



Dale Carnegie **Hable más Efectivamente**

eLibro

Este folleto revela los secretos de cómo hablar más eficazmente, que me llevaron a mí más de 40 años para descubrirlos. He tratado de plasmarlos de forma simple, clara y de ilustrarlos vívidamente. Os animo a que llevéis siempre este folleto con vosotros y a que lo leáis la semana próxima por lo menos tres veces.

Por Dale Carnegie.

Parte Uno

Hablar en Público de una Manera Rápida y Fácil

Te estarás preguntando: ¿Existe acaso un método rápido y fácil de aprender a hablar en público, o es solamente un título intrigante que ofrece mucho más de lo que puede dar?

No, no exagero. Lo que realmente voy a hacer es darte a conocer un secreto vital, un secreto que te permitirá hablar en público inmediatamente. ¿Cómo puedes descubrir esta joya del saber? ¿En algún libro? ¡No! ¿Estudiando el arte de hablar en público en las aulas académicas? No, nunca lo estudié. Tuve que descubrirlo de la manera más difícil; paulatina, gradual y con esfuerzo.

Si en mis días de colegial algún caballero andante me hubiese enseñado este camino que conduce al reino de hablar y escribir correctamente, habría ahorrado muchos años de esfuerzo inútil y penoso. Por ejemplo, una vez escribí un libro que trataba de Lincoln y para ello invertí cerca de un año de trabajo, que podría haberme ahorrado, de haber conocido el gran secreto que os voy a divulgar. Otro tanto me sucedió cuando estuve dos años escribiendo una novela.

Lo mismo me ocurrió cuando quise escribir un libro sobre el arte de hablar en público (otro año de esfuerzo perdido y echado a la papelera), porque desconocía el secreto de escribir y hablar con efectividad.



Pasa varios años preparándote, si es posible

¿Cuál es este secreto tan valioso que te estoy ofreciendo? Simplemente, habla acerca de algo que, gracias a largos años de estudio o experiencia, te hayas ganado el derecho a hablar. Habla sobre aquello que conoces a fondo y sabes que lo conoces. No pases diez minutos o diez horas en la preparación de una charla, pasa diez semanas o diez meses o mejor aún: pasa diez años en su preparación.

Habla de algo que haya despertado tu interés. Habla de aquello sobre lo cual tienes un profundo deseo de comunicar a tus oyentes.

Como ilustración de lo que quiero decir, tomemos el caso de Gay Kellogg, ama de casa que vive en Roselle, Nueva Jersey. Gary Kellogg nunca había hablado en público antes de asistir a nuestro curso en Nueva York. Estaba aterrorizada ¡creía que hablar en público consistía en un arte escondido, en algo superior a sus propias facultades! Sin embargo, durante la cuarta sesión del curso dio una charla improvisada, en la que mantuvo al auditorio materialmente en la palma de la mano. Le dije que hablara sobre el tema: “Lo que más tengo que lamentar en la vida”. Gay Kellogg hizo una charla que logró ser hondamente conmovedora. Los oyentes apenas podían contener las lágrimas. Esto lo sé, porque yo apenas pude evitar que las lágrimas me quemaran los ojos. Su charla decía así:

“Lo que más tengo que lamentar en la vida es el no haber conocido el amor de una madre. Mi mamá murió cuando yo tenía un año de edad. Me crié con tías y parientes, quienes, por el hecho de tener sus propios hijos, no disponían de tiempo para fijarse en mí; nunca permanecía mucho tiempo

con ninguno de ellos; siempre se disgustaban al verme llegar y se alegraban cuando me iba; nunca se interesaron por mí, ni me mostraron jamás cariño alguno. Yo sabía que no me querían, aún siendo pequeña lo notaba. Muchas veces me sentía tan sola que lloraba en mi cama hasta quedarme dormida. Mi mayor anhelo era tener a alguien que se interesara un poco por mis estudios y me pidiera el cuaderno de calificaciones, para verlo. Pero nadie me lo pedía; a nadie le importaba; todo lo que deseaba, cuando era niña, era cariño, pero nadie me lo supo dar”.

¿Pasó Gay Kellogg diez años en la preparación de esta charla? No. ¡Pasó veinte años! Estaba preparando esta charla mientras estaba llorando de noche para dormirse. Estaba preparando esta charla cuando se le partía el corazón al ver que nadie le pedía el cuaderno de notas para verlo; es por eso que ella era una autoridad para hablar de ese tema. Nunca se le podrán borrar esos recuerdos de su memoria. Gay Kellogg había destapado un pozo artesano de emociones y recuerdos, que salieron a la superficie como el petróleo de un pozo.

Las charlas pobres son por lo general, aquellas que se han escrito y aprendido de memoria, que resultan artificiales. Las charlas buenas son aquellas que salen de dentro de uno mismo, como una fuente en el centro del jardín.

Son muchas las personas que hablan igual como yo nado; lucho, peleo con el agua y naturalmente, termino por cansarme, sin adelantar ni una décima parte de la velocidad de los expertos. El pobre orador, al igual que el inexperto nadador, se pone tieso, nervioso y se le agarrotan los músculos, lo que le impide progresar.

Siéntete Emocionado y Conmovidito Sobre tu Tema

Sin embargo, hasta un hombre de habilidad mediocre puede dar una charla interesante si habla de un asunto que le ha conmovido profundamente. Hace varios años presencié un magnífico ejemplo de lo que estoy diciendo, mientras dirigía un curso para la Cámara de Comercio de Brooklyn. Fue un ejemplo que recordaré toda mi vida. Sucedió así:

La sesión estaba dedicada a charlas improvisadas. Al empezar la sesión dije a los alumnos que hablaran sobre el tema “¿Qué puede tener de malo la religión?”.

Hubo un hombre (dicho sea de paso, no había terminado los estudios secundarios) que electrificó al auditorio como yo nunca había visto en todos mis años de adiestrar personas en el arte de hablar en público. Su charla fue tan conmovedora que, al finalizar, todos los componentes del grupo se pusieron de pie, como tributo silencioso a su charla.

Este hombre contó la tragedia más grande su vida. La muerte de su madre. Dijo que se encontraba tan triste y solo, que no le quedaban ganas de vivir; declaró que al salir de su casa, incluso los días en que resplandecía el sol, le parecía andar entre tinieblas, deseaba la muerte. En su desesperación entró a la iglesia, se arrodilló y rezó.

Allí se sintió envuelto por una gran calma (la paz divina de la resignación) y logró tranquilizar su corazón. “No se haga mi voluntad sino la tuya”. Para terminar su charla, dijo con voz de alguien que hubiera experimentado una gran revelación. ¡Señores, la religión no tiene nada de malo! Nada hay de malo en el amor de Dios.

Jamás podré olvidar de esa charla el tremendo impacto emocional que poseía. Cuando le felicité por su conmovedora charla, me contestó: “Pues la hice sin preparación alguna”. ¿Sin preparación? Señores, si ese hombre había pronunciado ese discurso sin preparación, les aseguro entonces que yo

desconozco lo que es la preparación. Lo que quiso decir era que no le habían dicho de antemano que tenía que hablar sobre ese tema. Me alegré de no habérselo dicho con antelación, porque de haberlo sabido, posiblemente hubiera preparado su charla y hubiese resultado menos efectiva. Hizo exactamente lo que Gay Kellogg hizo varios años después: se levantó, abrió el corazón y habló como un ser humano conversa con otro.

La verdad es que estaba preparando aquella charla cuando se arrodilló llorando y rezó en la iglesia. El sentir, pensar y soportar los “reveses de la vida” es la mejor preparación jamás conocida por los oradores y los autores.

Busque Dentro de ti Mismo los Temas de Cuales para tus Charlas

¿Conocen los principiantes la necesidad de buscar los temas para sus charlas dentro de sí mismos? ¿La conocen? ¡Nunca lo han oído mencionar! Más bien, buscarán sus temas en revistas y libros. Por ejemplo, me acuerdo que cierto día encontré en el tren a una alumna de uno de mis cursos que, por cierto, estaba muy decepcionada porque progresaba muy lentamente. Le pregunté acerca de qué había hablado durante la última sesión y me dijo que había escogido el tema sobre si debía permitirse que Mussolini invadiera Etiopía, habiendo adquirido su información de un artículo. Le pregunté si estaba interesada en el asunto y me contestó que no.

Entonces le pregunté “¿Por qué has escogido este tema?” Y me dijo: “Como tenía que hablar de algo, escogí ése”.

