

# EL ARTE DE HABLAR Y COMUNICAR

**Jorge Édison Cabello Terán**

**INAF**

DEPORTE Y ACTIVIDAD FÍSICA  
INSTITUTO NACIONAL DEL FÚTBOL



**Edita:**

Instituto Nacional del Fútbol, Deportes y Actividad Física

Avenida Quilín N°5635-A (Metro Quilín)

Peñalolén, Santiago de Chile

Teléfono 22807900 .www.inaf.cl

**Uso interno:**

Instituto Nacional del Fútbol, Deportes y Actividad Física (INAF)

Primera edición, 2017.

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del autor.

Registro de propiedad intelectual **N°250146**.

# **EL ARTE DE HABLAR Y COMUNICAR**



Para mis queridos hermanos Luis Alejandro y José Antonio, como a mis entrañables seres queridos que ya partieron. También, para el pequeño Tomás Maximiliano, semilla de mejores días.

Jorge Édison Cabello Terán



# ÍNDICE

	Páginas
Prólogo	09
La importancia de la oratoria.	11
Definiciones de oratoria y orador	17
Método para elaborar la sustancia del discurso	21
El esquema y los apuntes	23
La elocución o el estilo	23
El estilo oratorio	23
La voz	24
La acción.	24
Preguntas claves para preparar un discurso.	25
El miedo oratorio.	27
Consejos para tener éxito en la oratoria	29
Las partes del discurso.	35
Axiomas de un buen discurso.	44
Estructura de la presentación oral.	47
Expresión corporal.	51
Precisiones y correcciones idiomáticas	53
Construcciones defectuosas	58
Bibliografía.	75





# PRÓLOGO

Con el nacimiento de publicaciones como la que Usted tiene en sus manos el Instituto Nacional del Fútbol, Deportes y Actividad Física, INAF, se encuentra cumpliendo con uno de sus sueños más acariciados por esta Comunidad, la cual era difundir y extender el trabajo docente de nuestros académicos, como asimismo el entregarles a nuestros alumnos la estructura básica de los contenidos de las respectivas asignaturas que ellos cursan. Cabe mencionar que esta anhelada iniciativa contó, desde sus inicios, con la valiosa y desinteresada colaboración de todos, quienes lo asumieron como un desafío que hoy es una gran realidad.

Al entregar este nuevo material del Profesor Jorge Édison Cabello Terán, actual Director de Educación Continua y Vinculación con el Medio, de nuestra Institución, deseo que lean primeramente esta fábula:

“Un grupo de ranas viajaba por el bosque y, de repente, dos de ellas cayeron en un pozo profundo.

Todas las demás ranas se reunieron alrededor de él. Cuando vieron cuán hondo era el hoyo, le dijeron a las dos ranas en el fondo que, para efectos prácticos, se debían dar por muertas.

Las dos ranas no hicieron caso a los comentarios de sus amigas y siguieron tratando de saltar fuera del foso con todas sus fuerzas. Las otras seguían insistiendo que sus esfuerzos serían inútiles. Finalmente, una de las ranas puso atención a lo que las demás decían y se rindió. Ella se desplomó y murió. La otra rana continuó saltando tan fuerte como le era posible. Una vez más, la multitud de ranas le gritaba y le hacían señas para que dejara de sufrir y que simplemente se dispusiera a morir, ya que no tenía caso seguir luchando. Pero, la rana saltó cada vez con más fuerzas hasta que finalmente logró salir de la profundidad donde se encontraba. Cuando salió, las otras ranas le dijeron: “nos da gusto que hayas logrado salir, a pesar de lo que te gritábamos”.

La rana les explicó que era sorda, y que pensó que las demás la estaban animando a esforzarse más y escapar de esa pesadilla.”

Esta fábula, original de Hsien-Sheng Liang, nos entrega dos lecciones importantes. La primera de ella, nos dice que la palabra tiene el mismo poder para dar vida como muerte y la segunda que no es menos importante nos dice que una palabra destructiva dicha a alguien que se encuentre desanimado puede ser lo que lo acabe por destruir. Por lo tanto, siempre debemos tener mucho cuidado con lo que expresamos.

Esta simple narración nos enseña el valor e importancia que tiene, en nuestras vidas, la comunicación. El profesor Cabello Terán durante muchos años de su vida ha dedicado sus energías, experiencias y solidez académica en recordarnos esta premisa. Espero que estas reflexiones académicas nos permitan hablar y comunicarnos mejor, para hacer, de esa manera, una sociedad más armónica y vivible.

**Martín Mihovilovic Contreras**

Rector.

Instituto Nacional del Fútbol,  
Deporte y Actividad Física.



# LA IMPORTANCIA DE LA ORATORIA

“Las campanas se conocen por sus sonidos, en tanto, los hombres, por sus palabras” (anónimo).

