moderno, con nuevas ideas, sin lastres fosilizados, que nos encamine a todos por la senda que lleva al progreso y al bienestar socialmente justo.»

—¿Cree que voy a convencer a alguien que no sea medio lerdo con una argumentación semejante?

¿Conoce a alguien muy inteligente que se deje arrastrar por las ideas de un mitin? Se movilizan sólo por las cargas afectivas, se unen a un líder para atacar o para defenderse. Un partido sin ideología, como hemos supuesto que es el suyo, y son tantos otros, es difícil que despierte grandes emociones. Por otra parte, la Biblia dice que el número de los necios es infinito. ¡Menuda clientela potencial!

Dado que no tengo la menor formación política, es probable que usted encuentre ideas más atractivas; sin embargo el esquema es válido.

Algunos de los grandes discursos políticos ejemplares fueron un modelo de brevedad. Wellington comenta de un discurso de Pitt: «Habló menos de dos minutos, quizá por eso mismo nada pudo ser tan perfecto.» ¿Qué dijo Pitt? Respondía a las palabras del lord mayor, que en su perorata le había elogiado: «Es el salvador de Inglaterra y será el salvador del resto de Europa...» Pitt agradeció, a la vez que rechazaba, los elogios y terminó: «Inglaterra se salvó a sí misma por sus proezas, y el resto de Europa se salvará gracias a su ejemplo.»

Lo sabemos desde el primer capítulo. La brevedad es la mejor arma para el triunfo, una forma excelente de destacar sobre los demás; de modo particular si en la misma sesión hablan varias personas.

Otras intervenciones breves, presentaciones, brindis

Antes de estudiar la forma adecuada, vamos a realizar algunas observaciones sobre el contenido. Habrá asistido a multitud de presentaciones de libros, de oradores, de premiados en concursos, de felicitaciones, de brindis, etc. En todas ellas el contenido debe tratar EXCLUSIVAMENTE del homenajeado o presentado. Haga memoria. ¿Recuerda? En caso contrario fíjese la próxima vez. En España, salvo Antonio Mingote y otras dos o tres personas, nadie habla del homenajeado; en el mejor de los casos lo usan como pretexto para hablar de sí mismos: «Cuando YO conocí a Fulano, YO terminaba un libro que publiqué meses más tarde, que trataba de... Yo... Yo...»

En Oviedo, un colega al que habían encargado mi presentación, estuvo hablando ¡diecisiete minutos! DE SÍ MISMO. De lo que había hecho, de lo que proyectaba... Aprovechó un público que jamás se hubiese reunido para oírle, y les colocó el disco. Yo veía que me robaba el tiempo necesario para el desarrollo de mi conferencia —ocurra lo que ocurra nunca dejo que la sesión completa rebase una hora—, que con su voz cansina apenas audible, y los tostones que contaba, me fatigaba a un auditorio numerosísimo, alguno de cuyos miembros permanecían de pie en los pasillos. De verdad, iba a arrancarle violentamente el micrófono de las manos —¡de menuda escena me libré!—, cuando el colega dijo unas palabras sobre mí, diez segundos, algo así como «el doctor Vallejo-Nágera es tan conocido que no precisa presentación; por tanto le cedo la palabra». ¿Exageración? Lo cronometré, con rabia pero con precisión; habrá en Oviedo muchos que lo recuerden. ¿Es un caso único?

Al historiador Ricardo de la Cierva le hicieron el *harakiri* de una de sus conferencias de otra forma. Me comentó Ricardo unos minutos antes del comienzo que el presentador, un amigo común, se había tomado mucho interés, incluso le había pedido el texto de la conferencia para adaptar la presentación. Éste, y me consta que sin mala intención, se aprendió tan bien la conferencia de De la Cierva, que nos la dijo entera, relativamente

resumida —unos veinte interminables minutos—. Degolló el tema. Ricardo no tuvo más remedio que repetir, ligeramente ampliado, lo que habíamos escuchado al presentador.