Fíjate bien: aquí tenemos una mujer que intentaba hablar acerca de la guerra de Mussolini en Etiopía. Sin embargo confesaba no tener ni conocimiento, ni interés por el tema. Ella no hablaba de un tema sobre el que se había ganado el derecho a hablar.

Después de discutir el asunto le dije: “Señora, yo la escucharía con respeto e interés si usted me hablara sobre algo que tuviera experiencia o que conociera profundamente, pero ni yo, ni nadie, tenemos el menor deseo de oírla exponer los efectos de la invasión de Etiopía por Mussolini; tema que usted no conoce suficientemente para merecer nuestra atención y respeto”.

Habla con el Corazón, no Sacando Temas de un Libro

Muchos de los que hablan en público son como esa señora. Buscan los temas para sus charlas en revistas y libros, en vez de buscarlos dentro de sus propios conocimientos y convicciones. Por ejemplo: hace algunos años formé parte de un jurado con tres jueces en un concurso intercolegial de oratoria, transmitido a través de los canales de NBC. Los jueces no podían ver a los oradores. Tuvimos que escucharlos desde el Estudio 8C en Radio City. Ojalá todos los alumnos e instructores de hablar en público hubiesen podido presenciar lo que ocurrió en aquel estudio. El primer orador habló sobre “la democracia en la encrucijada”, el segundo escogió el tema “como evitar la guerra”. ¿Qué sabían estos dos colegiales acerca de esos problemas tan graves y tan trágicos que ni los grandes líderes del mundo podían resolver? Si estos muchachos conocían las soluciones a esos problemas no deberían estar en universidades como Harvard o Princeton, sino en la Casa Blanca, en Washington, o en el n° 10 de la calle Downing, en Londres. Era clarísimo que estaban repitiendo palabras ensayadas que ni los invitados en el estudio ni los jueces les prestamos la más mínima atención.

Uno de los jueces, Willem Hendrik Van Loon, se puso a dibujar a una de las muchachas del estudio y todos los demás se le agruparon alrededor, olvidando por completo al principiante y sus palabras aprendidas de memoria, que nos llegaban a través del altavoz.

Sin embargo, el siguiente orador nos llamó la atención inmediatamente. Era un estudiante de Yale, que habló acerca de las deficiencias que tenían los colegios. Este joven se había ganado el derecho a

hablar de ese tema y le escuchamos con el respeto que se merecía. Pero el orador que ganó el primer premio empezó su charla diciendo:

“Acabo de venir del hospital donde está agonizando un amigo mío, debido a un accidente automovilístico. La mayor parte de los accidentes automovilísticos les suceden a los jóvenes. Yo soy miembro de esa generación y quiero hablarles acerca de la causa de tales accidentes”.

Todos los que estábamos en el estudio nos quedamos callados mientras hablaba; este joven estaba hablando de realidades; no trataba de pronunciar un discurso, hablaba sobre un tema, del cual se había ganado el derecho de hablar. La charla le salía de dentro.

Tengo un Vivo Deseo de Comunicar

Sin embargo, quiero advertiros que el mero hecho de haber ganado el derecho de hablar sobre un tema no es suficiente para pronunciar una conferencia interesante. ¡Hay que agregarle otro elemento vital! En síntesis: además de haber ganado el derecho de hablar sobre el tema, hemos de tener un deseo profundo y vivo de comunicar nuestras convicciones y transferir nuestros sentimientos al auditorio.

Por ejemplo: supongamos que me pidieran hablar sobre la crianza de cerdos y el cultivo de maíz. Precisamente pasé veinte años en una hacienda en Missouri, donde se hacía eso. Creerás que tengo el derecho de hablar de ello, pero se da el caso de que yo no tengo ningún deseo de comunicar mis ideas y convicciones a nadie sobre ese tema; supongamos que me pidieran hablar de las deficiencias que observé en la clase de educación que recibí en la universidad; ciertamente podría hablar de ello porque entonces tendría los tres requisitos básicos para hacer una buena charla. Primero, yo hablaría sobre algo que me he ganado el derecho a hablar; segundo, sobre algo que desearía comunicar; tercero, tendría ilustraciones claras y convincentes tomadas de mi propia experiencia.

Cuando Gay Kellogg habló de lo que más tenía que lamentar en la vida, (no conocer el amor de una madre), no solamente podía hablar de ello a través del sufrimiento, sino que también podía hacerlo por tener un deseo profundo y sincero de comunicárnoslo. Otro tanto hizo el compañero que habló en la Cámara de Comercio de Brooklyn, acerca de su madre- “No se haga mi voluntad sino la tuya”.

Constantemente está siendo cambiada la historia del mundo por aquellos hombres que tienen el deseo y la habilidad de transferir sus convicciones y emociones a su auditorio.

Si John Wesley no hubiera tenido ese deseo y esa habilidad necesarias, nunca hubiera podido fundar una secta religiosa que ha dado la vuelta al mundo.

Si Pedro el ermitaño no hubiera tenido el deseo y la habilidad suficientes, jamás hubiera podido despertar la imaginación del mundo, para que Europa entrara en las guerras sangrientas y fútiles de las cruzadas por la posesión de tierra santa.

Si Hitler no hubiese poseído la habilidad innata de transferir su odio al auditorio, jamás hubiese tomado el poder en Alemania ni instigado a otra guerra mundial.

Habla Sobre tus Experiencias

En este momento estás preparado para ofrecer, por lo menos, una docena de charlas buenas, charlas que tú más que nadie en este mundo estás en condiciones de exponer. Porque nadie ha tenido exactamente las mismas experiencias que tú. ¿Cuáles son esos temas? Yo no los conozco, pero tú sí. Durante estas semanas lleva contigo una hoja de papel y cuando se te ocurran, escribe todos los temas sobre los cuales, gracias a tu experiencia, estás en condiciones de hablar. Temas como: “lo que más tengo que lamentar en mi vida”, “la ambición más grande que tengo”, “por qué me gustaba (o no me gustaba) la escuela”. Hazte estas o semejantes preguntas y quedarás sorprendido al ver con qué rapidez crece tu lista de temas.

He aquí una buena noticia para ti: tu progreso en oratoria dependerá más del tema que escojas para tus charlas que de tu habilidad natural como orador. Casi todo el mundo podría sentirse seguro y hacer una buena charla inmediatamente con sólo hacer lo que hizo Gay Kellogg, hablar sobre alguna experiencia propia que le haya afectado profundamente, alguna experiencia que haya recordado por espacio de varios años. Por el contrario, sería muy difícil que se interesara por querer hablar acerca de “Mussolini y su invasión a Etiopía” o “democracias en crisis”.

Habla Sobre Cosas que Hayas Estudiado

Sin lugar a dudas, la manera más rápida de desarrollar valor y confianza en ti mismo, es hablar de tus propias experiencias. Pero he aquí que después de adquirir alguna experiencia en hablar en público, querrás hablar de otros asuntos. ¿Qué asuntos? ¿Dónde podrás encontrarlos? En todas partes. Por ejemplo: Una vez pedí a los alumnos de un curso que di a directivos de la compañía de teléfonos de Nueva York, que anotaran las ideas que pudiesen aprovechar como charla. Era el mes de noviembre. Uno de ellos vio que el día de acción de gracias estaba marcado en rojo en su calendario, así que habló de las muchas cosas que tenía por que estar agradecido. Otro directivo se fijó en que había muchas palomas en las calles. Eso le dio una idea, pasó dos tardes en la biblioteca pública y pronunció una conferencia sobre las palomas, que jamás olvidaré. Pero la charla que ganó el primer premio de esa noche fue la pronunciada por un hombre, que mientras viajaba en el tren, había visto a un chinche que iba subiendo por el cuello de otro pasajero; ese señor también fue a la biblioteca donde descubrió datos sorprendentes acerca de los chinches y nos pronunció una charla que aún recuerdo después de tantos años.

Ten un Librito de Notas

¿Por qué no haces lo que hacía Voltaire? Voltaire, uno de los más fecundos escritores del siglo dieciocho, llevaba siempre consigo un librito en el que escribía notas acerca de los pensamientos e ideas que se le ocurrían y que luego le servían de tema para alguna obra o pasaje de un libro. ¿Por qué no llevas siempre un “librito de notas” como él? Entonces, por ejemplo, si algún dependiente descortés te llegara a causar molestias, podrías escribir las palabras “falta de cortesía” en tu libro. Después, podrías recordar dos o tres casos más, en que la falta de cortesía te haya causado molestias. Sería cosa fácil, escoger el mejor ejemplo sobre las faltas de cortesía y las molestias que causan y hablar de lo que se debe hacer para remediar tales faltas. Vea con qué facilidad tendría materia para una charla de dos minutos sobre “la falta de cortesía”, que no podrá dejar de tener éxito.

