

## TÉCNICAS VERBALES

**ÁNGEL LAFUENTE ZORRILLA**  
INSTITUTO DE TÉCNICAS VERBALES  
ORATORIA MODERNA

### RAZÓN DEL CURSO

**E**n una sociedad democrática existen continuas oportunidades de hablar en público, en radio y en televisión. Por lo tanto, el dominio de la Oratoria no es un lujo, sino una herramienta imprescindible para el trabajo y para las relaciones.

Ahora bien, no se trata de hablar, sino de comunicar; es decir, que lo que obre en la mente y el corazón del emisor, pase de alguna manera al receptor. Sólo entonces ambos participarán en una comunidad de contenidos.

En cualquier situación, el que sabe comunicar destaca sobre el común: La imagen propia, la de la institución que representa, y la del mismo mensaje se ponen en juego a la hora de tomar la palabra.

El dominio de la expresión en público confiere una gran seguridad personal; ayuda a vencer sutiles reservas que cierran tantas posibilidades en la vida; actúa como una verdadera psicoterapia superadora de complejos y limitaciones; mejora el carácter; aumenta la vitalidad; produce una gratificante sensación de libertad personal; se erige en la mejor base para la convicción del auditorio.

El conocimiento de la Oratoria Moderna resulta imprescindible para que cualquier hombre y mujer logren una comunicación eficaz en público, en privado y ante los medios de comunicación social.

La ausencia de la Oratoria en los planes de estudio, incluidos los universitarios, castra la capacidad de comunicación del ciudadano, empobrece al individuo y a la sociedad, y dificulta el ejercicio de la libertad de expresión.

Los púlpitos han emigrado de buena parte de los templos, para situarse en los medios de comunicación social. Nadie interesado por la difusión del evangelio puede desatender su formación permanente como emisor. La fe, desde la palabra. Las ovejas externas al redil, para las que también se hizo el llamamiento, se encuentran menesterosas de palabras. No hay muchos obreros para la siembra y la recogida de la mies; y entre ellos, algunos carecen de condiciones mínimas para una eficaz comunicación oral: no se les ha formado para el ejercicio de la palabra. Cabezas atestadas de conocimientos, y lenguas torpes.

## **MÉTODO**

El método transmite el resultado de un aprendizaje autodidáctico desarrollado a lo largo de muchos años. Se trata de transferir tan sólo aquello que previamente ha acreditado su eficacia.

“Técnicas verbales” no es un curso, sino el curso previo a cualquier otro, pues que todo aprendizaje viene por la palabra. Una larga experiencia confirma que su seguimiento, y el posterior trabajo del participante, aportan un notable incremento en la seguridad personal: Así los frutos del curso desbordan su finalidad inmediata.

## **LA AUTOESTIMA COMO BASE DE ORATORIA MODERNA**

“Técnicas verbales” abarca el proceso completo de la palabra hablada. La plena autoestima, la consideración teatral del devenir humano, y la conciencia del proceso de “encarnación” del pensamiento en sonidos –como bases del aprendizaje que nos ocupa–, diferencian método y programa de cualquiera otro.

Carece de sentido enseñar a intervenir en público, sin desvelar el proceso de generación de la palabra, creación deslumbrante de la inteligencia del hombre; y sin dotar al alumno de las bases que sustenten, en toda circunstancia y frente a cualquier público, una personalidad imbatible, único medio de acabar con el limitante terror escénico.

## **OBJETIVOS**

Valorar la palabra hablada como mejor puente para romper el aislamiento esencial del ser humano.

Emprender el camino para pasar del miedo al placer escénico.

Dominar las escasas reglas de una eficaz expresión verbal en público, en privado y ante los medios de comunicación social.

Establecer el método para captar y mantener la atención de los oyentes; para confeccionar adecuadamente el guión; para repentizar sobre guión o leer con una mínima estética y eficacia; para conducir los coloquios; y para resolver las cuestiones relativas al espacio y al tiempo, propias de la oratoria, tanto en directo como a través de los medios de comunicación social.

## **DEFINICIONES PROVISIONALES**

En el curso se entiende por “Oratoria Moderna” la técnica de comunicación oral donde quiera que se produzca; y por “discurso”, cualquier comunicación mediante la palabra hablada.

