

Del mismo autor del *bestseller*  
con ventas de más de 16 millones de copias:

*Cómo ganar amigos  
e influir sobre las personas*

# DALE CARNEGIE

J. Berg Esenwein

## EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO



TALLER DEL ÉXITO



## ASPECTOS INICIALES

### PREFACIO

---

La eficiencia de un libro se parece a la del ser humano en un aspecto: en que su actitud frente al tema es su principal fuente de poder. Un libro puede estar lleno de ideas maravillosas, muy bien expresadas. Sin embargo, si su escritor las enfoca desde el lado equivocado, incluso sus consejos más sabios serán inefectivos.

Este libro sobresaldrá entre los demás o fracasará según sea la actitud de sus autores frente al tema. Si la mejor manera de enseñarnos a nosotros mismos, o de enseñarles a otros a hablar efectivamente en público, fuera copando la mente del orador con normas y estándares sobre la interpretación del pensamiento, el uso adecuado del lenguaje y la gesticulación, y de todo este tipo de aspectos, entonces el valor de esta lectura estaría limitado a describir una serie de parámetros a lo largo de todas y cada una de sus páginas con la intención de que sean de provecho para el lector –algo así como un refuerzo cuyo propósito consista en hacer un compendio de principios para no fracasar en el campo del discurso público– y se convertiría en un trabajo improductivo.

Por lo tanto, es de cierta importancia que quienes elijan leer esta obra con una mente abierta tengan claridad desde el comienzo sobre cuál es el punto de vista que subyace a lo largo de ella. En pocas palabras, se trata de lo siguiente:

El entrenamiento en el discurso público no es cuestión de exterioridad –primordialmente; tampoco es cuestión de imitación –fundamentalmente; no se trata de nada de eso. Hablar en público es emitir una expresión pública de sí mismo. Por lo tanto, el primer principio, tanto en la línea del tiempo como en el nivel de importancia, es que el orador público debe ser, pensar y sentir cosas dignas de compartir con los demás. A menos que haya algo de valor en su interior, cualquier pauta de entrenamiento solo hará que él sea una especie de máquina –así sea una máquina perfecta– apta para comunicar las ideas de otros. A esto se debe que el autodesarrollo sea un aspecto fundamental dentro de nuestro plan.

El segundo principio es cercano al primero: el ser humano debe saber hacer uso de su voluntad y hacer uso de ella para gobernar sobre su pensamiento, sus sentimientos, y sobre todas sus fuerzas físicas, de tal modo que el yo exterior sea una expresión perfecta, sin obstáculos, del ser interior. Es inútil establecer sistemas de normas relacionadas con el uso adecuado de la voz –como por ejemplo, la entonación, la gesticulación– que den cuenta de lo que se debe y no se debe hacer, a menos que estos dos principios –tener algo que decir y tener la capacidad de reinar sobre la voluntad– hayan comenzado a sentirse y manifestarse en la vida del orador.

El tercer principio, suponemos, no suscita ninguna controversia: nadie aprenderá a hablar si primero no habla lo mejor posible. Esta declaración parece indicar un círculo vicioso, pero requiere de cuidado.

Muchos maestros comienzan con el cómo. ¡Esfuerzo inútil! Es bien sabido que aprendemos a hacer haciendo. Lo primero que debe hacer un principiante en el discurso público es hablar, no estudiar su voz, ni sus gestos, ni ningún otro aspecto a tener en cuenta. Una vez que el orador haya comenzado a hablar en público, irá mejorándose a sí mismo mediante la autoobservación o de acuerdo con las críticas de quienes lo escuchen.

Pero ¿cómo hace para criticarse a sí mismo? Simplemente, descubriendo las respuestas a los siguientes interrogantes: ¿cuáles son las cualidades que, de común acuerdo, tiene un orador efectivo? ¿De qué manera las adquiere? ¿Qué malos hábitos van en contra de la adquisición y el uso de estas cualidades?

