

CAPÍTULO PRIMERO

A cada cual le es necesaria una elocución firme y clara

1.- Adquirir seguridad. 2.- Ser claro y preciso. 3.- Saber sostener la controversia. 4.- Conversar con atractivo.- 5.- Causar buena impresión. 6.- Influir. 7.- Hablar con autoridad en presencia de gran número de personas.

1. ADQUIRIR SEGURIDAD

A ciertas personas les faltan más o menos las ideas, las palabras, el sentido de la construcción de las frases; a otras es sencillamente la seguridad lo que les falta. En efecto, es suficiente una emotividad siquiera un tanto excesiva para turbar e incluso paralizar el mecanismo psicoverbal cada vez que la impresionabilidad se encuentra afectada, ya sea por la presencia de una persona extraña al círculo familiar o ya por una circunstancia embarazosa.

Del estudio experimental de la sugestión, he deducido muchas directivas acerca del manejo e influencia del verbo humano. Así, a mi parecer, el primer objetivo que hay que perseguir en la educación de la palabra, es la regularización de esa emotividad de que ya antes mencioné el funesto papel. Démosle al lector ante todo la posibilidad de expresarse sin la menor molestia delante de cualquiera, que con ello habremos avanzado ya en gran manera. En seguida, si así lo desea, podría llegar a ser un conversador discreto, acaso un orador, pero de momento poseerá ya lo esencial: la imperturbabilidad, gracias a la cual, aun cuando su interlocutor fuera el emperador del mundo, se sentiría siempre perfectamente tranquilo para articular osada, íntegramente, aquello que le dictase su pensamiento.

Cuando a ello haya lugar, hay que atreverse a hablar, incluso aunque uno no se sienta todavía en condiciones de hacerlo con habilidad; y puesto que la idea constituye el origen de la acción, repita desde hoy y muchas veces al día, con firme determinación: "*Yo me atreveré a hablar*". El capítulo siguiente le enseñará a ponerlo en práctica.

2. SER CLARO Y PRECISO

El que habla sin rodeo, se encuentra de pronto ventajosamente situado. Desde el niño que recita sus lecciones y, más tarde, debe responder en público a las preguntas de sus examinadores, hasta el hombre que desempeña una situación de responsabilidad y que, por consiguiente, se ve obligado a continuos informes verbales, cada cual tiene necesidad de su entera libertad de elocución para manifestar plenamente su valer, su voluntad, o para sacar por completo partido de su valor intrínseco. Pero la influencia directa de la palabra, la impresión que determina, su poder persuasivo, dependen de su claridad y de su precisión. No consiste todo en atreverse a hablar: también hace falta hacerse comprender exactamente, saber dar en pocas palabras la explicación requerida; exponer lo preciso, sin quitar ni poner nada a lo esencial de un hecho, de una situación: dar o transmitir órdenes o comunicaciones con la certeza de que permiten darse cuenta exactamente del pensamiento inicial.

He aquí un industrial, un comerciante, deseoso de proveer un puesto vacante, y que recurre al «pequeño anuncio» para hacer su convocatoria.

Muchos candidatos se presentan. A igual valor de referencias, ¿quién logrará obtener la plaza? Aquel cuyas respuestas claras, mesuradas, precisas, hayan *colaborado* de la manera más satisfactoria a la tarea eliminatória del que ofrece la vacante.

En un gran número de pequeñas transacciones corrientes, en Correos, en la Banca, en la Administración, en las Alcaldías, etc., etc., incluso en una vulgar compra, la claridad y la precisión ahorran trabajo, evitan inconvenientes y economizan tiempo. El médico le dirá que es necesario saber explicarse claramente, ya que son muchos los enfermos que privan a su criterio de los elementos que hubieran permitido un diagnóstico preciso. Visite los Juzgados o los Consejos y Tribunales y comprenderá todo el inconveniente de una palabra desordenada y confusa. Decídase a perfeccionar su elocución.

3. SABER SOSTENER LA CONTROVERSIA

Poseer la osadía, la claridad, la precisión es, además, hallarse en situación de sostener el propio punto de vista, sin dejarse desconcertar, sin doblegarse, en las inevitables respuestas que deban darse en las discu-

siones que a cada paso surgen. Mis lectores saben que considero como una medida de higiene mental el evitar las discusiones *sin necesidad evidente de ello*. En efecto, no disponemos sino de una limitada producción diaria de energía psíquica que conviene reservar a la utilidad o al contentamiento *cierto*. Pero cuando sea preciso, se obtendrá el máximo de provecho de un mínimo desgaste si se sabe hacer uso de argumentos bastante lípidos y lo suficiente firmes para impresionar con tino a la parte adversa. He visto personas honorables, ciertas con justo título de estar en su derecho, que benévola y se han dejado perjudicar en vez de reaccionar, y eso sencillamente porque se daban cuenta de su inferioridad oratoria. Ese mismo sentimiento de inferioridad tiene a veces otro inconveniente: que determina en muchos casos la imitación, cuando no los arrebatos de cólera. Se pierde entonces la sangre fría: al antagonismo normal vienen a unirse estériles animosidades,