## **CAMBIO DE COSTUMBRES**

El aprendizaje de la Oratoria Moderna exige un cambio de costumbres, lo que supone cierta incomodidad inicial, bien compensada por la experiencia placentera de la libre expresión, en todo tiempo y lugar, y ante cualquier público.

Se hace un llamamiento para poner fin a la costumbre de dejar caer la palabra de los labios, como unos monedas caerían del bolsillo roto. La palabra ha de entregarse con la mayor conciencia, y con tacañería: lo que se pueda decir con cuatro palabras, evitar transmitirlo con ocho. La palabra revela y oculta a la vez: su función intermediaria ha de aligerarse.

## **EL SILENCIO**

En el principio es el silencio, que se descubre como imprescindible en una buena comunicación para que el emisor seleccione una de las múltiples ideas que la mente le brinda en cada instante, y la codifique en palabras escasas y adecuadas; y para el receptor decodifique y reconstruya. “Si no puedes mejorar el silencio, cállate”.

La palabra emitida nunca retorna vacía; si bien, con frecuencia, “uno siembra y otro siega”.

## **LA VIDA DIARIA, TALLER DE LA PALABRA HABLADA**

Se impele al aprovechamiento de la vida diaria como el mejor e insustituible taller de Oratoria; taller que no reside en las aulas. De ahí que en este método predomine la parte expositiva que alcanza su eficacia práctica al fundamentarse en una sólida teoría.

La conquista de la palabra hablada supone un trabajo constante, similar al que desarrolla el atleta olímpico, que alcanza el oro porque a diario ejecuta el ejercicio con el que concurre a la prueba definitiva.

Cuando se producen en el aula, los ejercicios colectivos rompen el inmovilismo gestual; apelan al atrevimiento sobre el sentido exacerbado de ridículo; liberan física y psicológicamente al participante. Y los ejercicios individuales muestran y ensayan la metodología de aprendizaje permanente que el alumno debe aplicar por su cuenta.

## **LOS DOS GRANDES MAESTROS**

Los dos grandes maestros de la Oratoria Moderna son el propio aprendiz, mediante una serena y creciente autoescucha; y los otros. En ambos casos han de observarse tanto los aciertos –con preferencia–, como los pocos pero reiterados fallos que todos cometemos al hablar.

La Oratoria ocupa tres trayectos simultáneos, aunque prevalece el tercero en orden a la eficacia: De cerebro a cerebro; de boca a oído; de corazón a corazón. Y se desarrolla a partir de tres compromisos y vínculos entrañables: El amor a uno mismo, a los receptores y al mensaje. Cualquiera de estas tres adhesiones que falle, dificulta o imposibilita la transmisión del mensaje.

## **AUTOESTIMA: SU FUNDAMENTACIÓN Y PROCESO**

El auténtico amor propio se fundamenta en la consideración de uno mismo como el valor superior existente bajo la capa del cielo. A cada uno le ha tocado ser él mismo: ni otro, ni el ideal inalcanzable y utópico de sí; ideal que enajena y debilita la consistencia personal.

Por otra parte, incluso desde una visión providencialista, la primera persona que ha sido encomendada a cada individuo es él mismo, con al finalidad

de que se acepte, se comprenda, se tolere, se perdone, se cure las múltiples heridas del vivir, y se comprometa radicalmente consigo y para siempre.

Si tales consideraciones caben en una visión laica del ser humano, mucho mejor se asumen desde la percepción cristiana donde uno se contempla como hijo del Padre, hermano del Hijo y templo del Espíritu: Habitante de Dios, y habitado por Dios.

Desde la lógica, primera solidaridad con uno mismo, ha de avanzarse hacia la culminación evangélica: "no hay mayor amor que dar la vida por el amado". La buena intención de algunos formadores no neutraliza el error de alentar el amor al prójimo desde la minusvaloración de uno mismo. El "si no amas al prójimo a quien ves, cómo vas a amar a Dios a quien no ves", cabría derivarlo a "si no te amas a ti mismo –tu prójimo inmediato e inseparable–, cómo vas a amar a los demás".

En el trabajo concreto de alcanzar la máxima autoestima, se invita al alumnado al examen de las que el método denomina "áreas de aceptación personal": la imagen corporal, la voz, la propia historia y economía, y la ignorancia. Se explica cada una de ellas. Valga notificar aquí, en cuanto a la última, que no es posible hablar bien siempre, ante cualquier tipo de público, si no se acepta radicalmente la propia e insuperable ignorancia incluso en las materias de especialidad del orador.