La experiencia, entonces, no es la única mejor maestra, sino la primera y la última. Pero la experiencia debe ser dual: la experiencia de los demás es necesaria para complementar, corregir y justificar nuestra propia experiencia. De esta manera, nos convertiremos en nuestros mejores críticos solo después de habernos entrenado en autoconocernos, en el conocimiento de lo que piensan otras mentes y en la capacidad de juzgarnos a nosotros mismos bajo los estándares que creemos que son los correctos. “Si debo”, decía Kant, “puedo”.

El examen minucioso del contenido de este volumen demostrará cuán consistentemente han sido declarados, expuestos e ilustrados estos fundamentos. Instamos a los estudiosos de este tema a que empiecen a hablar de inmediato de lo que saben. Luego, les damos sugerencias sencillas sobre autocontrol, con un creciente énfasis en el poder del ser interior sobre el exterior. Luego, les señalamos el camino hacia ricos depósitos de recursos que les ayudarán a crecer en este campo. Y por último, los instamos a hablar, hablar, HABLAR mientras aplican a sus propios métodos, y a su estilo personal, los principios que hayan recogido de sus propias

experiencias, de sus observaciones y de las experiencias que otros comparten.

Así que, desde ahora debe quedarte tan claro como la luz que los métodos son asuntos secundarios; que la mente plena, el corazón cálido y el dominio de la voluntad son básicos —y no solo básicos, sino primordiales. Tanto así que, a menos que el orador sea un ser pleno que sepa utilizar tus habilidades y recursos, será como vestir una imagen de madera con la ropa de un ser humano.

J. Berg Esenwein

Narberth, PA.

Enero 1, 1915

## EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

“El sentido nunca falla en darles a las palabras el significado suficiente como para que ellas se hagan entender. Es muy frecuente que en algunas conversaciones, al igual que en las farmacias, tanto los recipientes que están vacíos como los que guardan cosas de poco valor sean tan vistosos como aquellos que están llenos de valiosas medicinas.

Los que se elevan demasiado alto, a menudo caen estrepitosamente y se mantienen en niveles inferiores. Los árboles más altos están más expuestos al poder del viento; y los hombres ambiciosos, a merced de los reveses de la fortuna. Los edificios necesitan de buenas bases porque están expuestos a la impiedad del clima”.

–William Penn



# CAPÍTULO 1

## ADQUIRIENDO CONFIANZA ANTE LA AUDIENCIA

“Con frecuencia, el orador público experimenta una sensación extraña que surge al estar en presencia de cualquier audiencia. Tal vez proceda de la mirada de los muchos ojos que se posan sobre él, sobre todo si él se permite devolver esas miradas. La mayoría de los oradores siempre ha sido consciente de esta emoción sin nombre, real, que impregna la atmósfera de manera tangible, pero a la vez tenue e indescriptible. Muchos estudiosos y escritores del tema han dado testimonio del enorme poder que ejerce la mirada del orador sobre su audiencia. Sin embargo, dicha influencia que menciono al comienzo es la otra cara de esta moneda —el poder que los ojos de la muchedumbre llegan a ejercer sobre él, especialmente antes de que él comience a hablar: después de que los fuegos interiores de la oratoria se han convertido en fuego a los ojos de la audiencia, dejan de causar temor en el expositor”.

—William Pitternberg, *Extempore Speech*

Los estudiantes que se preparan para hablar en público preguntan con bastante frecuencia: “¿Qué debo hacer para superar la autoconciencia y el miedo que me paralizan delante de la audiencia?”

Cuando vas en un tren ¿alguna vez has notado al mirar desde la ventanilla que algunos caballos pastan cerca de la carrilera sin

ni siquiera detenerse a mirar el paso de los vagones, mientras que más adelante del camino, al cruzar por una granja, la esposa de algún campesino está tratando de calmar a su caballo asustado por el ruido al pasar el tren?

¿Cómo entrenarías a un caballo que le teme a los carros? ¿En un lugar del bosque donde nunca vea el humo de los carros, ni escuche el ruido de las bocinas durante las horas de mayor tráfico, ni vea ninguna clase de maquinaria?