Al comenzar a escribir las primeras letras de este libro quisiera contextualizar el porqué de este tema. Si repasamos a los que han liderado pueblos o a aquellos que han dejado su impronta en la historia de la humanidad podemos asegurar con meridiana certeza que, muchos de ellos, han carecido de la vista o del oído, pero jamás, léase con énfasis, jamás han sido liderados por un mudo. De ésta nace mi primera pregunta ¿es importante hablar ¿es imprescindible hablar para comunicarnos? ¿pareciera que saber algo no es idéntico a saber decirlo? ¿o, estoy equivocado? Pero, la vida me ha demostrado que no es lo mismo hablar que comunicar. De acuerdo a estas interrogantes, las cuales no tienen respuestas fáciles, he pasado mi vida intentando darles respuestas coherentes y también se han transformado en los faroles que inspiraron estas otras.

En el trabajo o en cualquier actividad de interrelación, la forma en que hablemos, en que nos comuniquemos, será el referente por el cual seremos juzgados, aceptados o definitivamente rechazados.

Hablar con orden, con claridad, con entusiasmo, con persuasión debieran ser el norte que guíe nuestros argumentos. A este respecto, conviene detenernos un poco para examinar el vocablo retórica, por encontrarse tan asociado con la oralidad.

La retórica se encuentra definida como el arte de la persuasión por intermedio de la palabra, lo que lo transforma en un problema de oralidad. Para muchos, es una técnica tal que, a través del discurso, permite convencer al oyente, incluso de aquello que pudiera ser falso. Ella tuvo sus inicios en Sicilia, hacia el siglo V a.C., y hasta nuestros días sus aportes están presentes en múltiples ámbitos del quehacer cotidiano. En síntesis, el objeto de estudio consistía en el efecto que un orador provocaba en el oyente, a fin de hacer de una realidad falsa o poco creíble en un hecho verosímil.

Aristóteles, el multifacético hombre, toma el desarrollo de la retórica y escribe su obra TEJNĒ RETORIKĒ, donde sienta las bases de una teoría de la persuasión que tiene plena validez hasta nuestros días. Concibe el discurso como un mensaje y la disposición del contenido como lo retórico o lo que persuade y nos plantea que la premisa fundamental es siempre tener presente lo que se quería persuadir en cada caso. Por ello, destacaba que todo orador debiera tener siempre presente el Ethos (lo que el orador debía saber del oyente para persuadir, el Pathos (la disposición emotiva del público que se quería persuadir) y el Logos que era el mensaje, su estilo y forma de declamarlo).

Por ello, hablar con eficacia, no es un lujo sino una imperiosa necesidad. Sepan ustedes que el noventa por ciento de nuestra vida de relación consiste en hablar o escuchar y solo el diez por ciento en leer o escribir. Ante esta perspectiva conviene circunscribir al actor principal de este proceso : el ser humano

El mismo Aristóteles ya nos expresaba, hace más de 2500 años, que el hombre es un ser sociable. Otros ilustres afirman que somos animales racionales, categorías que cuestiono por ver cómo nos desenvolvemos a diario. Que somos animales pensantes, característica cada vez menos fomentada en nuestros días donde se premia más a las cosas que se hacen ,por sobre las que se piensan, por lo que no me parece una característica distintiva de nuestra especie. Es más importante hacer que pensar, en un mundo donde los resultados son los que mandan. Por eso, cometemos tantos errores, sin ser capaces de evitarlos por la premura del tiempo. Podría seguir entregando características de las personas, pero como todas podrían ser cuestionadas por ustedes, buscaremos una que sea más consensuada. Por ende, lo único que no podríamos objetar, querámoslo o no, es que somos animales: lo de superiores, me reservo la opinión por tratarse de alguien involucrado en esta distinción. Por ello, lo definitivamente propio de los seres humanos, hasta estos instantes, es el lenguaje. El lenguaje es ,por lo tanto, la única facultad humana que nos distingue de otras formas de vidas y la que nos permite conocer nuestro pasado, comprender nuestro presente y visualizar un futuro .No existe nada que se le compare y por eso debemos cuidarlo. Claro que este lenguaje si no se expresa convenientemente convierte a las personas en seres que no son capaces de comunicarse entre sus pares, haciendo de ellos unos personajes que parecen más ser esperpentos o hacedores de cosas. Este lenguaje se materializa en el habla, única e intransferible, y es recibido por los interlocutores a través de la palabra. Esta última es la que articula nuestra existencia y nos valida como personas. Además, es la que nos convoca en esta oportunidad y es la que se relaciona estrechamente con la oratoria

Otro aspecto importante de la oratoria es que también hay que saber hablar para ser escuchado. Lo notable es que el hecho de tener que hablar ante extraños, o en una simple reunión de trabajo, no parece ser una tarea sencilla, a la que la mayoría de las personas considere como fácil.

En una encuesta realizada en el país de ellas (Estados Unidos), investigaron las diez cosas que más temor le producían a la gente, obteniéndose el siguiente resultado (en orden ascendente): los perros, la soledad, el avión, la muerte, la enfermedad, las aguas profundas, los problemas económicos, los insectos, los reptiles, las alturas y primero de la lista hablar en público.