Existen variadísimas modalidades de entorpecer el éxito del orador. Todos los que hablamos frecuentemente en público tenemos un rico anecdotario. En Badajoz anunciaron mi conferencia a una hora distinta en cada medio de comunicación. En Tenerife olvidaron anunciarla. En Caracas promocionaron, con gran despliegue de medios, conferencias distintas de las que iba a dar...

La presentación más peregrina la padecí en Buenos Aires, ciudad que me entusiasma y en la que mantengo muchas amistades. Tuve el honor de que me invitasen a representar a España en su magnífica y mastodóntica Feria del Libro. El primer berrinche lo sufrí a la entrada del gigantesco recinto. Unas preciosas relaciones públicas en el mostrador de «información» no pudieron decirme en qué sala era mi conferencia. Pedí que llamasen a un directivo y, tras muchos titubeos, lo averiguamos. Fuimos de los pocos en saberlo. El embajador de España, unos amigos argentinos que me acompañaban, algún directivo de la feria cazado a lazo a última hora. Unas cuatro filas de espectadores... esponjados, con alguna silla ocupada por el abrigo y la bufanda del vecino. En la conferencia de despedida en el viaje anterior había tenido 1.500 asistentes en el Centro San Martín, y añadido un circuito cerrado de televisión a otras salas.

Hoy cuatro filas. Para eso había dejado unos días a mi familia, clientela médica, mis ocupaciones y placeres de Madrid, cruzado el Atlántico... Estaba decepcionado. Subió al escenario un señor delgado y con bigotito vestido de marrón y nos dijo: «Señoras y señores, tengo la satisfacción de ceder el estrado al señor don Guillermo Félix Rodríguez Nágera.»

No podía creerlo. Subí al estrado como una hiena, y perdí los estribos. Tras el protocolario saludo al embajador de España, dije en voz meliflua: «Queridos amigos. Empleo la sagrada palabra "amigos" de forma deliberada. Si han sido capaces de llegar hasta aquí con las facilidades de información que hoy disfrutamos, tiene que deberse a profundos lazos de amistad. Por eso me veo obligado a realizar algunas pequeñas aclaraciones. —Alcé la voz, que no hacía falta porque eran cuatro gatos—. No me llamo Guillermo, no me llamo Félix, tampoco me apellido Rodríguez —ya en tono claramente airado—, y me llamo Nágera ¡de milagro! —expresión

amable—. Soy un médico español, que también escribe libros. Mi nombre es...»

¿Qué le parece?

—Estuvo ingenioso y divertido.

Lo cuento para que aprenda con los errores ajenos. Fue divertido para mí —contraproducente placer del desahogo—, no para quienes me habían invitado. Estuve mal, muy mal. Lo noté en la expresión dolida de los responsables. Los argentinos son ceremoniosos. En cada lugar debemos portarnos de acuerdo a las costumbres y miramientos locales.

Como siempre que nos salimos de cauce, me arrepentí. Aislado en el hotel con la preparación de la intervención en la feria, no me había enterado. A la salida de la conferencia comprendí la causa del desbarajuste: acababa de empezar la «guerra de las Malvinas». Recorrían las calles multitudes delirantes de júbilo. Por varias generaciones no habían sufrido el horror de una guerra, la conocían sólo por referencia. Habían triunfado de forma aplastante en la primera batalla..., creían ingenuamente que era la definitiva. Estaban ebrios de entusiasmo y orgullo patriótico.

El milagro fue que hubiesen logrado traer cuatro filas de espectadores.

—Escuche.

Diga.

—Encuentro que habla demasiado de sí mismo, para explicarnos que no hay que hablar de uno mismo.

Si fuese lo suficientemente cursi, le contestaría: *touché*.

En mi descargo considere que, si alguien escribe un libro sobre su ascensión al Aconcagua, no podrá evitar hablar de sí mismo; y este manual es, en el fondo, la historia de mi ascensión al monte de la oratoria. El relato de las dificultades, aciertos, errores y rectificaciones del protagonista, su descripción, de las técnicas utilizadas. Será útil para quien deba seguir el mismo sendero.

En la situación en que tiene la grave obligación de no hablar de sí mismo es en la presentación o el homenaje a otra persona.