Aplica esta experiencia del caballo para liberarte de la autoconciencia y el miedo: hazle frente a la audiencia tan a menudo como te sea posible y pronto dejarás de temerle. Jamás lograrás sentirte libre frente al escenario leyendo sobre el tema. Los libros te darán sugerencias excelentes sobre las mejores tácticas para comportarte dentro del agua, pero tarde o temprano tendrás que echarte a nadar, aprender a flotar e, incluso, afrontar algún susto que te haga “sentir de cerca la muerte”. Existe una gran cantidad de trajes de baño “mojados” a la orilla del mar, pero nadie nunca aprende a nadar poniéndoselos. Sumergirse en el agua es la única manera de lograrlo.

Practicar, practicar y PRACTICAR hablando frente a muchas audiencias tiende a eliminar todos tus temores hacia ellas, al igual que la práctica de la natación te conducirá a sentir confianza y dominio propio dentro del agua. Debes aprender a hablar ¡hablando!

El Apóstol Pablo nos dice que cada hombre debe trabajar en su propia salvación. Lo único que podemos hacer a lo largo de esta lectura es ofrecerte sugerencias y estrategias para prepararte para tu inmersión. Sin embargo, tu inmersión real es esa que nadie puede hacer por ti. Tu médico te dará una prescripción, pero eres tú quien debes tomarte la medicina.

No te desanimes si al principio sientes temor en el escenario. Dan Patch fue más susceptible hacia el temor que un caballo frente al ruido del tren. Un tonto jamás sentiría miedo frente a una audiencia porque tal vez sus capacidades no le permitirían sentirlo. Un golpe que mataría a un hombre civilizado tal vez serviría para curar a un salvaje. Cuanto más alto vayamos en la escala de la vida, mayor será la capacidad de sufrimiento.

Por una razón u otra, algunos maestros de la oratoria nunca superaron por completo su temor frente al escenario. Haz que esas experiencias te sirvan para entender que debes hacer un esfuerzo para conquistar tus miedos. Daniel Webster falló en su primera aparición en público y tuvo que tomar su asiento sin terminar su discurso porque se sentía muy nervioso. A menudo, Gladstone era autoconsciente en extremo al comienzo de su experiencia como orador. Beecher siempre lucía perturbado antes de hablar en público.

Algunas veces, los herreros tuercen una cuerda apretada alrededor de la nariz de los caballos causándoles un poco de dolor, pero lo hacen para distraerlos del proceso de calzado. Una manera de sacar el aire de un vaso es vertiendo agua en él.

### **Déjate absorber por el tema**

Aplica este principio hogareño del herrero cuando estés hablando frente al público. Si estás absorbido en el tema que vas a tratar, pensarás muy poco en otras cosas. La concentración es un proceso de distracción hacia asuntos menos importantes. No te queda tiempo para pensar, por ejemplo, en el estilo de la ropa que llevas puesta, cuando estás en el escenario, así que centra tu interés en lo que estás a punto de decir —llena tu mente con tu discurso y, así como el agua expulsa el aire del vaso, tú también expulsarás tus temores infundados.

La autoconciencia es una conciencia indebida del yo. Si eres sabio, sabrás que, para poder enviarle tu mensaje al público de la manera más adecuada, el yo debe ser secundario a tu tema, no solo en beneficio de la audiencia, sino en el tuyo propio. Asegúrate de centrarte en tu mensaje y aduéñate de él; de lo contrario, sería algo así como considerarte a ti mismo como el expositor de las ideas de otros y no como un mensajero con un mensaje propio, digno de compartir.

¿Recuerdas la obra de Elbert Hubbard titulada *A Message from García*? El joven se ciñó al mensaje que portaba. Eso mismo debes hacer tú respecto a tu mensaje: ser tan tajante como puedas. Es un acto de egoísmo puro intentar llenar tu mente de pensamientos acerca de ti mismo cuando hay algo más importante en juego —es CIERTO. Sin embargo, repítetelo severamente hasta avergonzar a tu conciencia. Si el teatro se prendiera en fuego, tú te precipitarías hacia el escenario y le darías instrucciones a la audiencia sin miedo alguno porque la importancia de lo que tendrías que decir bajo esas circunstancias alejaría de tu mente todos tus pensamientos de temor.