Cuando comiences a buscar temas para tus charlas los encontrarás en todas partes: en la casa, en la oficina y en la calle.

Cuenta algo Sencillo

No trates de hablar sobre un tema que deba sacudir al mundo, como, por ejemplo: “la bomba atómica”. Escoge algo sencillo, cualquier cosa te servirá, pero eso sí, siempre que la idea te sea agradable. Por ejemplo, tuve el gusto, hace poco, de escuchar a Mary A. Leur, alumna de un curso de Chicago, hacer una charla sobre un tema completamente sencillo: “la puerta trasera”.

A continuación, en el próximo párrafo, copiamos la charla. Quizás al leerla la encontrarás poco interesante, pero si hubieras tenido la oportunidad que tuve yo de escucharla, te habría gustado, porque ella al pronunciarla estaba completamente entusiasmada por la puerta trasera de su casa. En realidad yo nunca había oído a nadie hablar con tanto entusiasmo sobre el hecho de pintar la puerta trasera de una casa; el punto que estoy tratando de aclarar es éste; casi cualquier asunto sirve como tema de una charla, si es que usted se ha ganado el derecho a hablar sobre ese asunto, gracias al estudio o la experiencia; asimismo procure que el tema le emocione y que usted tenga un deseo profundo de comunicarlo al auditorio.

He Aquí la Famosa Charla sobre la Puerta Trasera!

“Hace cuatro años, cuando me mudé al apartamento donde vivo ahora, la puerta trasera estaba pintada de un color gris oscuro. Era un color horrible, cada vez que abría la puerta trasera, me sentía deprimida. Me compré una lata de pintura de color azul, alegre, vivo, pinté la parte de afuera de la puerta y el marco de la misma. La pintura era del color azul más bello que había yo visto en toda mi vida y como es natural, cada vez que habría la puerta, después de eso, me daba la impresión de estar viendo un pedacito de cielo azul”.

“Nunca estuve más irritada en mi vida, que cuando llegué al apartamento aquella tarde, no hace mucho, y me encontré que un pintor de brocha gorda había pintado la puerta trasera de mi apartamento otra vez de color gris repugnante. En aquel momento hubiera podido estrangular al pintor, con mis propias manos”.

“Las puertas traseras de las casas descubren mucho más que las puertas principales, la clase de gente que en ellas habitan. Las puertas principales, por lo general, siempre se encuentran bien arregladas, dispuestas a causar buena impresión, pero las puertas traseras dicen siempre la verdad. Una puerta trasera abandonada nos descubre que en esa casa todo lo demás se encuentra en el mismo estado de abandono.”

“Pero una puerta trasera que esté limpia y pintada de un color alegre, que tenga plantas y flores alrededor, como también un cubo de basura que esté bien pintado y en su debido lugar, habla muy elocuentemente acerca de lo interesantes que son los que allí viven. Es más, esa puerta nos dice que la gente que vive en esa casa goza de una imaginación viva, que son alegres y que saben manejar bien sus asuntos personales y domésticos. Hoy me compré una lata de pintura azul alegre y el sábado próximo voy a gozar de lo lindo transformando de nuevo la puerta trasera de mi apartamento, en una puerta alegre y atrayente”.

Y como este ejemplo otros más. Podríamos llenar volúmenes con los ejemplos que demuestran el poder mágico del orador que:

- (a) Se ha ganado el derecho, a través del estudio o la experiencia, de hablar el tema;
- (b) Esté emocionado por el asunto; y
- (c) Tenga un deseo profundo de comunicar sus ideas y sentimientos al auditorio.



Cómo Preparar y Pronunciar tus Charlas

He aquí ocho reglas que van a ayudarte notablemente a preparar tus charlas:

I. Haz breves notas de los asuntos interesantes que quieres mencionar.

II. No escribas tus charlas.

¿Por qué? Porque si lo haces, usarás un lenguaje escrito en vez de un lenguaje normal, fácil y suelto; y cuando vayas a hablar probablemente intentarás recordar lo que escribiste. Esto te impedirá hablar con viveza y naturalidad.

III. Nunca, nunca, nunca memorices una charla palabra por palabra.

Si memorizas tu charla, lo más probable es que la olvides y el auditorio seguramente se alegrará, ya que nadie quiere oír una charla prefabricada. Aun cuando no la olvides sonará como carrerilla, tendrás una mirada vaga y lejana en tus ojos y un retintín declamatorio en tu voz; no será la de un ser humano tratando de comunicarnos un mensaje. Si temes olvidar tu charla, lo mejor es que hagas notas breves y manténlas en la mano, echándoles una ojeada de vez en cuando. Eso es lo que yo acostumbro a hacer.

IV. Llena tu charla de ilustraciones y ejemplos.

La mejor manera de conseguir que una charla sea interesante es a través de utilizar muchos ejemplos. Para ilustrar lo que digo, observa este librito que estás leyendo ahora. Tiene muchas páginas de lectura de las cuales la mitad, aproximadamente, son ejemplos o ilustraciones.

Primero están los sufrimientos de Gay Kellogg, cuando era niña. Después el ejemplo del orador hablando sobre “¿Qué puede tener de malo la religión?”. Más adelante, el ejemplo de la mujer hablando sobre la invasión de Etiopía por Mussolini.

A éste le sigue la historia de cuatro estudiantes del concurso de oratoria por la radio, y así sucesivamente. Mi mayor problema al escribir un libro o al preparar un discurso no es conseguir ideas, sino obtener ilustraciones para hacer esas ideas claras, vivas e inolvidables.

El viejo adagio de los antiguos filósofos romanos era “exemplum docet” (Ejemplo enseña). ¡Y vaya si tenía razón!

Por ejemplo, permítame ilustrar el valor de un ejemplo. Hace años conocí un congresista que hizo un discurso virulento acusando al gobierno de derrochador de nuestro dinero, imprimiendo folletos tontos e inútiles. El conferenciante ilustró su charla trayendo un folleto titulado “La vida amorosa del sapo” Yo hubiera olvidado ese discurso hace muchos años si no hubiese sido por esa ilustración específica “La vida amorosa del sapo”.

V. Conoce tu tema mucho más que lo que puedas utilizar.

Ida Tardell, una de las escritoras más distinguidas de América, me contó que cierta vez, estando en Londres, recibió un aviso de S.S. McClure, el fundador de “McClure’s Magazine”, pidiéndole un artículo de dos páginas sobre el cable trasatlántico.

Ida Tardell entrevistó al gerente de la compañía del cable trasatlántico y obtuvo el material necesario para escribir dos páginas sobre el artículo. Ella no paró allí, después se fue a la biblioteca del Museo Británico y leyó libros y revistas sobre el cable trasatlántico, así como la bibliografía de Cyrus West Field, el hombre que lo tendió. Visitó fábricas de cables. “Y cuando escribí estas dos páginas sobre el cable”, me decía Ida Tardell, “tenía suficiente material como para escribir un libro, y ello me dio confianza, claridad, interés y poder de reserva.”

VI. Ensayar tu discurso conversando con tus amistades.

Will Rogers preparaba sus inolvidables charlas de los domingos por la noche, conversando con las personas que encontraba durante la semana. Si, por ejemplo, iba a hablar del nivel normal del oro, hacía chistes de esto en su conversación durante la semana. Entonces observaba cuáles de sus chistes eran graciosos y qué comentarios despertaban interés de la gente. Este es un modo infinitamente más efectivo para ensayar una charla que gesticular ante un espejo.

VII. En vez de preocuparte por tu forma de expresión, ocúpate de las causas.

Muchas tonterías se han escrito sobre la expresión oral. La verdad es que cuando encaras a un auditorio debes olvidarte completamente de tu voz, respiración, gesto, postura, énfasis, etc. Olvídate de todo, menos de lo que estás diciendo. Lo que quieren tus oyentes como dijo la madre de "Hamlet" es: "Más fondo y menos forma". ¿Qué hace un gato cuando está cazando un ratón? ¿Se para a pensar cómo luce la cola, o si está bien parado, o cómo es su expresión facial? ¡No hombre! Lo único que le preocupa es cazar el ratón.