Recuerde en todo momento que, ese día, el protagonista es él, no usted.

Es Un tipo de situación con la que tendrá que enfrentarse con frecuencia creciente. En una reunión de antiguos alumnos, de empleados de la misma empresa, en una fiesta de cumpleaños, en la presentación de un

profesor visitante en la universidad, etc. Tarde o temprano le encargarán que tome la palabra para introducir a otro.

Evite los tópicos adormecedores del auditorio. Si comienza, como suele hacerse: «Es una osadía que yo, que no tengo ningún título para merecer el honor de realizar esta presentación, tarea para la que hay aquí personas mucho mejor cualificadas, y que además no soy orador, me atreva a presentar a XX, cuyos méritos son conocidos de todos; lamento disponer de poco tiempo para ponerlos de relieve...»

Lo ha escuchado usted en muchísimas ocasiones, y en todas tuvo que reprimir el bostezo. Desde las primeras palabras ya adivina el auditorio cuáles van a ser las siguientes vulgaridades. Les tiene sin cuidado que el presentador tenga o no méritos para merecer el honor... Que no es orador ya lo está demostrando, no hace falta que encima lo recalque. Ha perdido un tiempo precioso; así es imposible seguir nuestra regla de la brevedad.

Si no tiene una clara idea de quién es el presentado, ni del tema del que va a hablar —nos ocurre en alguna ocasión—, tendrá que recurrir a una vaguedad tópica, en el fondo la misma del otro, pero mucho más breve, y con cierto matiz de originalidad. Por ejemplo: «Es evidente que todos ustedes conocen a XX y sus excepcionales méritos, lo demuestran al venir a escucharle. Quiero resaltar la generosidad de XX al acudir hoy a regalarnos su presencia y su palabra; por tanto, a la vez que le doy la bienvenida, en nombre de todos ustedes, le doy también las gracias, que le comunicamos con este aplauso.» Comience a aplaudir, el público le seguirá. Habrá salido del paso y el presentado quedará bastante contento.

Es mucho mejor que se haya informado y pueda exponer los cuatro elementos que componen una buena presentación:

Recuerde al auditorio el tema de hoy, y despiérteles su curiosidad.

Ponga de relieve las cualidades especiales del orador invitado.

En sus últimas frases, sintonice con el matiz de ánimo que va a tener la sesión. Quiero significar que si el orador va a hablar con sentido del humor, puede cederle la vez con alguna broma, o chistecito de buen gusto y que no esté muy repetido. Sería impropio si se trata de un tema serio o dramático. Caldee al público a tono de lo que va a seguir, pues hará un gran favor al invitado.

Sea sincero; puede exagerar las virtudes del orador, nunca inventarlas. Para dar cierta sensación de entusiasmo e ilusionar al público, tiene primero

que hacerlo consigo mismo, y eso no se logra con falsedades. Las descubrirá parte de los oyentes y usted se desacreditará.

Una situación parecida a la de las presentaciones y felicitaciones es la de los brindis. Si ocurren en un gran banquete y van a intervenir varias personas, su comportamiento será idéntico que en las presentaciones.

En el extranjero es casi constante que en cualquier cena, tanto de negocios como entre amigos, al final se levante y tome la palabra el anfitrión; y luego le conteste uno de los invitados, que puede ser usted y avisárselo durante el postre y no ha tenido tiempo de prepararse.

Es una situación convencional en la que no se esperan grandes hazañas verbales, se conforman con que sea breve y que salga con soltura del lance. En España es cada vez más frecuente, en las comidas de negocios o con diplomáticos. Nos vamos contagiando, y ya se hace en comidas o celebraciones en que no hay más que compatriotas. Por tanto, como para todas las «improvisaciones», hay que llevarlas preparadas.

Elija unas pocas frases, y memorícelas para automatizarlas con alguna variación, propia de la circunstancia. No les hable de los fenicios, ni de la magnitud de las distancias astronómicas. No repita la tan escuchada idiotez: «Como dijo el poeta.» Si el poeta dijo algo memorable, merece que recuerde su nombre; si lo ha olvidado, es una desfachatez explotar su frase.