Pero ¡cuidado! Mucho peor que la autoconciencia enfocada en el temor de hacer las cosas mal es la autoconciencia basada en la presunción de hacerlas bien. El primer signo de grandeza surge cuando un hombre no intenta lucir y actuar magníficamente. “Antes de que puedas decir que eres un hombre de verdad”, afirma Kipling, “no debes parecer demasiado bueno, ni demasiado sabio”.

Nada es tan evidente como la presunción. Uno puede estar tan lleno de sí mismo o vacío. Voltaire decía: “Debemos ocultar el amor propio”. Pero eso no se puede hacer y tú lo sabes porque has reconocido egoísmo desmedido en los demás. Y si tú lo tienes, otros lo verán en ti. Hay asuntos en el mundo más grandes que el yo, y al trabajar en ellos, el yo quedará en el olvido o —lo que

es mejor— solo nos servirá para ayudarnos a avanzar hacia niveles más elevados.

### **Ten algo que decir**

El problema con muchos oradores es que ellos se presentan frente a la audiencia con su mente en blanco. No es extraño que la naturaleza, aborreciendo el vacío, los llene con lo más cercano, con lo que más tengan a mano, que suele ser: “Me pregunto si estaré haciendo esto bien, ¿cómo estará mi cabello?” Sus almas proféticas están seguras de tener la razón.

No es suficiente ser absorbidos por el tema —para adquirir confianza en ti mismo debes tener algo en que confiar. Si te presentas frente a una audiencia sin ninguna preparación, ni conocimiento previo del tema, debes ser consciente de ti mismo y sentir vergüenza de estar robándole tiempo a tu público. Prepárate. Infórmate del tema del cual vas hablar, y, en general, piensa cómo vas a decirlo. Alista tus primeras frases para que no tengas problemas desde el comienzo tratando de encontrar las palabras que reflejen lo que quieres decir. Maneja el tema a un nivel superior al de los asistentes y no tendrás nada que temer.

### **Espera el éxito, pero después de haberte preparado para alcanzarlo**

Que tu rumbo sea modestamente confiado, pero sobre todo, que surja desde tu interior. El exceso de confianza es malo, pero darle lugar al temor al fracaso es peor. Un hombre osado puede llamar la atención por su osadía, mientras que un cobarde le da lugar al desastre.

La humildad no es una depreciación de sí mismos en presencia de los demás; contra esta vieja interpretación ha habido una reacción moderna más sana de lo que en realidad es humildad. La verdadera humildad es la que siente cualquier ser humano que se conoce a fondo; pero no es ese tipo de humildad que asume una mansedumbre semejante a la de un gusano; es más bien una oración fuerte y vibrante pidiendo una mayor capacidad de servicio —una oración que Uriah Heep tal vez nunca elevó.

En una ocasión, Washington Irving llevó a Charles Dickens en una cena ofrecida en su honor. En medio de su discurso, Irving vaciló, se sintió avergonzado y se sentó torpemente. Luego, se dirigió al amigo que tenía a su lado y le dijo: “¡Ocurrió! Te dije que fracasaría y fracasé”.

Si crees que fracasarás, no hay esperanza para ti. ¡Fracasarás!

Desecha esa idea de que eres “un pobre gusano en medio de una polvareda”. Tú eres un dios con capacidades infinitas. “Todas las cosas están listas, si tu mente lo está”. El águila mira de frente al sol despejado.