También se establece el proceso de aceptación que, al modo de un tren, avanza sobre dos raíles: la reflexión y la experimentación.- En cuanto a la experimentación, el método propone aprovechar toda oportunidad para tomar la palabra, y ejercitarse ante un espejo y un magnetófono de acuerdo con un procedimiento que se detalla.

## **EL GRAN TEATRO. EL REPARTO DE PAPELES**

Con vistas a la consolidación personal, se propone también en el curso una visión, no sólo metafórica, del mundo como el gran teatro donde nadie es más que nadie en lo esencial. La diferencia viene marcada sólo por el papel asignado a cada uno; papel a realizar con la pretensión de la "obra bien hecha", del "Sed perfectos como vuestro Padre es perfecto".

La extensión de lo expuesto sobre autoestima demuestra que el método la valora como la base ineludible para el ejercicio de la Oratoria. Sólo de una personalidad consistente y segura brota la palabra que comunica y convence.

## **DISCURSO PRINCIPAL Y DISCURSOS PARALELOS**

El miedo escénico impide rentabilizar los conocimientos y las aptitudes del orador. La seguridad anula los “discursos paralelos” que restan vida al “discurso principal”. Por eso, enseñar normas retóricas sin sentar la base expuesta equivale a construir castillos en el aire.

## **EL EJERCICIO DE LA ORATORIA COMO SERVICIO**

Ahora bien, junto al “nadie más que nadie” —que debe restallar en las entrañas del orador al acometer su tarea frente al público—, se propone el “nadie menos que nadie”; y de ahí la actitud de servicio, hondamente fraterno en el caso cristiano, para lograr el equilibrio adecuado en el ejercicio de la Oratoria y en todo el vivir.

## **EL AMOR AL MENSAJE**

La tercera adhesión básica se establece en el amor al mensaje, según aquello tan antiguo del “di lo que sientes, siente lo que dices”. En el caso presente, sería de esperar que el transmisor del evangelio obrara “por contagio”: que irradiara amor a lo que dice. El frío contenido, aun docto, no atrae. “Verba volant, exempla trahunt”, que traduciríamos por “el ejemplo del amor arrastra”. La rutina, la frialdad, la pomposidad vacua, distan tanto del “he venido a traer fuego a la tierra, y qué quiero sino que arda”, que merecería la pena incendiar las plataformas desde donde se difunde el evangelio, y el amor de Dios que es al fin su contenido, ante tantos gélidos mensajes.

De la abundancia del corazón habla la boca; y el fuego del corazón incendia la palabra.

## **LAS TRES ATENCIONES**

Aun así deben observarse las técnicas de mantenimiento de la atención, que dividimos en un triple orden:

1. Atención intelectual, a partir de una sólida preparación del discurso, expresado en palabras cargadas de densidad.
2. Atención visual, mediante la ubicación del orador en un decorado exento y en soledad, y sus movimientos de traslación, de manos y de rostro, en forma adecuada al momento, al marco y al público.

3. Atención auditiva, mediante una auténtica interpretación musical del discurso a base de cambios de tono, duración y volumen, y con la fina administración de silencios naturales y estratégicos.

## **LAS REGLAS DE ORO**

Establecemos siete reglas de oro para regir la correcta comunicación oral. De ellas, tres se refieren a la confección de la palabra; una a la mirada; otra al gesto; y las dos últimas pueden calificarse de envolventes, constantes, ambientales:

1. Nunca la palabra antes que el pensamiento.
2. No interrumpir la frase.
3. Frase breve.
4. Mirada interpelante.
5. Gesto libre.
6. Silencios.
7. Velocidad posible y adecuada.

## **LAS PARTES DEL DISCURSO**

Se cuenta ya con el orador consistente. Procede ahora introducirnos en el discurso propiamente dicho. Tres son sus partes, como las de la vida misma, como las de una obra literaria: Introducción, desarrollo y conclusión.

Desde el punto de vista de la eficacia, ésta última se lleva la palma, pues tras ella viene el gran silencio. Ha de cuidarse de manera especial, y nunca aprovecharla para abrir el coloquio como viene poniéndose de moda entre tantos oradores, o debilitarla mediante el recurso a tópico o frases hechas.