¿No parece ser lo bastante apreciable el poder cambiar opiniones, sean las que fueren, aún las más diametralmente opuestas, mediante razones corteses y reflexionadas: ser en absoluto dueño de los propios pensamientos y de las propias expresiones, cualquiera que sea la importancia de la persona con quien se discute? Para ello hay que adquirir la costumbre de darse cuenta, de penetrar la significación precisa de las palabras y distribuir los propios argumentos en frases cortas, claras, bien encadenadas. En un capítulo siguiente veremos cómo.

4. CONVERSAR CON ATRACTIVO

Es un deseo bien legítimo el de tomar parte de una manera honorable y atrayente en la conversación. Y esto, incluso cuando se hallan libres de las inhibiciones causadas por la impresionabilidad, muchos encuentran que no es nada fácil. Lo que se dice en su presencia no despierta en ellos ningún comentario digno de interés. Si se les ocurre una idea, no saben exponerla ni desarrollarla diestramente. ¿Quieren hablar, por ejemplo, de lo que han visto o leído, de un espectáculo, de un libro, de una película? Si toman la palabra a tal fin, no se les presta sino una breve atención, porque su relato carece de limpidez. El número demasiado restringido o la defectuosa clasificación de las nociones que poseen les lleva a volver siempre de nuevo a los dos o tres temas que les son

familiares y se les encuentra monótonos. Su falta de facilidad para hablar les impide adquirir el tacto indispensable para ponerse a tono con los demás y al alcance de cada uno para matizar convenientemente sus observaciones críticas o dar a sus propios entusiasmos un tono compatible con el medio ambiente o con la persona. Si buscan la simpatía, el fervor especial de alguno, difícilmente lo obtienen, porque *con ellos se aburre uno*. Por el contrario, el hombre o la mujer con quien es grato hablar, gana considerablemente en atractivo en gran manera seductor. El hablar de un modo cautivador, como asimismo el arte de hallar para cada cual la palabra amable, la atención delicada, la aprobación tácita que suscitan la inclinación, es cosa que se adquiere. Los peores defectos físicos pierden mucho de su carácter repulsivo en aquellos que hablan de encantadora manera. Por muy contrahecho que sea un individuo, puede ser buscado, admirado, querido, por sólo lo agradable de sus razonamientos, si cultiva su voz, su manera de articular las palabras, su vocabulario y su ingenio.

Las satisfacciones de la sociabilidad: reuniones amistosas, comidas, recepciones, visitas, exigen que se esté en plena posesión de los medios de expresión; de otro modo, en vez de experimentar en ello placer, se siente uno molesto y se ve relegado. A menudo, a personas así incluso se las huye. De ese modo se carece de ocasión para crearse relaciones, de obtener apoyos, de lograr concursos que hubieran sido muy útiles y de recopilar, mientras se escucha o se observa, muchas nociones de las que se habría podido sacar provecho.

¡Cuántas cosas se aprenden si se sabe conversar, incluso con los más humildes!

5. CAUSAR BUENA IMPRESIÓN

El hablar bien es actuar sobre sí mismo, vencer la propia espontaneidad, obligarse al cuidado de la rectitud, a una intención minuciosa, a un esfuerzo de discernimiento del alcance de los términos empleados en la conversación. Todo esto engendra dichas repercusiones sobre el aspecto exterior, sobre la expresión del rostro, sobre la mirada principalmente, y concurre a ese conjunto de características con las cuales «se produce buena impresión». Más directamente, las primeras palabras que

pronunciamos en presencia de alguno orientan instantáneamente la actitud mental de éste respecto a nosotros. Por muy mal dispuesto que esté el hombre a quien abordemos, no podrá menos de quedar impresionado por un lenguaje resuelto y puro. No creo exagerar al decir que de un lenguaje así nacen, casi inevitablemente, la consideración, la confianza e incluso la benevolencia. El subalterno es entonces tratado con el máximo de miramientos y aquel a quien le incumbe la responsabilidad de dirigir un personal adquiere un prestigio del que se sigue la voluntaria docilidad de sus agentes. No hay, por así decirlo, profesión o empleo en los cuales las posibilidades individuales no se hallen acrecidas para aquel que posee el dominio de su palabra. Por otra parte, esta calificación abre el acceso a muchas carreras a la vez liberales y lucrativas. El comisionista, el representante, el solicitante, el comprador, además de sus aptitudes combativas y para sacar partido de éstas deberán usar constantemente de una habilidad dialéctica que constituye su más esencial utensilio de trabajo.