### **Adquiere dominio sobre tu audiencia**

En el discurso público, como en la electricidad, hay una fuerza positiva y una negativa. Tú o tu audiencia poseerán el factor positivo. Si lo asumes, será, prácticamente, tuyo. Pero, si asumes el lado negativo, ten la seguridad de que serás negativo. Asumir una virtud o un vicio, los vitaliza. Utiliza todo tu poder de autodirección y recuerda que, aunque tu audiencia es mucho más importante que tú, la verdad es más importante que los dos porque es eterna. Si tu mente falla en su liderazgo, tu espada caerá de tus manos. Tu presunción de ser capaz de instruir o dirigir o inspirar a una multitud, o incluso a un pequeño grupo de personas, puede sorprenderte y llegar a ser una imprudencia colosal —como en realidad lo es. Sin

embargo, habiendo ensayado tu discurso, sé valiente. ¡SÉ valiente! Está en ti ser lo que quieras. MANTÉNTE tranquilo y confiado.

Demuestra que tu audiencia no te hace daño. Si Beecher, en Liverpool, le hubiese hablado a su audiencia protegido por una barricada de alambre, los habría invitado a lanzar los misiles tan potentes con los cuales ellos estaban cargados, pero él era un hombre y, como tal, enfrentó a sus oyentes hostiles sin temor y los convenció de su causa.

Cuando estés frente a tu auditorio, detente un momento y mira a los asistentes —existen cien posibilidades contra una de que ellos quieran que tengas éxito. ¿Quién es tan tonto como para perder su tiempo y su dinero con la esperanza de asistir deseando que tú les hagas perder su inversión con una charla aburrida e insulsa?

## Consejos finales

No te apresures por comenzar —la prisa muestra falta de control.

No te disculpes. No es necesario. Y si lo es, las disculpas no ayudarán. Ve directo al punto en cuestión.

Respira profundo, relájate y comienza en un tono de conversación tranquilo como si estuvieras hablando con un gran amigo. No te sentirás tan mal como imaginabas; en realidad, es como una zambullida en agua fría: después de que estás adentro, te sientes más cómodo. De hecho, habiendo hablado un par de veces aprenderás a anticiparte a la zambullida con agrado. Estar delante de una audiencia para compartirle tus pensamientos y transformar su perspectiva es uno de los placeres más grandes que experimentarás. En lugar de temerle a esta experiencia, debes estar tan ansioso por ir en su búsqueda, así como los perros de raza, que tiran al máximo de sus correas; y como los caballos finos, que halan sus riendas.

Por lo tanto, echa fuera el miedo porque el miedo es cobardía —cuando no se le domina. Los más valientes conocen el miedo, pero no ceden ante él. Enfréntate a tu audiencia con serenidad: si tus rodillas tiemblan, haz que se detengan. Hay una victoria en el auditorio esperando por ti y por la causa que representas. ¡Gánatela! Supongamos que Charles Martell hubiera temido al martillar y machacar a sus enemigos en Tours; o que Colón hubiera temido aventurarse hacia un rumbo desconocido; o que nuestros antepasados hubieran sido demasiado tímidos y se hubieran acobardado ante la tiranía de Jorge III; ¡o que cualquier hombre que alguna vez haya hecho algo valioso se hubiera comportado como un cobarde! El mundo les debe su progreso a los hombres que se han atrevido. Tú debes atreverte a hablar la palabra eficaz que está en tu corazón ya que a menudo se requiere coraje para pronunciar aunque sea una frase. Pero recuerda que a los hombres cobardes no les levantan monumentos, ni hay laureles para los que temen hacer lo que quieren.

Suena antipático todo esto, ¿dices?

Hombre, lo que necesitas no es simpatía, sino un empujón. Nadie duda de que el temperamento, los nervios o una enfermedad, e incluso una modestia plausible puedan lograr, solos o combinados; ni de que las mejillas de un orador palidezcan frente a su audiencia, pero tampoco uno puede dudar de que las ganas de triunfar venzan sobre cualquier debilidad. La victoria radica en un estado de ánimo sin miedo. El Profesor Walter Dill Scott afirma: “El éxito o el fracaso en los negocios es causado más por la actitud mental que por la capacidad mental”. Destierra de tu vida la actitud de miedo; mejor adquiere la actitud de confianza y recuerda siempre que la única manera de adquirirla es... adquiriéndola.