Cuando te interesas vivamente en tu auditorio o en lo que estás tratando de comunicar, te olvidas de ti mismo y luces más.

Nunca creas que expresar tus ideas y tus emociones ante un grupo es algo que requiere años de entrenamiento como es el dominio de la pintura o de la música. Cualquiera pronuncia un discurso magnífico en su casa cuando se enoja. Si alguien te pegara en la calle y sólo pudieras desahogarte hablando, darías un discurso formidable. Tus gestos, tu postura, tu expresión facial serían perfectas, porque tendrían el matiz de la emoción. Tú podías expresar tus emociones perfectamente cuando tenías seis meses de edad. Pregunta a cualquier madre.

Observa un grupo de niños jugando: ¡Qué expresión más formidable! ¿Verdad?. ¡Qué énfasis más perfecto, gestos, actitudes, qué magnífica comunicación! Jesús dijo: "En verdad os digo que si no os volviéreis y fuéreis como niños, no entraréis en el reino de los Cielos"

A menos que te expreses tan espontánea, natural y libremente como los niños jugando, no podrás ser un maestro de la expresión.

Si tu actitud es correcta, tu charla lo será. El problema no consiste en aprender a hacer gestos, cómo pararse o cómo hablar enfáticamente. Esos son meros efectos. Tu problema es encontrar las causas que los producen. Las causas están profundamente dentro de ti; son, tu actitud mental y emocional.

Si te pones en actitud mental y emocional correctas, hablarás magníficamente, no tendrás que esforzarte; lo harás tan naturalmente como al respirar. Por ejemplo, un almirante de la Marina de los Estados Unidos en una ocasión tomó parte en este curso. Había comandado un escuadrón de la flota de los Estados Unidos durante la Primera Guerra Mundial. No tenía miedo a pelear en una batalla naval, pero temía enfrentarse con el auditorio, pese a que semana tras semana viajaba desde su casa en New Haven, Connecticut, a la ciudad de Nueva York para seguir este curso.

Pasaron una media docena de sesiones y seguía aterrorizado. Así fue como uno de nuestros instructores, el profesor Elmer Nyberg, tuvo una idea para que el almirante saliera de su obsesión. En esta clase había un hombre con ideas radicales. El profesor Nyberg llamó y le dijo: "Quisiera que fuera tan amable de darnos una vigorosa charla apoyando su filosofía de gobierno. Es obvio que esto va enojar al almirante y es esto exactamente lo que quiero hacer; se olvidará de sí mismo y en su ansia para refutar su posición probablemente hará una buena charla". El radical le contestó: "Esté tranquilo, lo haré con gusto", llevaba poco de su charla el radical, cuando el almirante brincó y gritó: "¡Pare! ¡Pare! ¡Esto es sedición!" Y a continuación dio una ardiente charla sobre lo mucho que cada uno debe a su patria y su libertad.

El profesor Nyberg se giró al oficial y le dijo: ¡Le felicito, almirante! ¡Una magnífica charla! A lo cual contestó el almirante. "No estoy dando una charla, sino que le estoy diciendo a este tipo un par de verdades"; fue entonces cuando el profesor Nyberg le explicó que todo había sido premeditado para que saliera de sus temas y se olvidara de sí mismo.

El almirante descubrió lo mismo que descubrirás tú cuando te alteres por una causa superior a ti mismo. Descubrirás que todos los temores a hablar se desvanecen y que no tienes que pensar en tu expresión, ya que las causas que producen una buena elocuencia, te están ayudando de forma irresistible.

Déjanos repetirlo: tu expresión es meramente el efecto de una causa que te precede. Si no encuentras tu expresión satisfactoria, no pierdas tu tiempo, trata de cambiarla. Ves a buscar las causas y trata de modificarlas; cambia tu actitud mental y emocional.

VIII. No imites a nadie. Sé tú mismo.

Cuando vine a Nueva York por primera vez, a estudiar en la Academia Americana de Artes Dramáticas, traía lo que yo creía una idea brillantísima, un corto atajo para llegar al éxito. Mi plan para conseguirlo era tan sencillo, tan simple, que no podía comprender cómo a nadie no se le habría ocurrido antes. Mi idea era estudiar a los más famosos actores de aquel tiempo- John Drew, E.H. Sothorn, Walter Hampden y Cttis Skinner- y ver cómo ellos producían sus efectos. Entonces yo imitaría los mejores aspectos de cada uno y me convertiría en una combinación triunfal de todos ellos. ¡Qué necesidad! Tuve que desperdiciar años, antes de que penetrara en mi dura cabeza que tenía que ser yo mismo, y que no podía ser nadie más.

Para ilustrar lo que digo, hace años resolví escribir el mejor libro para hablar en público que jamás se hubiese escrito y repetí la misma tontería de coger ideas de otros autores y ponerlas en un libro, que lo tendría todo. Al fin me convencí de que estaba haciendo el papel de bobo, pues había tan poca vida y tan poco sentimiento en aquel libro, que no iba a interesar a nadie. Lo tiré a la papelera y me dije: “Tienes que ser Dale Carnegie, con todas sus faltas o limitaciones: no puedes ser ninguna otra persona”. Así que dejé de querer ser una combinación de otros hombres; me arremangué y me puse a trabajar por donde debía haber comenzado: escribiendo un libro de texto referente a cómo hablar en público, fruto de mis propias experiencias, observaciones y convicciones.

¿Por qué no te beneficias de mi estúpida pérdida de tiempo? No trates de imitar a otros.

No temas ser tú mismo

Sé tú mismo. Sigue el valioso consejo que Irving Berlin dió a George Gershwin. Cuando se conocieron el primero era famoso y el segundo era un joven compositor que luchaba trabajando por treinta y cinco dólares a la semana en Tin Pan Alley.

Berlin se impresionó con la habilidad de Gershwin y le ofreció un empleo como secretario musical, con un salario tres veces mayor que el que ganaba en aquel momento. “Pero no acepte el puesto”, le aconsejó Berlin, “Si lo hace, se convertirá en un Berlin mediocre, mientras que si insiste en ser usted mismo, llegará a ser un Gershwin de primera clase”.

Gershwin siguió el consejo y como saben, llegó a ser uno de los compositores más famosos de los Estados Unidos.

“¡Sé tú mismo!” “¡No imites a nadie!” Esto es un buen consejo para hacer música, para escribir y para hablar. Tú eres algo nuevo en este mundo. Alégrate. Nadie ha sido igual, nunca habrá nadie igual que tú. Así que aprovecha tu individualidad. Tu conversación debe ser parte de tus propios tejidos. Debe salir de tus experiencias, convicciones, personalidad y de tu propia manera de vivir.

Finalmente, como último análisis, todo arte es una autobiografía. Sólo tú puedes pintar, cantar, escribir o puedes hablar de lo que eres. Eres lo que tus experiencias, ambiente y tu herencia lo son. Para bien o para mal, debes cultivar tu propio trozo de jardín, tienes que tocar tu propio instrumento, por pequeño que éste sea, en la gran orquesta de la vida.

Toma nota de lo que decía Emerson en su ensayo “Confianza en tí mismo”.

“Hay un momento en la formación de cada persona, en que ésta llega a la conclusión de que la envidia es ignorancia, la imitación es el suicidio, que él se acepta tal como es; aunque todo el amplio universo esté lleno de bondad, ni una miga de pan le llegará, si no trabaja el pedazo de tierra que se le entregó para cultivar. Su poder es nuevo en la naturaleza: nadie más que él sabe qué es lo que puede hacer, ni aun él lo sabe hasta que lo intenta”.

Resumen

Cómo hacer rápidos y fáciles progresos al aprender a hablar en público.

Habla de algo que:

- (a) te hayas ganado el derecho de hablar, por estudio o experiencia.
- (b) te emocione vivamente; y
- (c) estés ansioso de comunicar a tus oyentes.

- I. Haz breves notas de las cosas interesantes que quieras.
- II. No escribas tus charlas.
- III. Nunca, nunca memorices una charla palabra por palabra.
- IV. Ilustra tus charlas con ejemplos.
- V. Conoce mucho más acerca de tu tema que lo que vas a decir.
- VI. Ensaya tus discursos conversando con amigos
- VII. En vez de preocuparte por tu forma de expresión, ocúpate de las causas que la producen.
- VIII. No imites a nadie. Sé tú mismo.