Es un triunfo precioso el dejar en todos los lugares por donde se pase un recuerdo favorable. La apreciación que de ustedes hagan hoy personas de las que no dependen al presente, por menos de nada puede tener mañana una importancia imprevista. Sin abdicar ni un ápice de su juicio o de su libertad, conviene, pues, que use el tacto y se exprese con ese cuidado de matices que evita el choque. ¿Sabe declinar un ofrecimiento o rehusar la satisfacción de una demanda cualquiera de modo que desarreme amablemente la insistencia y compense el descontento? Si las circunstancias lo condujeran a tratar de conciliar a dos de sus amigos, en momentáneo desacuerdo, ¿sabría hallar una fórmula lo bastante hábil para inspirar a uno y otro la misma simpatía? La vida abunda en situaciones de ese género muy delicadas, que importa satisfacer sin obstáculo con la certidumbre de dejar una impresión excelente.

6. INFLUIR

No es menos deseable el saber influir en el pensamiento, en las disposiciones de aquellos que nos rodean. El estímulo, la incitación, el reproche toman toda su eficacia de la forma como son enunciados. Aquellos de nuestros familiares en cuyo ánimo pesamos, nos escucharán si somos persuasivos. Si tenemos en cuenta las leyes según las cuales la palabra se

impone a la manera de una sugestión. Nuestros mejores sentimientos, nuestros más sinceros impulsos, corren el riesgo de verse desconocidos o insuficientemente apreciados si los expresamos con torpeza.

La paciencia, la calma, la insistencia, resuelven no pocos conflictos de orden íntimo; pero esas cualidades suponen un dominio de sí mismo y una confianza en las propias fuerzas que sólo vienen dados por la certeza de una superioridad verbal. Algunas palabras pronunciadas con acierto pueden aclarar la razón o herir la sensibilidad, y su repetición, bajo formas asaz sutilmente variadas para evitar la lasitud, ejerce su predominio por decirlo así matemáticamente.

Sabido es cuánto influye sobre sus funciones el estado psíquico de los enfermos. Durante la primera visita del médico, si éste posee el arte de aportar al paciente el apaciguamiento y de saberle confortar, siempre se produce una manifiesta distensión. ¿Quién no ha sentido, a la cabecera de un enfermo, el deseo de aligerar sus sufrimientos y su angustia, de sugerirle la esperanza y la sonriente perspectiva de una pronta curación? Pues bien, por desesperado que sea el caso, por sombrío que sea el pronóstico, por poco dispuesto que se halle el enfermo al optimismo, podrá impresionarlo favorablemente y hacerle pasar horas agradables.

Los inquietos, los nerviosos, los atormentados, también reaccionan según la manera cómo se les hable habitualmente, y asimismo reaccionan, por otra parte, aquellos a quienes su sentido moral debilitado predispone a los desarreglos y a las malas acciones. Calmar a los unos, dar motivo de reflexión a los otros, he aquí lo que aún puede hacer aquel o aquella que sepa evocar en términos precisos las imágenes más convenientes.

7. HABLAR CON AUTORIDAD EN PRESENCIA DE GRAN NÚMERO DE PERSONAS

La obligación de tomar la palabra ante una asamblea, no se les presenta únicamente a los profesionales. Cada cual puede ser llamado a comparecer en Justicia, aunque no sea sino como testigos. He aquí una circunstancia entre mil donde la ventaja de la imperturbabilidad, de la concisión y de la claridad aparece plenamente.

En muchas ocasiones hay que presentar informes, hablar en nombre de un grupo, exponer una tesis en un consejo, describir y comentar un hecho, una técnica, un plan de realización.

Nadie podrá pretender en una sociedad, en una colectividad cualquiera, un puesto de influencia si no dispone de un órgano de la palabra y de una elocuencia ejercitados.

En fin, en nuestros días, la conferencia se generaliza cada vez más, como procedimiento publicitario y como medio de difusión literaria, científica y artística. En los trabajos de un centro de estudios se toma parte dando conferencias. Se instruye, se divulga por medio de charlas. Se suscita el interés por las discusiones públicas.

Hay, pues, un gran número de personas para las cuales la posibilidad de hacerse oír sería preciosa y que encontrarían en este libro las indicaciones necesarias para vencer metódicamente las dificultades inseparables de todo comienzo.

A la verdad, por poco que se posea el dominio del tema y se esté dotado de calma, con la misma facilidad se hablará delante de miles de personas que ante media docena. Con un poco de costumbre, la conferencia viene a ser un juego -un juego y un excelente ejercicio de atención, de coordinación de las ideas y de autoinspección.

Aparte de la conferencia, existen pequeñas disertaciones de uso frecuente: alocuciones, discursos de inauguración, exposición de reivindicaciones, discursos de bienvenida, oraciones fúnebres, etc., que no debieran ser embarazosos para nadie. Incluso aquellos que jamás hayan hablado en público pueden decidirse a efectuarlo sin vacilar, si de ello se les ofrece ocasión, con ayuda de los consejos que más adelante daremos.