En este capítulo inicial tratamos de mostrar todo lo que el orador debe tener en cuenta a la hora de hablar en público. Amplia-

remos y aplicaremos muchas de estas ideas de una manera más específica; sin embargo, a través de todos estos capítulos sobre este arte que Gladstone consideraba como más poderoso que la prensa pública, repetiremos una y otra vez que lo esencial del discurso público es que le orador tenga confianza en sí mismo.

## PREGUNTAS Y EJERCICIOS

1. ¿Cuál es la principal causa de la autoconciencia?
2. ¿Por qué los animales están libres de ella?
3. ¿Qué observas respecto a la autoconciencia en los niños?
4. ¿Por qué estás libre de ella bajo el efecto del estrés o de situaciones inusuales?
5. ¿Cómo te afectan las emociones moderadas?
6. ¿Cuáles son los dos requisitos fundamentales para la adquisición de la confianza en uno mismo? ¿Cuál es el más importante?
7. ¿Qué efecto tiene la confianza del público?
8. Escribe un discurso de dos minutos sobre el tema “Confianza y cobardía”.
9. ¿Qué efecto tienen los hábitos de pensamiento en la confianza?
10. Escribe muy brevemente cualquier experiencia que hayas tenido involucrando las enseñanzas de este capítulo.
11. Haz una charla de tres minutos sobre “El temor al escenario” e incluye una imitación amable de dos o más víctimas de este temor.



## == CAPÍTULO 2 ==

### EL PECADO DE LA MONOTONÍA

“Un día, el desazón nació de la monotonía”.

–Motte

Los idiomas van cambiando con los años y hoy muchas palabras tienen más connotaciones que la original. Esto aplica a la palabra *monótona*. De significar “tener un solo tono” ha llegado a tener un significado mucho más amplio: “falta de variación”.

El orador monótono no solo avanza en su discurso manteniendo siempre el mismo volumen y tono, sino que utiliza el mismo énfasis, la misma velocidad, los mismos pensamientos –o los expande demasiado.

La monotonía, el pecado cardinal y más común del orador público, no es una transgresión; es más bien un pecado de omisión que consiste en vivenciar la confesión del Libro de Oración: “Hemos dejado sin hacer lo que debimos haber hecho”.

Emerson afirma: “La virtud del arte reside en el desapego, en alejar un objeto de su embarazosa monotonía”. Eso es precisamente lo que los oradores monótonos no hacen –no separan un pensamiento de otro, ni una frase de otra. Todos se expresan de la misma manera.



Decirte que tu discurso es monótono tal vez significa muy poco para ti, así que veamos la naturaleza –y la maldición– de la monotonía en otras esferas de la vida y luego apreciaremos más plenamente de qué manera se destaca un buen discurso.

Si en el apartamento adyacente al tuyo solo suenan las mismas tres canciones una y otra vez, es bastante seguro asumir que tu vecino no tiene más música. Si un orador utiliza solo algunas de sus cualidades, está dejando ver que no ha desarrollado otras. La monotonía revela nuestras limitaciones.

El efecto de la monotonía sobre sus víctimas es bastante letal: apaga la lozanía de sus mejillas y el brillo de sus ojos tan rápido como el pecado y, a menudo, las conduce hacia la viciosidad. El peor castigo que el ingenio humano ha sido capaz de inventar es la extrema monotonía y el aislamiento. Si pones un mármol sobre una mesa y no haces nada sobre él durante 18 horas al día, y solo lo cambias de un lado para otro una y otra vez, te volverás loco al hacer esto mismo con frecuencia.

Así que, esa monotonía que acorta la vida y se usa como el más cruel de los castigos en nuestras cárceles es la misma que destruirá la vivacidad y el poder de un discurso. Evítala como se evita a un aburrido mortal. Los “ricos ociosos” se dan el lujo de tener media docena de hogares, ordenar todas las variedades de alimentos que se consiguen a lo largo y ancho de las cuatro esquinas de la tierra y navegar por África o Alaska a su gusto; pero el hombre afectado por la pobreza debe caminar largas distancias o tomar transporte público –él debe pasar la mayor parte de su vida en el trabajo y estar contento con los alimentos básicos del mercado que puede adquirir con lo poco que gana. La monotonía es pobreza, ya sea en el campo del habla o en la vida en general. Esfuérzate por aumentar la variedad de tu discurso, así como el hombre de negocios trabaja para aumentar su riqueza.