Sea natural, familiar. Un posible esquema: «A lo largo de la vida vamos discriminando las cosas fundamentales de las que brillan y luego decepcionan. Entre los tesoros auténticos está el de la amistad, el del cariño. —Si usted es el invitado—. Nuestro anfitrión XX es una de esas personas que iluminan la vida de sus amigos. —Si es usted el anfitrión—. Todos los que hoy me acompañan los he seleccionado entre esas amistades luminosas que dan calor a nuestra vida. —Un latiguillo final que sirva para los dos casos—. Guardaré un recuerdo emocionado de esta velada, y quiero que sepas que todos los que has convocado te queremos "casi" —recalcado y con sonrisa— casi tanto como te mereces», en plural, «os merecéis», si es el anfitrión el que habla.

El mayor peligro está en que ambos hayan leído el libro y se les ocurra repetir las mismas palabras. Por tanto lleve «improvisados» dos o tres brindis distintos.

Clases, conferencias, didáctica en general

No tema. Son mucho más fáciles que las intervenciones breves en las que se ha adiestrado. El esquema del reparto en las tres fases es similar: *a)* iniciación llamativa para despertar interés, una breve exposición general de la esencia de su disertación, *b)* desarrollo, que será fácil, ya que va a hablar de un tema que conoce mucho mejor que los oyentes. Hacerlo de forma ordenada, repartir el tiempo en relación con la importancia o el atractivo de cada sector de la disertación, *c)* remate final con resumen de lo explicado, y una frase ingeniosa o simplemente cortés de despedida.

El tono adecuado tanto en clases como conferencias (la conferencia en realidad es una clase con pretensiones) es el de ilusión, de entusiasmo por el tema que desarrolla. Es la mejor forma de interesar al auditorio. No renuncie del todo a los recursos teatrales de las pausas, elevación de voz y párrafos confidenciales. Interrumpa siempre que ocurra algún incidente. Por ejemplo, si dos o tres personas se ponen a hablar, con intensidad de voz y duración que realmente molestan, pare, mírelos un rato en silencio. Suele bastar, pero si no es así dígales directamente en un tono muy cortés, como si de verdad lo pensase: «Me parece que tienen algo importante que comunicar a los asistentes; háganlo, por favor.» Las reacciones son de varia índole; por lo general se callan y se gana en el favor y la atención del resto del público. Los groseritos que hablaban quedan incómodos y en ocasiones abandonan la sala. Cuantos menos estorbos, mejor.

Si cambia de auditorio, recuerde que para los mítines políticos es inadecuado el enfoque didáctico. Los oyentes no quieren «enterarse» —casi ningún votante conoce bien el programa de su partido—, aspiran a quedar arrebatados por el fuego de la oratoria del protagonista de la jornada. Con las ideas es preciso encender sentimientos. Tiene que sacar de su chistera de prestidigitador todos los efectos teatrales de pausas, gestos, miradas de fuego, algún quiebro de voz...

La promoción política es teatro; una faceta importante de la gran «comedia humana», que alguna vez vira a tragedia.

En el plano didáctico puede añadir, con mucha discreción, una pequeña dosis de teatro.

Un último y sabio consejo

Me atrevo a calificarlo de sabio porque no es mío. Lo encontré en un libro del siglo XVIII, en el que dan consejos a los oradores sagrados que hablaban desde el pulpito. Era costumbre hacer sermones muy largos y que los fieles escuchasen con devoción. El viejo tratado le da al orador sagrado una norma clarísima para adivinar si debe suprimir los párrafos restantes y poner fin a la plática. Mientras el público escucha atento está quieto, casi no respira. Al cansarse comienzan a cambiar de postura. Es la última oportunidad de que el público no se desilusione; hay que terminar de una vez, como sea, pero acabar. El libro de consejos a los predicadores lo resume de modo gráfico y divertido: «Si ves que ellos mueven los traseros en los bancos, es que tú no estás moviendo los corazones.»

La advertencia sigue siendo válida a fines del siglo XX y en cualquier circunstancia, con tal de que estemos alerta a la movilidad en los asientos desde los primeros minutos.

—oo0oo—