Segunda Parte

Como Agradar a Nuestros Oyentes

Uno de los problemas más grandes de los oradores es el de agradar a sus oyentes, para conseguir que escuchen con simpatía aquello que les estamos diciendo. Aquí exponemos doce reglas ya experimentadas, que sirven para ganar oyentes e influir en los que nos escuchan.

I. Si consideramos que es un honor el que nos inviten a hablar, ¡digámoslo!

Diecinueve días después de Pearl Harbour, Winston Churchill habló ante las dos cámaras del Congreso Americano. Empezó manifestando que tenía tal distinción, con frases convincentes... “Me siento profundamente honrado, dijo- que ustedes me hayan invitado al Salón de Sesiones del Senado de los Estados Unidos y de dirigirme a los representantes de ambos cuerpos legislativos. El hecho de que mis antepasados hayan, por tantas generaciones, jugado un papel importante en la vida de los Estados Unidos, y de que yo, un inglés, sea bienvenido entre ustedes, convierte esta circunstancia en una de las emociones más conmovedoras de mi vida... Hubiese querido que mi madre, cuya memoria venero a través del velo de los años, estuviese aquí ahora, para verme:... A propósito, no puedo dejar de pensar que si mi padre hubiera sido americano y mi madre inglesa, en vez de lo contrario, quizá yo hubiese llegado aquí por mi propio esfuerzo”.

El exgobernador de Nueva York, Thomas E. Dewey, cierta vez se ganó unos amigos ante el Forum del “Herald Tribune” con estas palabras: “Considero un honor el ser el último orador, para hacer el resumen de este Forum, que fue inaugurado por uno de los americanos más ilustres de nuestra época, el señor Bernard Baruch”.

Irvin S. Cobb, humorista americano, que sabía cómo ganarse el cariño de los irlandeses y lograr que le abrumaran de aplausos, comenzó un discurso ante la Sociedad de Historia Irlandesa-Americana con estas sentidas frases: “Señor Presidente, señoras y caballeros: digo simple y llanamente la verdad cuando digo que prefiero estar aquí esta noche, frente a una asamblea de hombres y mujeres de sangre irlandesa, que ante cualquier otro grupo o en cualquier otro banquete, en otra parte del mundo, porque yo soy un irlandés que no sabía que lo era y ahora que lo sé, estoy más orgulloso de este hecho que de ninguna otra cosa sobre la tierra, excepto el hecho de ser ciudadano americano”.



Permíteme aclarar esto: Churchill, Dewey y Cobb no estaban simplemente pronunciando palabras corteses. Realmente sentían lo que decían. Ellos se sentían verdaderamente honrados de haber sido invitados a pronunciar esos discursos. Y así lo decían. Siempre es un honor que a uno se le invite a hablar ante cualquier grupo; no importa su tamaño o su importancia. Es cuestión de cortesía y de buenos modales agradecer semejante distinción; ésta es una de las maneras de ganarnos la simpatía de nuestros oyentes.

II. Demos a los oyentes nuestro sincero aprecio.

Chauncey M. Depew, presidente de varios ferrocarriles, exsenador de los EE.UU. y uno de los oradores más populares que esta nación ha tenido, declaró una vez que “la mejor forma de ganarse la simpatía de nuestros oyentes, es decirles algún detalle elogioso que ellos no pensaban que nosotros pudiésemos conocer”.

Conocí una vez a un orador que era un verdadero maestro en este recurso, el fallecido Russell H. Conwell, el fundador de la Universidad Temple y quizá el más famoso conferenciante de los tiempos modernos. Una de sus conferencias: “Campos de Diamantes”, fue pronunciada más de seis mil veces; casi un equivalente a decirla todas las noches durante más de dieciséis años, un récord jamás igualado en la historia de la humanidad. Me explicó cómo todas las noches variaba y la adaptaba de forma tal que conviniese a los diversos auditorios. Tan pronto llegaba a un pueblo, lo primero que hacía era entrevistarse con hombres y mujeres del lugar y ponerse al corriente de la historia, dichos, modismos, cualidades relevantes y otros detalles de interés local. A través de su conferencia, hacía referencias a los hombres y mujeres de aquel mismo pueblo que habían encontrado “Campos de Diamantes” en sus propios terrenos.

El Dr. Conwell se ganaba, para siempre, el corazón de sus oyentes, dándoles una sincera apreciación de sus méritos y virtudes.

Fue eso precisamente lo que mi amigo Jennings Randolph hizo, cuando habló en un banquete del Alpha Iota, una sociedad de mujeres comerciales,

en la ciudad de Washington, D.C. Mi esposa estaba presente y me lo refirió después.

Jennings Randolph era un hombre extremadamente ocupado; fue auxiliar del Presidente de la “Capital Airlines”; antiguo congresista de West Virginia, siempre tenía una gran demanda por sus dotes de orador. Su itinerario estaba siempre repleto, pero atareado como estaba, el señor Randolph se tomó el tiempo necesario antes de este discurso para averiguar detalles de esa asociación de mujeres. Comenzó su charla expresando su gran satisfacción por estar allí presente. Luego mencionó ciertos detalles que averiguó acerca de tal asociación y que ponían muy por lo alto la organización. Hizo mención de comentarios elogiosos que ellas se habían ganado por parte de los hombres de negocios de esa ciudad. Y, lógicamente, el auditorio se sintió altamente cautivado por la sincera apreciación que el Sr. Randolph hizo de su Asociación. Se ganó el afecto de todos, por haberse tomado el interés de averiguar datos tan diversos para poder expresar su admiración hacia ellos y hacerlo sinceramente. Naturalmente, su charla fue un estruendo éxito. Estaba como hablando con un grupo de viejos amigos y lo había hecho en sólo dos minutos, con sólo expresar su apreciación sincera. Mr. Randolph hizo una magnífica charla ese día, pero me inclino a pensar que él se había ganado la simpatía y el cariño de sus oyentes en forma tal, que creo le hubieran mostrado su afecto, aun cuando hubiese leído en voz alta la guía de teléfonos.

Haz una comparación y nota el contraste con el orador que se dirige a un grupo sin ni siquiera preocuparse por conocer quiénes son; que le es igual dirigirse al Club Rotario que a la Asociación de Viajantes de la República de Cuba o a la Cruz Roja Internacional. Los auditorios reaccionan a la cortesía y al interés que se toma el orador, exactamente como responde un individuo y, del mismo modo, se resienten ante una descortesía.

Del mismo modo que los individuos perdonarían pequeñas deficiencias, también los auditorios lo harán, si nos ganamos sus simpatías. Sentir un aprecio sincero por nuestros oyentes es un buen medio para hacernos acreedores de su simpatía.

Recuerda: No te dirijas nunca a un grupo, sin antes averiguar lo más que puedas acerca del mismo. No importa que sea el Gremio de Recogedores de Perros o la Asociación Nacional de Industriales. Entonces dedica unos minutos a recordar a sus oyentes algunas virtudes excepcionales de ellos, que te permitan sentirte honrado de estar dirigiéndoles la palabra.

III. Cuando sea posible, menciona los nombres de algunos de tus oyentes.

Un día, en mayo de 1951, dando una clase en el hotel Statler de New York, un orador trató de usar esta regla, pero mencionando el nombre de cada uno de los oyentes... El resultado fue tan desastroso como si hubiera tratado de comerse todo el pastel demanzana que había esa noche en el hotel.

Esta regla es útil, usada con moderación. Observen con qué efectividad Winston Churchill la usó, cuando mencionó algunos nombres (muy pocos) en un discurso de 20 minutos ante una agrupación del Massachusetts Institute of Technology "Cuán acertado está usted Dr. Compton, y usted...". "El Doctor Durchard, Decano de la Facultad de Humanidades...", "Mar. Bevin, que vino aquí a firmar el Pacto del Atlántico..."

El nombre de una persona es para ella el sonido más dulce e importante del idioma; así que, siempre y cuando sea razonable y posible, mencionamos el nombre de alguno de los oyentes.

IV. Habla con modestia, ¡no con presunción!

La modestia y la humildad inspiran confianza y ganan buena voluntad. Por ejemplo, Winston Churchill hizo que su auditorio invisible de millones de radioyentes, y el grupo de sus oyentes, en la reunión del Massachusetts Institute of Technology, que mencionamos en el párrafo anterior, le tomaran que que mencionamos en el párrafo anterior, le tomaran cariño cuando empezó con estas palabras: "Confieso, francamente, que me siento un poco cohibido en este momento, al dirigirme a un grupo

de hombres de ciencia de elevada cultura y tratar de los asuntos que están ustedes discutiendo. Yo no tengo preparación técnica ni educación universitaria y he tenido que ponerme al día en algunas materias antes de venir aquí. Por lo tanto, hablo con cierta timidez que espero ir venciendo, mientras desarrollo mi tema sobre tan profundas cuestiones científicas, sociales y filosóficas, cada una de las cuales, requiere toda una vida para estudiarlas y comprenderlas".