Esto se debe principalmente que el orador se debe enfrentar al miedo oratorio. Con él nacemos y convivimos a diario, pero si éste no es morboso ni patológico comienza a desaparecer en la medida que uno comienza a hablar. Descubrimos que este miedo es algo común a todas las personas y salvo honrosas excepciones, que las hay, hace que cualquier orador tenga respeto por sus interlocutores. Decir que este miedo también tiene relación con la calidad y cantidad de los oyentes es una verdad incuestionable. Aprenderán que me he detenido en evidenciar características generales, pero creo que ha llegado el instante de entregarles algunos aspectos externos que tiene el miedo oratorio en algunas personas: sudoración excesiva, tartamudeo, engendro de movimientos torpes y en algunos

casos, como suelo llamarlo, caída total del sistema. Es aquí donde el orador comienza a preocuparse en cómo solucionar sus falencias y el único remedio es reconocerlo y aprender técnicas que lo ayudarán a superarlo.

Hasta estos momentos podemos afirmar, con cierto sustento, que el hombre es el único ser viviente que habla y que la palabra es uno de los dones más extraordinarios que poseemos. Reitero que lo asumo como un regalo entregado por un ser superior que, en mi caso, es Dios. Esta dádiva es la que nos permite manifestar la prodigiosa riqueza de nuestra alma como establecer relaciones con nuestros semejantes. Por supuesto que un profesional, sobre todo en el área de las comunicaciones no se puede quedar con este regalo. Se hace necesario transformarlo en un ARTE, al que podríamos llegar a través del ejercicio efectivo de la palabra, la cual se apoya necesariamente en el medio ambiente o en la educación. Permítanme desarrollar brevemente estos pilares. Lo más íntimo que posee el ser humano, no solo por mí sino refrendado por nuestra Constitución Política, es la familia: núcleo indisoluble, pero que en la actualidad no ejerce el papel al que está llamado. Familias dispersas, padres cansados y poca tolerancia a la conversación son los signos distintivos que nos entregan los estudios al respecto. Un segundo nivel aparece el colegio ¿es necesario profundizar este tópico? La brecha entre los buenos y malos colegios se acrecienta a pasos agigantados porque si no se les entrega a los profesores el papel de protagonistas, desterrando a los actuales profetas en temas educacionales al ostracismo intelectual, seguiremos cayendo en este pozo. Siguiendo, aparecen las amistades. Aquí el adagio "cada oveja con su pareja" tiene importancia para explicar que las amistades suelen ser las que comparten más tiempo y no necesariamente son las que se podrían beneficiar. A propósito de esto y para graficar mi teoría, nuestro país se ha visto invadido por una cultura fetichista y voyerista: los realities. Continuando con el entorno o medio ambiente, aparecen los referentes externos: el primero de ellos, la prensa. Está claro que la actual, salvo honrosas excepciones, tiene enfocada su línea editorial a temas como la farándula, corrupción y hechos delictivos que acaparan sus titulares. Sin contar que las noticias son escritas y comentadas por profesionales que, muchas veces, al igual que otras profesiones, carecen de estudios sistemáticos y rigurosos para emplear correctamente la palabra. Por ello, sabemos con certeza que la mayoría de las personas hablan, pero pocas lo hacen con efectividad. Solo la educación, sistemática o asistemática, permitirá que ese don de la palabra lo transformemos en un arte. Aquí empieza a adquirir importancia los textos, ejemplos y clases que se refieren a cómo intentar hablar mejor.

No puedo dejar de asumir con cierta nostalgia que la oratoria ya no es la de antes. Los mensajes se han vuelto simples y han perdido su fondo en beneficio de una forma que aparenta con ser más directa. La imagen ha sustituido a la palabra, y no deja de resonar aquí la gastada frase de que "una imagen vale por mil palabras". En el mundo rápido y consumista en el que nos desenvolvemos, todo lo que no sea práctico como útil está de más. Ante los argumentos descritos solo nos ofrecen dos posiciones: someternos al yugo del cambio o a aprender a convivir con él, sin que éste nos absorba. Propongo una tercera vía: la educación

Un ejemplo evidente es el lenguaje "chat" que se ha hecho famoso, no sólo en Chile, sino en el mundo. Para escribir un mensaje rápido y economizar letras, una ch se reemplaza por una x, o ciertas vocales se omiten cuando su posición es evidente o en empleo de emoticones que

expresan situaciones o hechos a comunicar. Yo no plantearía esto como un problema, sino fuera por un hecho irrefutable, y es que quienes usan este lenguaje escrito, raramente saben distinguir entre la escritura verdadera y la inventada. Peor aún, esto es fomentado por grandes compañías a las que poco les importa el daño cultural que hacen. No quisiera pensar que esto es fomentado por grupos fácticos interesados en la pérdida del lenguaje, puesto que de pensarlo así estaríamos contemplando como nuestra especie está perdiendo su única esencia. Y qué decir de la falta de matices en el vocabulario, donde muchos léxicos desaparecen para ser absorbidos por uno solo. A este respecto dejo planteado en este libro los vicios del lenguaje, a saber las coprolalias, anacolutos, anfibologías, solecismos vulgarismos, etc., que hacen que un orador cualquiera cometa errores en su hablar diario. Por tanto, no es garantía que tener una profesión sea equivalente a hablar bien. Hablar bien implica prepararse y eso solo se consigue a través de una educación sistemática.