Sigue la Introducción en orden de eficacia. Efectivamente, si no conseguimos concitar la atención y el interés del público, se interrumpe la comunicación ab initio.

Pero tanto la introducción como la conclusión representan las partes más complicadas, según se expone en el curso. Por ello se aconseja, cuando resulte posible, redactar y memorizar tres o cuatro párrafos para cada una de ellas, de manera que el talento del orador, exento de la tarea de generar pensamiento y codificarlo en palabras, pueda dedicarse en exclusiva, durante el primer y último tiempo del discurso, a vigilar más los aspectos externos (velocidad y ritmo, volumen de voz, énfasis puntuales, silencios, mirada y gesto, cadencias).

## EL GUIÓN

El guión resulta imprescindible tanto si se redacta el texto del discurso para su lectura, como si se produce en directo a partir de aquel. La elaboración del guión corresponde a un campo de creación propia donde cada maestrillo debe descubrir cuál es su librito: es un campo eminentemente creativo y original.

Se facilitan, no obstante, las pautas para elaborar un buen guión:

1. Establecer un objetivo.
2. Realizar una tormenta de ideas en torno al objetivo.
3. Seleccionar y organizar 3 ó 4 ideas: Ese es el “Guión borrador”.
4. Recopilar y estudiar materiales, para cumplimentar las ideas seleccionadas, en una amplia proporción del 15 al 1 con respecto a la duración del discurso. En tal labor se alcanza el “Guión definitivo”.
5. Elaborar una buena Introducción, atendiendo al perfil de los destinatarios.
6. Elaborar una buena conclusión, de cara a los receptores.
7. Crear un título dinámico y atractivo.

## ¿LEER, O IMPROVISAR SOBRE GUIÓN?

Hay discursos que necesariamente deben ser redactados y leídos: los oficiales, los protocolarios, y otros por la delicada índole del asunto a tratar o por la actitud del público destinatario.

La emisión de ese tipo de formato de discursos ha de ser preparada mediante una reiterada lectura del texto en voz alta; incluso mediante la audición de la lecturas verificada con la voz del propio orador. La prememorización así obtenida, junto con la lectura anticipada que todos dominamos de alguna manera, permitirá leer a base de vistazos al texto, pero manteniendo la mayor parte del tiempo una mirada interpelante y repartida entre el público.

Pero, en general, nada como el discurso creado en directo a partir de un buen guión, y desde una sólida preparación. Nada como esa palabra viva a cuyo parto directo asistimos como encarnación del pensamiento del orador; esa palabra acompañada de toda la coreografía del sonido y del gesto.

## EL COLOQUIO

Los discursos protocolarios y oficiales no admiten coloquio. En los demás debería reservarse algún tiempo para el coloquio en una sociedad libre. Abrir

coloquio supone un nuevo servicio a la audiencia, y el reconocimiento, por parte del orador, de no hablar “ex cathedra”, de no disponer de la última e inamovible palabra.

El coloquio debe guardar proporción, en tiempo, con la duración del discurso. Ha de huirse de la moda de cerrar el discurso con la apertura del coloquio. El discurso exige su propia conclusión que de ninguna manera puede reducirse a un comentario de puro trámite. Por otra parte, el momento del coloquio no es marco adecuado para nuevos discursos: ni del propio orador, ni de los oyentes. El coloquio requiere agilidad: preguntas breves y reducidas respuestas. El orador debe marcar la pauta con su ejemplo, e impedir las frecuentemente largas intervenciones del público que deslucen el acto.

## **NORMAS DEL COLOQUIO**

El coloquio hay que abrirlo huyendo de frases tópicas y ateniéndose al abundante flujo de la mente. Y ha de cerrarse volviendo de alguna manera al mensaje del discurso; es decir, reiterando la conclusión. No puede malbaratarse con la sola frase cortés de gratitud o despedida, como resulta tan frecuente. El cierre del coloquio actúa en el acto retórico como el broche de los broches de oro: tras él llega el largo y fecundo silencio del público.

Se establecen como normas para dirigir un correcto coloquio las siguientes: Preparación, mediante el estudio la materia y el análisis del perfil probable o seguro del público. Escucha cordial, respetuosa y atenta de la pregunta. Confirmación de la pregunta, si procede. Revisión.