Cuando Winston Churchill dijo que había que ponerse al día y captar algunos detalles se sintieron murmullos de admiración. El contraste ante los triunfos eminentes de Churchill y esa modesta declaración resultó muy curioso. El mundo sabe que Churchill fue uno de los pocos hombres inmortales de su generación y le amamos precisamente porque fue muy modesto, humilde y sencillo. A los oyentes les gusta la manera como Percy H. Whiting, contaba cómo él llegó a gerente de ventas. La realidad es que el Sr. Whiting fue ejecutivo de ventas de diversas firmas durante 20 años.

Ganó suficiente dinero como para establecerse por cuenta propia en Wall Street. Sin embargo, ¿se presentó él en esa forma a sus oyentes? ¡No, señor! Esto es lo que él dijo y por eso le apreciaron tanto: "Me contrataron como vendedor de acciones de la Cía. Eléctrica Central de Maine en Augusta. Durante dos semanas de arduo trabajo, sólo pude vender siete acciones".

Entonces me llamó el jefe y me dijo: Percy, indudablemente que no sirves como vendedor, así que voy a subirte el sueldo y te nombraré jefe de ventas!

En lo que se refiere a tener gracia natural y reírse de sí mismo, Abraham Lincoln era un artista. Una vez, estaba propuesto para representante en 1840, y su contrincante, el coronel Dick Taylor, lo presentó ante la opinión pública como un aristócrata, porque se había casado con una muchacha de encumbrada familia, perteneciente a la casa Todd. En aquellos días el ser considerado aristócrata equivalía a una derrota política segura.

¿Qué contestó Lincoln entonces? “Mientras el coronel Taylor paseaba en lujosos carruajes y usaba camisas de encaje y guantes de cabritilla, yo era un pobre muchacho, trabajando en una barcaza por 8 dólares, con sólo un par de pantalones... de cuero. Ustedes saben lo que sucede al cuero cuando se moja y se seca al sol... que encoge... Pues bien, comenzaron a encogerse hasta dejar al aire libre partes de mis piernas, y conforme yo iba creciendo, mis pantalones se iban acortando y me iban apretando tanto que me hicieron una franja azulada en las piernas, que aún hoy en día se puede ver. Ahora bien, si esto es lo que se llama ser un aristócrata... entonces me declaro culpable del delito”.

Una noche, mientras Lincoln dormía en su residencia, en la época de aquellos famosos debates entre él y Douglas, una banda de música le dio una serenata. Él se asomó a la terraza del hotel, que estaba semioscura y uno de los hombres le acercó una linterna a la cara, para que el público pudiera ver su rostro paternal y afable. Lincoln comenzó diciéndoles: Amigos míos, cuanto menos vean de mí, más me apreciarán. Lincoln sabía usar la sabiduría de las palabras de la Biblia: aquel que se humilla, será ensalzado.

Yo estaba en una convención de maestros de escuelas comerciales de Chicago, hace unos años, cuando se le pidió a cada uno de los presentes, que de pie, contara qué había aprendido durante ese año sobre la forma de obrar en una escuela comercial.

Billy Wooton, presidente del Lockyear's Business College, Evansville, Indiana, comenzó su informe diciendo: Yo nunca he tenido una idea original en mi vida, pero las aprendo rápidamente. ¿Qué pasó? Que todo el auditorio se rió y admiró a Billy Wooton por su modestia y sinceridad.

Una vez, Winston Churchill, hablando con el general Eisenhower le dijo así: “lo que más me gusta de ti, Ike, es que no eres un buscador de gloria”.

Ike demostró realmente que no lo era, cuando él y su hermano Milton presidente electo de Pennsylvania State College, estaban recibiendo títulos honorarios de la Universidad Temple, Ike dijo: “Ésta es la primera vez que se me ha permitido pararme en la misma plataforma con mi hermano para recibir un título honorario. En la opinión del clan de los Eisenhower,

Milton es el único capacitado para dirigirse a un auditorio. A mí se me ha dicho que soy únicamente un viejo soldado con mentalidad de militar y me veo mejor en casa, con una bata, que con una toga”. Churchill tenía razón... Ike no era un buscador de gloria.

Cualquiera de nosotros puede aprender una lección de aquel viejo descalzo que se llamó Sócrates, uno de los sabios, más persuasivos de su época. ¿Acaso andaba él dando la impresión de que se creía superior a todos los demás? ¡No! Al contrario; al igual que Churchill, Lincoln y Eisenhower, era modesto y humilde. Se presentaba siempre como el más insignificante. Algunas veces se manifestaba como la persona más tonta de todo el grupo y desarmaba a los que pretendían ridiculizarlo, anticipándose al ridículo. Declaraba que el saber que no sabemos nada, es el principio de la sabiduría.

Después de analizar miles de oradores, he encontrado que la persona que está segura de sí misma y tiene confianza, nunca necesita impresionar a los demás con su capacidad. Sólo el fracasado y el don nadie quieren forzarnos a reconocer sus méritos.

V. Digamos siempre nosotros en vez de ustedes.

He oído incontables charlas que no tenían efectividad, sencillamente porque el orador sostenía una actitud condescendiente con el auditorio, usando la palabra “ustedes” en vez de “nosotros”.

Por ejemplo, si digo “Cuando ustedes se preocupan, ustedes deberían mantenerse ocupados y activos, para no tener tiempo de pensar acerca de sus problemas”. Si me mantengo hablando de “ustedes”, doy la impresión de que les estoy dando una conferencia hablando desde arriba.

Ahora bien, dime si no suena mejor así: “Cuando nos preocupamos, nosotros debemos mantenernos activos, para no tener tiempo de pensar en nuestros problemas”.

¿Observamos la diferencia? Cuando decimos “ustedes” corremos el riesgo de ofender a los oyentes por aparentar haber tomado una actitud de superioridad.

Recuerde, el jefe dice “usted”; el que sabe dirigir dice “nosotros”.

VI. No hablemos con “cara ceñuda y voz de reproche.”

Recordemos que la expresión de nuestras caras y el tono de nuestra voz, muchas veces hablan mejor y más fuerte que nuestras palabras.

Sócrates descubrió lo que decimos, 400 años antes de Cristo. Él siempre tuvo una profunda convicción de que era un instrumento de Dios para obtener su propia superación y la de aquellos que se le acercaban. Sin embargo, comprendía que no podía conseguirlo “con una cara ceñuda y una voz de reproche”. Lo aprendió por su propia y personal experiencia, ya que estaba casado con una mujer hostil. Él sabía que la cara ceñuda y la voz irritable de ella, creaban en él solamente resentimiento y no cooperación.

Así que recordemos, lo mismo si hablamos en público o conversamos con una persona, que no podemos ganar amigos con una cara ceñuda y una voz de reproche. Quintiliano nos enseñó, hace diecinueve siglos, que “aquello que ofende al oído no podrá ganar fácilmente aceptación en la mente”. Y Quintiliano podía haber agregado, que lo que nos ofende a nuestro yo, no creará más que disgusto e indignación.

VII. Hablemos pensando en los intereses de nuestros oyentes.

Todos nuestros oyentes están intensa y eternamente interesados en ellos mismos y en cómo resolver sus problemas. Esto es más o menos lo que puede interesarles. Si les enseñamos cómo ser más felices, cómo mejorar sus ingresos, cómo suprimir las preocupaciones, cómo conseguir lo que quieren, nos escucharán con satisfacción e interés, a pesar, sin embargo, de que nuestra voz no sea perfecta. Ellos no prestarán atención acerca de cómo respiramos o cual es nuestra postura, cómo miramos, qué gestos hacemos y si dominamos o no el idioma.

Por ejemplo, hace algunos años oí a un gerente de ventas, decir cómo ganaba amigos y se convertía

en un conversador interesante y agradable, con sólo preguntar a la gente: ¿Cómo fue que usted se inició en su trabajo? Me dijo que esa simple pregunta había hecho maravillas para él, especialmente al encontrarse con desconocidos. No recuerdo su nombre. No me acuerdo bien de su aspecto, ni tampoco de su cara o cómo hablaba; pero nunca olvidaré lo que dijo, porque me enseñó cómo resolver uno de mis grandes problemas.