Ni el canto de los pájaros, ni las colinas de los bosques, ni las montañas son monótonos. La monotonía se encuentra a lo largo de las extensas hileras de las fachadas de piedra marrón y en los kilómetros de calles pavimentadas que son terriblemente iguales. La naturaleza, en su riqueza, nos da variedad sin fin; el hombre, con sus limitaciones, a menudo es monótono. Imita a la naturaleza en cuanto a tus métodos para hablar frente al público.

El poder de la variedad radica en la calidad del placer. Con frecuencia, las grandes verdades del mundo se han expresado en historias fascinantes –*Los Miserables*, por ejemplo. Si deseas enseñar o influenciar a los demás, debes complacerlos, bien sea al principio o al final. Golpea la misma nota en el piano una y otra vez. Así tendrás una idea del desagradable efecto que ejerce la monotonía en el oído humano. El diccionario define *monótono* como sinónimo de *fastidioso*. Eso, por decirlo sutilmente, porque, en realidad, la monotonía es enloquecedora. El dueño de una tienda por departamentos no disgusta a su clientela haciendo sonar una y otra vez la misma melodía, sino que procura complacerla con música de fondo agradable. Y, como es apenas natural, la gente transita a gusto y en muy buen estado de ánimo por el almacén y compra.

### **Cómo vencer la monotonía**

Erradicamos la monotonía de nuestro vestuario comprando ropa nueva. Evitamos la monotonía en el habla multiplicando nuestra capacidad para expresarnos. Y la multiplicamos aumentando nuestras herramientas.

El carpintero tiene a su alcance herramientas especiales con las cuales construir las partes de madera de un edificio. El organista cuenta con ciertas claves y pausas que él sabe cómo manipular para producir sus armonías y ciertos efectos. De la misma manera, el orador también cuenta con ciertos instrumentos y herramientas a

su disposición mediante los cuales construye su mensaje, mueve emociones y guía las opiniones de su audiencia. El propósito de los capítulos siguientes es darte una concepción de todos estos instrumentos y brindarte una ayuda práctica para que aprendas a usarlos.

¿Por qué los hijos de Israel no giraron en el desierto en limusinas y por qué Noé no tenía entretenimientos de imágenes en movimiento, ni máquinas interactivas en el arca? Las leyes que nos permiten operar un automóvil, producir imágenes en movimiento o música en un celular habrían funcionado tan bien en ese entonces como lo hacen hoy. Fue la ignorancia de esas leyes la que durante años privó a la Humanidad de nuestras comodidades modernas. Muchos oradores todavía usan en sus discursos los métodos propios de los tiempos de los carruajes tirados por bueyes en lugar de emplear métodos equivalentes a esta época de las comunicaciones modernas como las que son posibles a partir del uso del internet. Son ignorantes de las leyes que hacen eficaz el discurso público. Solo en la medida en que tengas en cuenta y utilices las leyes que estamos a punto de examinar y de aprender a implementar, serás eficiente y obtendrás poder en tu manera de hablar; y solo en la medida en que las ignores, tu discurso será débil e ineficaz. Nunca seremos lo suficientemente enfáticos en mostrarte la necesidad que tienes respecto a ejercer una verdadera maestría sobre estos principios. Ellos son los fundamentos mismos del discurso público exitoso. “Aprende e implementa bien tus principios”, dijo Napoleón, “y el resto es cuestión de detalles”.

Es inútil tratar de calzar un caballo muerto, y ni todos los buenos principios de la cristiandad harán nunca un discurso vivo de uno muerto. Así que, debes entender que hablar en público no es una cuestión de dominar algunas reglas muertas; el principio más importante del discurso público es la necesidad de la verdad, la fuerza, el sentimiento y la vida. Olvida todo lo demás, pero no esto.