## **PERFILES EN EL COLOQUIO**

Es necesario precaverse de ciertos perfiles con frecuencia presentes en el público. Los más peligrosos son los siguientes: El “orador frustrado”, el más abundante por cierto, al que ha de recordarse con elegancia, tras destacar el interés de lo que expone, quién es el orador en el momento, e invitarle a que formule su pregunta o brevísimo comentario. El ofensivo, a cuyo nivel jamás descenderá el orador desde el pedestal de autoridad donde le ha colocado el público por el mero hecho de acudir a escucharle. El de la pregunta imposible, al que se reconocerá la verdad o con el que se adquirirá el compromiso de investigar y responde en su momento.

## ESCENOGRAFÍA RETÓRICA

Por lo que se refiere a la escenografía retórica, tan desconocida, se advierte que es conveniente visitar y familiarizarse con el marco de actuación: Conocer en vísperas el local, su mobiliario y condiciones pesando tanto en el confort del orador como del público. De ahí se derivarán consejos o negociaciones relativas al decorado y al ajuste de la duración del discurso. Debe comprobarse la iluminación y la megafonía.

Conviene que el orador se aleje de la mesa presidencial, donde con frecuencia se le sitúa, y ocupe un atril u otro acomodo aparte, para evitar distracciones al público. También, que tales mesas, por artísticas y de valor que fueren, las cubra un tapete o frontispicio para evitar competitivos y antiestéticos guiñoles.

## ACTUACIONES EN RADIO Y TELEVISIÓN

Tras advertir que los procedimientos descritos en el mini curso son aplicables, “mutatis mutandis”, a cualquier comunicación oral, se comentan algunos datos relativos a la actuación en los medios audiovisuales.

En cuanto al decorado, no es negociable. Si se actúa en TV, conviene conocer su color, para evitarlo en la vestimenta propia, así como el blanco y los cuadros y líneas muy pequeños. Si es posible, solicítese visitar el lugar concreto de la actuación para mejor ambientarse.

Ha de permitirse el maquillaje previo y, en ocasiones, en el momento de cualquier interrupción, tanto en emisión directa como en diferida.

Por lo que respeta al factor tiempo, se aconseja llegar al estudio una hora antes de la actuación: En ese tiempo, se saluda al entrevistador y a los contertulios; se conoce el índice de cuestiones a tratar o se reelabora; se realizan propuestas sobre primicias o novedades que puedan aportarse; se determina la duración de las intervenciones; se procede al maquillaje, pruebas de voz, ubicación en el plató, etc.

En cuanto a la duración, aun en las entrevistas grabadas conviene entregar resultados medidos al extremo, para evitar problemas posteriores de eliminación de material y reducción de tiempos.

Los oyentes de radio y los espectadores de televisión generalmente no están sólo a la escucha o visionado de las emisiones, sino que los compatibilizan con otros menesteres o conversaciones en casa. Por eso es el mensaje breve el que tiene más probabilidades de llegar, no el dilatado. Ha de irse cuanto antes a la

respuesta pertinente y limpia, evitando prolegómenos, y dirigida al teóricamente más torpe, más distraído o menos preparado de la audiencia. Si él recoge el mensaje, también el cultivado, atento y capaz lo recogerá.

Si en una tertulia se ofrece una última palabra a los participantes, procúrese ocupar la posición última, como más eficaz por preceder al “gran silencio”.

## **PREGUNTAS DE QUINTILIANO**

Así se cierra la síntesis de lo expuesto, en forma reducida, durante el curso: El cultivo de la Oratoria Moderna, en la forma que se expresa en el método presente, genera la poderosísima dinámica de lo que denominamos “círculo virtuoso de la autoestima” que se cifra en la siguiente propuesta final: “A más abundante utilización de la palabra hablada, mayor seguridad personal. Y a mayor seguridad personal, mejor utilización de la palabra”.

Lo que se expuso y desarrolló sucintamente, a lo largo de cuatro sesiones, en las *V Jornadas de Teología*, con el fin de que la luz no se oculte bajo el celemín, sino que resplandezca sobre el candelero: para que ilumine a cuantos habitan la gran casona de la tierra que alberga la apasionante y complicada convivencia de los hijos de Dios.

**Ángel Lafuente Zorrilla**