He aquí un ejemplo que demuestra cómo se comporta esta regla. Cuando Foster M. Cooper, fue invitado a hablar ante el Club de Tráfico de Creen Bay, decidió disertar sobre un tema que hacía veinte años había estado estudiando: “publicidad para hacer beneficio”. Un poco tarde se dio cuenta de que sus oyentes eran propietarios o ejecutivos de compañías de transportes, que no estaban directamente interesados en publicidad y sus problemas, pues para eso estaban sus agencias.

Sin embargo, después de conversar con varios de ellos, descubrió que estaban profundamente interesados en saber las causas de un violento descenso del tonelaje de carga móvil, debido a una contratación económica. Así que relacionó su tema con los problemas de ellos. Empezó así: “Como ejecutivo de empresa de publicidad, me siento bien respaldado al hablar a un grupo de hombres cuya prosperidad se basa tan directamente en la publicidad, al igual que mi propio negocio. Todos nosotros debemos darnos cuenta de que el poder de la publicidad es lo que inicia el movimiento de artículos de su origen al consumidor, un movimiento por líneas de ferrocarriles y caminos que ustedes manejan. Es la chispa de la publicidad, la que provoca la cadena de hechos de los que cada hombre en este salón depende para ganarse el pan de cada día”.

Entonces, el Sr. Cooper habló de publicidad durante 30 minutos y agradó a su auditorio, que le escuchó con atención, por haber hablado de asuntos que a ellos les interesaban.

VIII. Disfrutemos mientras hablamos.

Uno de los principios fundamentales en el arte de hablar en público y que nadie me enseñó, sino que tuve que aprenderlo mediante dura experiencia, es éste: la tremenda importancia que tiene el disfrutar al estar hablando. Si no disfrutamos hablando, ¿cómo podemos esperar que los demás disfruten escuchando? He aprendido esa lección después de haber dado cientos de charlas por todos los Estados Unidos, Canadá y las Islas Británicas. En una ocasión, dirigí la palabra a un auditorio en Baltimore, sintiéndome tan agotado que tenía que agarrarme a la mesa para no caerme al suelo y, sin embargo, no creo que mis oyentes se dieran cuenta de mi agotamiento. ¿Por qué? Porque yo estaba tan emocionado con lo que estaba diciendo y tenía tantos deseos de decirlo, que no podía menos que hablar con energía y entusiasmo.

No importa cuáles sean nuestras situaciones mentales o emocionales: siempre serán contagiosas. Si disfrutamos hablando, cantando o bailando, la gente que nos observa o escucha, tendrá también que disfrutar. Las actitudes emocionales son más contagiosas que el sarampión.

No sólo esto se aplica al hablar en público; también para el baile, tocar el piano, actuar en escena, casarse, vender, escribir o hacer propaganda. Pero usted se preguntará, ¿cómo puedo disfrutar hablando en público!

El secreto es bien sencillo: hable de algo que usted se haya ganado el derecho de hablar; algo que ponga brillo en sus ojos y sentimiento en su voz. Por ejemplo, si yo hablase acerca de las tarifas de los fletes se aburriría todo el mundo, incluyéndome a mí mismo: ¡Ah! Pero si tengo que hablar sobre “Cómo ganar amigos” o “Cómo suprimir las preocupaciones” o “La Magia del Entusiasmo”, me produce una satisfacción tal poder desarrollar esos temas, que me divierto de lo lindo y espero que muchos de mis oyentes también se diviertan.

No es necesario que un orador tenga un mensaje serio para ganar la atención del auditorio. Una de las charlas más simpáticas y cordiales que he escuchado fue la de

una ama de casa de Chicago, sobre las puertas traseras de las casas. Un alumno en Tulsa, Oklahoma, nos dio una charla inolvidable, de dos minutos, sobre una sopa de frijoles; a todos nos gusta descansar y alegrarnos de vez en cuando.

Una charla no tiene que tratar indispensablemente de una cuestión importante para ser buena. Por ejemplo, no hace mucho, la señora Carnegie regresó de un viaje a Washington, donde asistió a una sesión de uno de nuestros cursos. Al comentarme las charlas, me habló de una de Earl B. Fuller, que le causó especial atención.

¿De qué habló?, le pregunté. “Cómo criar peces tropicales”, me contestó. “Bueno, la verdad es que no me imaginé jamás que tú podías estar interesada en peces tropicales”, repliqué yo.

Y su reacción fue sorprendente: “Ciertamente, yo no lo estuve nunca. Comencé a estarlo después que el señor Fuller empezó a hablar con tanto entusiasmo acerca de su tema, que yo también me entusiasmé”.

El señor Fuller, evidentemente se había ganado el derecho de hablar acerca de este tema y se había aprendido ese principio fundamental para ganarse al auditorio: ¡Él sabía cómo disfrutar en público!

IX. No nos disculpemos.

Hay oradores que empiezan diciendo: “No sabía que tenía que hablarles hasta hace dos semanas, cuando el presidente me llamó para que me dirigiera a ustedes. Tenía los mejores deseos de prepararme, pero tuve que hacer un largo viaje y de regreso agarré un resfriado muy fuerte, así que temo no poder hacer un buen papel. Yo no soy un gran orador, por lo que...”, etc. Los oyentes se impacientan y aburren y se preguntan por qué este señor no va al grano o se calla.

Nadie debería aceptar una invitación a menos que pueda prepararse lo necesario. Si hace lo mejor que puede, no necesita disculpas, si no lo hace, ninguna disculpa lo justificará; las disculpas son la forma más irritante de perder tiempo y hacérselo perder a los oyentes.

Si un orador está tan resfriado o tiene cualquier otra dificultad física que no puede hablar con comodidad, nada más justo que permitirle cancelar el compromiso. Pero no debe de estar justificándose ante el auditorio por una pequeña ronquera o cualquier detalle de menor importancia, que no le impiden expresarse. El auditorio está interesado en el mensaje que tiene que decir, no en su estado de salud.

Sin embargo, si inevitablemente llegamos tarde a un compromiso para hablar, por razones de fuerza mayor, nada más sencillo que explicar las circunstancias, breve, sencilla, lisa y llanamente, excusándonos cortésmente y enseguida entrar de lleno en el asunto antes de perder más tiempo.

Por lo general las excusas y justificaciones son molestas y desperdician un tiempo precioso. Hacen que el orador aparezca inseguro de sí mismo, mediocre e inexperto, y; a lo mejor así es.

La gente muchas veces nos toma por lo que parecemos. Si hacemos nuestro mejor esfuerzo con toda honradez, e ignoramos nuestras faltas o deficiencias menores, nuestros oyentes harán probablemente lo mismo.

¿Recuerdas aquel libro clásico de nuestros cuentos de niños "Alicia en el país de las maravillas"? Acuérdate que cuando el sombrero loco comparece ante el rey de corazones, se retuerce las manos, cae de rodillas, cohibido, diciendo: "Yo soy un pobre hombre, yo soy un pobre hombre, majestad, yo soy un pobre hombre" "Tú eres un mal orador- dijo entonces el rey- eso es lo que tú eres".

Y así es lo que la mayor parte de nosotros sentimos del orador que nos abruma con disculpas.

X. Apelemos a las emociones más nobles de nuestro auditorio.

Una vez, uno de nuestros alumnos, Luis E. Nofen, de Nueva York, consiguió mantener fascinado a un auditorio con una sencilla charla que vibraba de emoción y sentimiento. "Hace tres años", comenzó, "nuestro médico me dijo que mi padre tendría a lo sumo unas semanas de vida. Desde aquel momento no me separé de él en el hospital. Muy raro, por cierto, pero fue mi padre quien llevó la mayor parte de la conversación; un día me dijo de repente: "Luis, ¿por qué no me invitaste nunca a los ejercicios de graduación de la escuela?" me agarró por sorpresa y sólo acerté a contestarle que las graduaciones no tenían significado y que eran una pérdida de tiempo".

"Mi padre, entonces, me contó que una vez, cuando trabajaba en la Universidad de Fordham, había visto una graduación y que desde aquel instante había soñado con ver a su hijo de toga y birrete. Me avergoncé de mí mismo; nunca creí que el verme graduado de la universidad significara tanto para él".

"Me preguntó por qué había estudiado ingeniería en vez de medicina, me preguntó si yo había jugado al fútbol en el colegio, me hizo otras preguntas acerca de mis días de colegial".