Pero, siguiendo con mi introducción al tema de este libro debo centrarme en la alternativa de la educación. No perdamos de vista que el fin último de cualquiera de las ramas del conocimiento es llegar a la verdad y no a cualquier precio, ya que en caso contrario, deberíamos desechar el preocuparnos por comunicarnos bellamente y volvernos máquinas de información objetiva y cierta. ¿Por qué habría que pensar en otra cosa? Mi respuesta a esta inquietud la refrendo al decir que las obras humanas viven y sobreviven a los hombres, porque es mandato superior que las cosas bellas perduren en la admiración de los otros, tal como cualquiera de las maravillas que ha creado el hombre, que sobrepasaron a sus creadores y se mantienen sin que muchos reaccionen a las verdades que un día pretendieron decir ni a los trabajos que implicaron en su creación.

Es que si vamos a hablar de verdades, hay una que está por sobre cualquier rigor científico y es el hecho de que somos humanos con un espíritu que se exalta cuando se sabe llegar a él. Hablar con la verdad, por lo tanto, no debiera ser un vano bombardeo de información sobre quien nos presta atención, si lo que realmente pretendemos es hablar. ¿Para qué hacerlo si no logramos hacer vivas esas palabras en el otro? Porque no es otra cosa que vida lo que le otorga ese valor intrínseco a las cosas bellas. Ese contenido espiritual que el hombre entrega en sus creaciones viene de la voluntad que le es inherente por ser humano. Dicho de otro modo, solo el hombre, cual Dios, puede dotar de humanidad a sus creaciones y es precisamente esa humanidad la que las hace eternas como el conocimiento que nos dejaron los filósofos de la Antigua Grecia, por citar a nuestros orígenes occidentales.

Efectivamente, la oralidad entrega a las cosas un carácter humano que debemos saber poner de nuestro lado. Los griegos, que valoraban al hombre por sus aptitudes, bien sabían esto y lo es patente en su legado cultural. Remitámonos a la Iliada donde los hombres apuntaban en sus actitudes al ideal máximo de la excelencia humana: el areté.

El areté podía ganarse solo de dos formas: por medio de la batalla y en la asamblea que no era otra cosa que una batalla del discurso. Era aquí la palabra la que hacía del hombre un ser capaz de llegar a lo mejor y más alto a lo que se podía esperar de él. Razones de tiempo no me permitirán detenerme en los discursos de Néstor y Aquiles que validan el concepto de areté tan perdido en nuestra época. Si aquello ya se vivía en la Grecia antigua, en la Grecia clásica pasaba otro tanto. Los

maestros de este tiempo consideraban insuficiente y limitada la educación de los medios escritos en desmedro del contacto oral. Platón, lo hace explícito en el Fedro pues consideraba que la palabra necesitaba de alguien que la haga viva y es eso, a fin de cuentas, lo que pretendían sus diálogos: crear y recrear una relación presencial, oral, humana.

Del mismo modo encontramos a los sofistas. Vapuleados por Sócrates quien criticó el hecho de que cobrasen por enseñar, nos olvidamos que ellos fueron los verdaderos padres de la lingüística pragmática, lo que no es en ningún caso negativo. La historia de la filosofía ha continuado de modo irreflexivo con la visión que les otorga a estos verdaderos maestros una connotación peyorativa y poco se ha observado el aporte que han hecho, ya que fueron ellos los que plantearon por primera vez la necesidad de asumir una educación formada en el arte de hablar. En el contexto de la Grecia que nacía hacia la democracia y que necesitaba hombres aptos para el ejercicio político, era necesaria una educación basada en la palabra.

La problemática suscitada en torno a estos hombres que tomaron conciencia sobre el poder de la palabra, sigue teniendo validez hoy en día. Recordemos, en esta ocasión a Sócrates cuando le dice a Hipócrates en el Protágoras: “¿No adviertes que el sofista es el mercader de todas las cosas con que se alimenta el alma?”. Platón, fue el que los acusó de sacrificar medios para conseguir un fin, sin preocuparse del problema moral que eso suscitaba, para luego Aristóteles acuñar el término de sofisma como arte de la apariencia. Y efectivamente, los sofistas, cuyo nombre viene ni más ni menos que de la raíz *sophos* (sabiduría), supieron tomar lo práctico en el habla para convencer y lograr fines concretos. Esto no implica que quienes queremos formar oradores para ser líderes, para ser educadores o simplemente para la vida, no caigamos en la tentación de engendrar charlatanes. Lo importante en la misión de formar oradores es saber rescatar los contenidos para fundirlos a través de una forma adecuada. Muchas veces se nos pasa la vida y no lo logramos. Pero, ya el viejo Fénix, mentor de Aquiles, héroe de la *Ilíada* de Homero, nos señalaba como le recordaba al joven el fin último para el que estaba siendo educado “para ambas cosas, para pronunciar palabras y para realizar acciones”. Es este ideario de la unidad íntima entre el decir y el hacer debe ser el norte que nos guíe.

La elocuencia se centra en la capacidad de persuadir y convencer mediante la comunicación de ideas y pensamientos. Partiendo de esta base, consideramos que la oratoria es el arte de hablar en público y de hacerlo con eficacia y estética. El orador tiene como misión trascender a su público o, si se prefiere, proyectarse fuera de sí para entregarse en su mensaje. Un hablante puede dominar perfectamente su área de conocimiento, pero no es un orador si no sabe cómo convencer a sus oyentes de su verdad.