Cuando hayas dominado la mecánica del discurso descrita en los próximos capítulos, ya no estarás preocupado por la monotonía. El conocimiento completo de estos principios, y la capacidad de aplicarlos, le darán gran variedad a tu capacidad de expresión. Pero no los dominarás, ni podrás aplicarlos con solo pensar en ellos o leyéndolos. Debes practicar, practicar, PRACTICAR. Si nadie más te escucha, escúchate a ti mismo –siempre debes ser tu mejor crítico y el más severo de todos.

Los principios técnicos que establecemos en los siguientes capítulos no son creaciones arbitrarias nuestras. Todos ellos se basan en las prácticas que los buenos oradores y actores adoptan –bien sea de manera natural e inconsciente o bajo instrucción– para obtener sus efectos.

Es inútil advertirle al estudiante del discurso público que debe ser natural. Ser natural puede ser monótono. Las pequeñas fresas que crecen en las regiones árticas con unas cuantas semillas diminutas son frutas naturales, pero no se comparan con la variedad mejorada de fresas que disfrutamos aquí. El roble enano en la ladera rocosa es natural, pero es un producto pobre en comparación con el hermoso árbol que se encuentra en los ricos y húmedos terrenos bajos. Sé natural, pero mejora tus dones naturales hasta que te hayas acercado a la versión ideal de ti mismo –debemos esforzarnos como la naturaleza para obtener la fruta, el árbol y el discurso ideal.

## PREGUNTAS Y EJERCICIOS

1. ¿Cuáles son las causas de la monotonía?
2. Cita algunos casos en la naturaleza.

3. Cita ejemplos en la vida cotidiana del ser humano.
4. Describe algunos de los efectos de la monotonía en ambos casos.
5. Lee en voz alta un discurso sin prestarle atención específica a su significado o fuerza.
6. Ahora repítelo después de haberlo asimilado completamente. ¿Qué diferencia notas en su interpretación?
7. ¿Por qué la monotonía es una de las peores y la más común de la fallas de los oradores?

Una comunicación eficaz hace más sencilla toda actividad. *El arte de hablar en público* tiene tanta o más validez ahora que la que alcanzó cuando fue escrito hace casi un siglo. Hablar en público es una habilidad que Carnegie consideraba vital –y además, factible de mejorar a través de la práctica disciplinada de ciertos pasos. Su obra insignia respecto al tema es *The Art of Public Speaking*. Esta versión en español fue traducida a manera de resumen –y actualizada con el fin de agilizar su lectura y ponerla en contexto con nuestra época. Sin embargo, como equipo editorial, tuvimos especial cuidado en preservar la esencia de las ideas y de la metodología propuestas en la versión original, así como sus amenos ejemplos y analogías, y los ejercicios al final de cada capítulo.

*El arte de hablar en público* te brindará enormes beneficios como:

- ✓ Persuadir a tus audiencias a entrar en acción
- ✓ Saber cómo “vender” tus ideas
- ✓ Aprender a explicar toda clase de temas, incluso los complejos
- ✓ Convencer a los demás de la óptima calidad de tus productos
- ✓ Conversar con fluidez y hacer amigos.

**Dale Carnegie**, autor legendario de *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, comenzó su carrera en el campo del Desarrollo Personal hasta convertirse en el experto abanderado de esta temática a principios del siglo 20. Cuando el nombre de Dale Carnegie viene a nuestra mente, es posible que lo relacionemos con el mundo de los libros, pero lo que la mayoría de las personas desconoce es que él fue, antes que nada, un maestro del arte de hablar en público. Este libro es el resultado de sus conocimientos y amplia experiencia sobre este tema. Carnegie es reconocido como un pionero en el desarrollo de técnicas dinámicas y precisas para aprender a hablar en público. Su libro *Como ganar amigos e influir sobre las personas* ha vendido más de 16 millones de copias alrededor del mundo. Además, fundó Dale Carnegie Institute con el propósito de contribuir a la efectividad en la comunicación y las relaciones humanas. El instituto tiene sedes por todo el mundo.