"Fue entonces y solamente entonces, cuando me di cuenta de que toda mi vida había querido que yo confiara en él y que le considerase además de mi padre, mi amigo. Apenas pude contener las lágrimas. Me dí cuenta, cuando ya era demasiado tarde, que me había equivocado cambiando de tema cada vez que mi padre mostraba interés en mí; no lo había hecho adrede, era que nunca lo había entendido así".

“Al lado de su cama comprendí al fin, qué amable, bondadoso, considerado y qué tolerante había sido él conmigo, cuánto me quería; comprendí demasiado tarde, que había perdido una oportunidad de hacer un amigo y un compañero de mi propio padre. Cuando recibí la invitación para la graduación en esta noche de hoy, yo hubiera deseado, ¡oh, cómo lo hubiera deseado!, que mi padre hubiese estado hoy aquí conmigo. Ya es demasiado tarde, pero quizá él esté con nosotros esta noche en espíritu. Si tenemos algún huésped invisible esta noche, quisiera que ustedes y él sepan que yo le invité”.

El auditorio captó la charla. Despertó en todos nosotros los sentimientos de ternura y afecto hacia nuestros padres, nos hizo querer a todos ser mejores hijos e hijas. Creció notablemente, nuestro yo interno, dándonos una mejor comprensión entre padres e hijos. Cada uno de los oyentes se propuso ser mejor, por el mero hecho de haber escuchado esa sencilla, sincera y pequeña historia. Y apreciamos a Luis Nofen porque hizo vibrar los sentimientos de amor y bondad que yacen profundamente dentro de todos nosotros.

A veces parece que las cosas andan mal en este mundo, pero nuestros corazones aún responden a las grandes emociones del valor, del amor, del patriotismo o del sacrificio desinteresado. Quienquiera que despierte esas nobles emociones en nosotros, hace algo distinto y maravilloso. Porque aunque nos demos cuenta o no, por esa fe vivimos y en ella basamos nuestras esperanzas. Los napoleones y los hitlers tuvieron su momento y murieron; ahora son meros nombres con el paso de los años. Pero las juanas de arco serán inspiraciones vivientes para cada generación venidera, hasta el fin de los tiempos.

Inspirar a un auditorio haciéndole vibrar con esas grandes emociones no es fácil; primero tenemos que estar intensamente emocionados nosotros y no es frecuente sentirnos así con facilidad. Pero una vez que la chispa de una noble emoción se enciende y envuelve en sus llamas las almas del orador y del auditorio, el cálido fuego de esa experiencia será recordado imperecederamente.

XI. Recibamos bien las críticas, en vez de resentirnos por ellas.

No creo que haya un científico que haya sido más criticado que Charles Darwin, a quien injuriaron y escarnecieron por su teoría de la evolución. Aún así, jamás pronunció una palabra dura contra ninguno de sus críticos. En lugar de ello, les daba las gracias, diciéndoles que uno de los propósitos primarios de su vida era descubrir de verdad, y que en la búsqueda de la verdad dos mentes eran mejores que una. “Si estoy equivocado, decía, cuanto más pronto me den en la cabeza y me aniquilen, mejor”.

¿Cómo poder evitar admirar, respetar y amar a un hombre que adopta esta actitud? Mil setecientos años antes de existir Darwin, Epicteto, predicaba una filosofía similar. “Si te dicen que un hombre ha hablado mal de ti”, aconsejaba Epicteto, “no hagas de ti defensa alguna. Sólo di que él no conoce el resto de tus defectos, porque de lo contrario no hubiese mencionado sólo aquél”.

En 1941, Lord Halifax, el embajador inglés en los EE.UU., estaba haciendo grandes esfuerzos por persuadir a los americanos a unirse a los ingleses en su guerra contra Hitler. Muchas madres se resistieron ante esa actitud; en una ocasión, después de terminar su discurso, un grupo de mujeres indignadas le tiraron huevos. Lord Halifax, mirando las manchas de huevo que aún chorreaban de su ropa, sólo contestó, graciosamente: ¡Qué lástima, en Inglaterra son tan escasos! ¿Cómo puede uno evitar que se admire a un hombre que recibe las críticas acompañadas de huevos, en forma tan gentil?

XII. Seamos lo que Quintiliano llamaba “un hombre honrado, hábil en hablar”.

Aristóteles opinaba que “el carácter del orador es comúnmente reconocido como el más eficiente modo de persuasión que él posee”. Mi padre era un ejemplo vivo de esta manifestación de Aristóteles. Mi padre vivió en Missouri, en sus fincas, toda la vida. Apenas recibió educación en su niñez; no tenía conocimientos de historia o de literatura, ni fluidez de palabra.

Se sentía mejor en el establo con las vacas o en el granero, que ante un auditorio. Si alguien me hubiera dicho, mientras yo estudiaba oratoria en el colegio, que mi padre era un orador mediocre, me hubiera causado risa de tan sólo pensarlo. Pero ahora, con el paso de los años, me doy cuenta de que cuando mi padre se levantó una vez a decir unas palabras en una iglesia de campo, fue asombrosamente efectivo en su peroración. ¿Por qué? Por que él respiraba sinceridad, vivía honestamente, era íntegro, desprendido y siempre ansiaba ayudar a los demás. Quintiliano le hubiera admirado, por que Quintiliano define al orador como un hombre honrado, hábil en hablar.

Toda la elocuencia del mundo no puede compensar la falta de sinceridad y de integridad. Para que los que nos escuchan nos aprecien, debemos inspirarles confianza en nuestra honradez de principios. Ellos, quizás, no estén de acuerdo con nuestros puntos de vista, pero respetarán nuestras convicciones, si hablamos con efectividad.

Lo que nosotros somos, habla más y mejor que lo que decimos. La sinceridad, integridad, modestia y el desprendimiento, emocionan e impresionan profundamente a los oyentes.

Un club político de Tulsa, Oklahoma, invitó a un conocido industrial para dirigirles la palabra. Cuando este hombre se enfrentó a su auditorio, confesó que nunca había hablado en público; que era huérfano desde muy niño y que no había recibido educación en su niñez. Hablaba siempre rudamente y cometía faltas.

Dijo que él aceptaba la invitación porque tenía algo importante que decir, que no debía quedarse sin mencionar, por que él lo creía de suma importancia para la comunidad. Entonces, este hombre contó al grupo su niñez en la orfandad, su tremenda lucha con todas las cosas en su contra, su cruenta odisea para levantar un negocio y cómo la administración gubernamental estaba afectando a su industria y a sus empleados.

Ciertamente su inglés era tosco y deficiente. Sus modales no eran muy refinados, pero este hombre sin instrucción escolar, que se había forjado a sí mismo de la nada, habló con una pasión tan sincera, que electrificó a sus oyentes. Este hombre había trabajado, se había sacrificado, había sufrido y tenía un mensaje que comunicarnos.

Cuando nos habló de su vida, nos parecía que era la voz de nuestra patria la que hablaba. Sus convicciones internas, profundas, sentidas, eran tan fuertes, que hacían perder sus pequeñas faltas sin importancia e hicieron su discurso inolvidable. Me dijeron que era el orador más eficaz que allí se había oído, pese a que nunca se había dirigido a un auditorio. Pero, al igual que mi padre, era un hombre bueno el que estaba hablando y los que le oían estaban mucho más afectados por lo que él era, que por lo que él decía o su forma de decirlo.

Todos nosotros preferimos mucho más un orador no muy brillante, que irradia honestidad, honradez y desinterés, a un orador muy pulido, florido y brillante, que sólo esté tratando de impresionarnos con su elocuencia.

Resumen

Doce maneras para que nuestros oyentes nos aprecien:

- I. Si consideramos que es un honor el que nos inviten a hablar, ¡Digámoslo!
- II. Demos a nuestros oyentes nuestro sincero aprecio.
- III. Cuando sea posible, mencionemos los nombres de algunos de nuestros oyentes.
- IV. Hablemos con modestia, ¡no con presunción!
- V. Digamos siempre nosotros en vez de ustedes.
- VI. No hablemos con cara ceñida y voz de reproche.
- VII. Hablemos pensando en los intereses de nuestros oyentes.
- VIII. Disfrutemos mientras hablamos.
- IX. No nos disculpemos.
- X. Apelemos a las emociones más nobles de nuestro auditorio.
- XI. Recibamos bien las críticas, en vez de resentirnos por ellas.
- XII. Seamos lo que Quintiliano llamaba un hombre honrado, hábil en hablar.