La oratoria tiene una función muchas veces decisiva en la vida de las organizaciones. Una sociedad democrática exige la participación de sus individuos para adoptar acuerdos y los acuerdos solo se adoptan luego del debate, donde triunfan las posiciones de aquellos que hablaron y supieron hacerlo de manera elocuente. El debate, vocablo que proviene del latín *battere* que significa golpear, adquiere en nuestros días una importancia pocas veces cuestionada. Pero, nunca debemos olvidar que debatir es luchar con palabras. El debate conoce manifestaciones exaltadas,



trucos retóricos, juegos de palabras y artificios estilísticos que son enseñados. El debate es una de las formas más emocionantes de diálogo, puesto que en ocasiones no resulta fácil distinguir si en él se están haciendo peticiones, planteando exigencias o lanzando amenazas. Esta técnica, donde la palabra es su eje, en la actualidad, se ve desplazada por la descalificación, amenaza y muchas veces con la agresión física.

Pero un orador, independiente donde se exprese, deberá recurrir a la voz. Ésta tiene una especial significación en la oratoria. Una buena voz facilita la misión del orador y le da un apoyo seguro. Por lo general, ésta se descuida en la vida cotidiana y ese ínfimo detalle hace disminuir el interés de una conversación. Para hablar en público lo ideal sería satisfacer las cualidades orales que Quintiliano citaba “Vox facilis, magna, flexibilis...” Pero las cualidades, afortunada o desgraciadamente, se traen desde el nacimiento. Habrá que buscar la perfección a partir de nuestras condiciones innatas. Lo principal es darse cuenta de las virtudes o defectos de la propia voz, para aprovechar las primeras y corregir, en lo posible, las segundas. La voz puede tener un tono suave, duro, dulce, autoritario según el mensaje que uno desee transmitir. Por ello, debemos educarla para ser más elocuentes nuestros mensajes. El filósofo Walter Benjamín dijo: “El hombre se comunica en la palabra”. No podríamos negar esta verdad pues, en un simple mensaje se revelan, aunque no lo queramos, nuestras realidades que van desde la geográfica, pasando por nuestro estado de salud o ánimo, hasta incluso nuestra capacidad intelectual. Por ello, hablar inadecuadamente una persona puede ser sancionada social y académicamente por un interlocutor que se percata de ese error.

Todos hablamos, pero no todos lo hacemos con efectividad, ya que no todos disponemos de la capacidad de utilizar las claves para hacerlo. Nuestro castellano tiene una importante cantidad de vocablos en comparación con otras lenguas, que si supiéramos utilizar, nos ayudarían a expresar, a transmitir efectivamente lo que queremos, lo que, a fin de cuentas, implica transmitirnos nosotros mismos.

En este contexto donde el cultivo del idioma no es una cualidad de todos, tendemos a querer mostrar nuestro mensaje de la forma más práctica, lo que se traduce en brevedad, laconismo y un mensaje sin alma. Así, muchas veces, llegamos a sentir que no sabemos cómo hablar, qué palabras decir, o nos remitimos simplemente a expresiones estereotipadas que son cosa vacía, y nuestro interlocutor, o nosotros mismos si estamos en ese lugar, lo sabe.

Alguien dijo “el poeta nace, el orador se hace”. Las palabras están, y por lo tanto también las posibilidades. Todo depende de nuestra habilidad de armarlas, hacerlas funcionar con eficacia, darles vida. Si tomamos una verdadera conciencia de la importancia de la palabra y la sabemos educar en nosotros, ya habremos dado el primer paso para educarnos en el lenguaje. Ánimo y espero que sirva, en algo, este libro para los que entienden que el lenguaje es un tema a resolver en nuestros días.

Jorge Édison Cabello Terán  
Invierno 2017

# DEFINICIONES DE ORATORIA Y ORADOR

Las primeras palabras de este libro fueron circunscribir nuestro tema. Ahora corresponde, por tanto, develar el origen etimológico de la palabra oratoria. Ésta la encontramos en los prefijos latinos *os, oris* que significan boca. Nada más acertado, ya que la palabra es el medio que poseemos para distinguirnos y diferenciarnos de otras especies vivientes y el hombre (orador) es el que ejecuta dicha acción.

Por ende, lo primero que debemos preguntarnos qué características tiene la oratoria. Para el que suscribe estas líneas es un arte (*ars, artis, habilidad, destreza*) consistente en hablar con elocuencia, pero también es un género literario que se concreta en distintas formas, entre las cuales encontramos las siguientes:

El discurso, del latín *discursus*, es la facultad racional con que se infieren unas cosas de otras, sacándolas por consecuencia de sus principios o conociéndolas por indicios y señales. Serie de las palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o siente. Perder, recobrar el hilo del discurso. Razonamiento o exposición sobre algún tema que se lee o pronuncia en público. Doctrina, ideología, tesis o punto de vista. De una manera más directa se puede decir que un discurso es un razonamiento, mientras que la oratoria es el arte de hablar. Por lo tanto, el discurso es aquello que razones en tu mente y compartes con otras personas, y la oratoria es el arte con que lo haces. Cualquier persona puede pronunciar un discurso, aunque lo hará mejor si conoce las reglas gramaticales, o si se tienen conocimientos de vocabulario, si ha tenido la preocupación de leer, escuchar y preparar una exposición y luego demostrar su capacidad de elocuencia y persuasión. La diferencia entre un discurso y la oratoria, entonces, radica en cuánto sabes acerca de los principios que te permiten expresarte con belleza y elocuencia. Si expones de cualquier manera, podríamos decir que simplemente estás dando un discurso o exponiendo tus razonamientos ante otras personas, en tanto, si expones desplegando el arte de enseñar, podríamos decir que estás practicando la oratoria, el arte de hablar en público.

La disertación, disertar, del latín *dissertâre*, significa razonar, discurrir detenida y metódicamente sobre alguna materia, bien para exponerla, bien para refutar opiniones ajenas

La conferencia, vocablo que proviene del latín *conferentia*, plática entre dos o más personas para tratar de algún punto o negocio. Disertación en público sobre algún punto doctrinal. En algunas universidades o estudios, lección que recibían los estudiantes cada día.

El sermón, del latín *sermo, ònis*. Discurso cristiano u oración evangélica que predica el sacerdote ante los fieles para la enseñanza de la buena doctrina. Amonestación o reprensión insistente y larga. Discurso o conversación.

De acuerdo a lo expresado anteriormente, podemos colegir entonces que orar es hablar en público para persuadir y convencer a los oyentes o mover su ánimo y un orador será una persona que habla en público, pronuncia discursos o imparte conferencias. Catón definía al orador como: *vir bonus peritus dicendi*, que significa, un hombre bueno experto en el decir. El orador, con su actividad comunicativa persigue la utilitas de la causa, el interés de la posición retórica en la que está situado y que defiende con su discurso.

El primero que dividió la oratoria en varios tipos o subgéneros fue Anaxímenes de Lámpsaco, quien propuso una clasificación tripartita, la que fue posteriormente recogida y compartida por el propio Aristóteles, la cual ha llegado hasta nuestros días:

**Género judicial:** Se ocupa de acciones pasadas y lo califica un juez o tribunal que establecerá conclusiones aceptando lo que el orador presenta como justo y rechazando lo que presenta como injusto.

**Género deliberativo o político:** Se ocupa de acciones futuras y lo califica el juicio de una asamblea política que acepta lo que el orador propone como útil o provechoso y rechaza lo que propone como dañino o perjudicial.

**Género demostrativo o epidíctico:** Se ocupa de hechos pasados y se dirige a un público que no tiene capacidad para influir sobre los hechos, sino tan solo de asentir o disentir sobre la manera de presentarlos que tiene el orador, alabándolos o vituperándolos. Está centrado en lo bello y en su contrario, lo feo. Sus polos son, pues, el encomio y el denuesto o vituperio.

## Características de un buen Orador

Asumiendo el riesgo de encasillar un concepto, la experiencia nos ha demostrado que los buenos oradores, algunos más y otros menos, tienen las siguientes características:

- **Informa bien.** Informar, del latín *informāre*, significa enterar, dar noticia de algo. Dicho de una persona o de un organismo: Completar un documento con un informe de su competencia. Formar, perfeccionar a alguien por medio de la instrucción y buena crianza. Dicho de un cuerpo consultivo, de un funcionario o de cualquier persona. Dar forma sustancial a algo.
- **Argumenta sólidamente.** Argumentar, del latín *argumentāre*, argüir sacar en claro, descubrir, probar. Aducir, alegar, poner argumentos. Disputar, discutir, impugnar una opinión ajena. Sólidamente, con solidez, con razones verdaderas y firmes. Sólido, da, del latín *solīdus*, firme, macizo, denso y fuerte. Dicho de un cuerpo: que, debido a la gran cohesión de sus moléculas, mantiene forma y volumen constantes. Asentado, establecido con razones fundamentales y verdaderas. Moneda de oro de los antiguos romanos, que comúnmente valía 25 denarios de oro.
- **Hace presente las fuentes que utiliza,** fuente, del latín. *fons*, -ntis, manantial de agua que brota de la tierra. Aparato o artificio con que se hace salir el agua en los jardines y en las casas, calles o

plazas, para diferentes usos, trayéndola encañada desde los manantiales o desde los depósitos. Plato grande, más o menos hondo, que se usa para servir los alimentos. Principio, fundamento u origen de algo. Material que sirve de información a un investigador o de inspiración a un autor. En medicina, úlcera abierta para que supure. Fuentes de información, confidencias, declaraciones o documentos que sirven de base para la elaboración de una noticia o reportaje periodístico. Personas que emiten esas declaraciones.

Por consiguiente, un mal orador también lo podemos reconocer ya que presenta algunas de estas señales:

**Miente.** Mentir, del latín *mentīri*, decir o manifestar lo contrario de lo que se sabe, cree o piensa. Inducir a error, mentir a alguien los indicios, las esperanzas. Fingir, aparentar. El vendaval mentía el graznido del cuervo. Los que se mienten vengadores de los lugares sagrados. Falsificar algo, faltar a lo prometido, quebrantar un pacto. Miente más que habla, expresión para ponderar lo mucho que alguien miente.

**Manipula:** manipular, del latín *manipŭlus*, manojó, unidad militar, Operar con las manos o con cualquier instrumento. Intervenir con medios hábiles y, a veces, arteros, en la política, en el mercado, en la información, etc., con distorsión de la verdad o la justicia, y al servicio de intereses particulares. Artero, de arte, cautela, astucia; adjetivo peyorativo. Mañoso, astuto. Peyorativo, va., de peyorar, dicho de una palabra o de un modo de expresión; que indica una idea desfavorable, que empeora. Peyorar, del latín *peiorāre*, poner o hacer peor algo.

Elude expresar sus puntos de vista verdaderos. Esto es, evita informar de sus intenciones reales. Uno de los grandes oradores del siglo XX, sin lugar a muchas discusiones, fue Winston Churchill, quien describió cinco elementos que debían usarse para preparar un buen discurso y que lamentablemente, por desconocimiento, no recurrimos a ellos:

1. **Estilo.** Para él «no hay elemento más importante en la técnica de la retórica que el uso permanente de la mejor palabra posible». Por ello, es esencial disponer de un vocabulario variado y amplio.
2. **Ritmo.** Este se basa en el «equilibrio particular» entre las frases, el cual da como resultado una cadencia más cercana al verso blanco, composición cuyos versos no riman entre sí, que a la prosa. El gran estadista británico, acostumbraba a dictar sus discursos y los pronunciaba una y otra vez, para apreciar su cadencia.
3. **Argumentos.** Churchill acumulaba argumentos, refiriéndose a hechos que sustentaban una conclusión lógica. Tenía la convicción que escribir era comparable a la tarea de construir edificios: Hay que sentar las bases y juntar datos; las premisas deben soportar el peso de las conclusiones.
4. **Analogías.** Consideraba a las analogías como una de las armas más formidables de un retórico,

según expresa en su obra sobre este tema. Sus discursos alentando al pueblo inglés en horas muy dramáticas estaban llenas de ellas, por ejemplo: La muerte y la congoja serán nuestros compañeros de viaje; las penurias, nuestras vestimentas; la perseverancia y el valor, nuestro único escudo. Nuestras cualidades y nuestros actos deben arder y brillar en la penumbra de Europa hasta que se conviertan en la verdadera luz de su salvación.

5. Extravagancia. Churchill sostiene que los comunicadores necesitan un toque de extravagancia salvaje. Por eso, su vocabulario y forma de armar las frases era particular y llamativo.
  
6. Vínculo afectivo entre el orador y el auditorio. La audiencia y el disertante deben involucrarse emocionalmente. Para que los oyentes lloren es necesario que el disertante sienta el dolor; para despertar la indignación, hay que transmitir la ira. El hábil empleo de las herramientas básicas de la retórica, explican el vigor y llegada de la oratoria de Churchill. Pero todo eso llevaba tiempo. Se le atribuye un comentario en el que agradeciendo alabanzas a una de sus improvisaciones, explicaba que éstas eran las que más trabajo le demandaban. Churchill preparaba sus intervenciones con gran dedicación y mal genio. En una película sobre su vida, se nos muestra dictando a una paciente secretaria y peleando con un leal mayordomo que le proveía de sus famosos cigarros y del licor que más le agradaba. Un discurso de 40 minutos podía demandarle entre seis y ocho horas de preparación y ensayo. Churchill ponía el foco en un solo tema por discurso y terminaba con un llamado a la acción. Tenían con frecuencia, anotaciones al margen con indicaciones escénicas como «pausa», para darle tiempo al auditorio de asimilar las ideas lanzadas, de experimentar las emociones que trasmitía. También tenía clara conciencia del uso de signos naturales y adquiridos visuales. Dándose cuenta del papel que juega el humor en el ánimo de las personas, aún en los momentos más difíciles de su país, Churchill empapaba sus discursos de humor e ironía.

# MÉTODO PARA ELABORAR LA SUSTANCIA DEL DISCURSO

Existe un método denominado clásico que contiene cinco fases:

1. **Inventio.** Consiste en búsqueda y selección de contenidos que sirvan para probar la causa o justificar la posición que se defiende. El arte, el ingenio, la formación, los conocimientos y el prestigio del orador son esenciales
2. **Dispositio.** Aquí se trata de la organización de los contenidos y del orden de los argumentos. Veremos cómo pueden construirse exposiciones, distinguiendo diversas situaciones. Para exponer, los argumentos más sólidos al principio y al final. Los más débiles, al medio. Para refutar, al revés. Las críticas más fuertes al medio y las débiles al principio y al final.
3. **Elocutio.** En esta fase se trata de escoger la manera de hablar que se usará, se debe intentar que el discurso reúna cuatro características:
  - Pureza (del latín puritas). Buen uso de la gramática, aunque retóricamente es admisible un barbarismo (palabra incorrecta) o un solecismo (construcción sintáctica viciosa), si con ello se embellece la expresión. Hay que preocuparse de no caer en excesos.
  - Perceptibilidad (del latín perspicuitas). Tiene que ver con la selección de palabras que se emplean, procurando elegir aquellas que sean acordes con el tipo de auditorio al que se dirigirá. Conceptos muy sofisticados pueden afectar el grado de comprensión y, lo más importante, de credibilidad y aceptación.
  - Adorno (del latín ornatus) En esta etapa se escogen las metáforas, anécdotas, chistes y citas.
  - Buen estilo: (del latín urbanitas) En esta parte se debe prestar atención a la elegancia del estilo usado, al uso de los conceptos apropiados, teniendo presente que debe evitarse que suene cursi o recargado.
4. **Memoria.**
5. **Actio o pronuntiatio.**
  - Con las tres primeras operaciones se construye el discurso, con las dos últimas, se comunica. Nos referiremos a las tres primeras.
  - Cuando debe hablar en público se hace necesario distinguir tres partes esenciales e interdependientes unas de otras. Ellas son:

## La Invención.

El tema es el punto de partida de cualquier tarea oratoria. Suele hacerse a menudo distinción entre el tema elegido libremente y el tema impuesto. Esta distinción se refiere nada más que a los orígenes posibles de un discurso, y de ninguna manera señala una diferencia del trabajo en sí, pues una vez elegido o aceptado el tema propuesto, la elaboración de un discurso sigue un proceso común.

La frase del preceptista romano Quintiliano seguirá siendo la mejor recomendación para el orador y el artista: “proponerse un asunto al alcance de nuestras fuerzas y estudiarlo con madurez”.

Una vez determinado el tema y compilado el material, debe elaborarse el discurso. Esta tarea se descompone en tres pasos distintos que, en rigor, son las mismas etapas en toda labor intelectual: invención; composición y elocución. Esta división del trabajo literario y retórica proviene de los antiguos griegos y romanos y ha perdurado hasta nuestros días.

La invención es la búsqueda y elección de los pensamientos, en tanto, la composición es el desarrollo y ordenamiento de esos pensamientos, y la elocución es la expresión de esos pensamientos de la forma más bella y adecuada posible (credibilidad).

Estas tres operaciones son en esencia distintas, pero no inseparables, puesto que muchas veces se encuentran en el pensamiento y la expresión simultáneamente. De todos modos, esta clasificación tiene un valor práctico inestimable, a condición de que uno no se ciña con exceso. La mecánica de la creación estética es bastante más complicada que cualquier simplificación didáctica.

## La Composición.

El esquema, su necesidad y utilidad

Para conseguir un buen resultado hay un solo expediente: trazar con anticipación un esquema o plan de nuestro discurso. “Todo depende del plan”, solía decir Goethe, y en esto nadie lo ha refutado, ni podría hacerlo.

Un buen plan, sin dudas, es la base más segura de una buena ejecución. Para escribir o hablar hay que atenerse a un plan previo, como en toda tarea. El análisis de los mejores discursos de todos los tiempos permite la descomposición del texto en un esquema. Éste es el que hace que en el discurso no falte ni sobre nada, y que los elementos guarden entre sí un equilibrio. Las ventajas de un plan, bien meditado, solo nos puede traer beneficios, puesto que nos:

1. Permite colocar en un orden adecuado todos los elementos, por orden de jerarquía, relación y objetivo;
2. Precave contra el olvido elementos importantes durante el desarrollo del discurso y facilita la unidad artística y lógica del texto;
3. Garantiza la claridad y la comprensión, por parte del auditorio;

Acerca del momento más oportuno para trazar el plan, no hay ninguna opinión de validez absoluta. Lo importante, eso sí, es hacerlo antes de comenzar el trabajo de la búsqueda de las ideas, como también dotarlo de tal flexibilidad que nos permita ir ajustándolo paulatinamente, a medida que toma cuerpo el trabajo. En la práctica, la operación de búsqueda y elección de ideas, y de elaboración del plan suele hacerse, a veces, simultáneamente, pues una idea hallada nos remite su ubicación dentro del plan y viceversa, la necesidad de completar un paso el esquema nos sugiere el pensamiento que nos falta.

## EL ESQUEMA Y LOS APUNTES.

Preparado el esquema, conviene completarlo con las ideas que expresaremos en el discurso. Los apuntes constituyen parte del trabajo de preparación de él, y es útil hacerlos, aunque en nuestra disertación no los utilizemos. El orador debe tener estos apuntes como resúmenes o reseñas de lo que habrá de decir, para así evitar olvidos o desvíos en el orden pensado u otros inconvenientes. Está claro que la verdadera elocuencia no es la leída ni la recitada de memoria, sino la improvisada o semimprovisada.

Una vez incorporado a nuestro espíritu el esquema del discurso y las ideas que expondremos, lo más aconsejable es entregarse a la inspiración y a la expresión del momento. El apunte en forma de fichas o esquemas puede llevarse con uno mismo, para sacarnos de apuro en caso de olvido o de una conmoción inesperada de nuestro ánimo.

En la redacción de los apuntes, como en tantas otras cosas, cada orador debe seguir la técnica que más se adapte a sus condiciones psicológicas: puede ser extenso o breve; analítico o sintético; transcribir o no las frases dadas en efecto o las ideas matrices y secundarias; estar compuesto en letra manuscrita o de máquina; emplear símbolos, dibujos, números, palabras o cualquier otro recurso que facilite el recuerdo; tener oraciones, párrafos o nombres subrayados o escritos con tinta de distintos colores; tener márgenes grandes o estrechos; en fin, puede estar confeccionados como más convenga a cada mentalidad. Recordemos las instrucciones del canciller francés D'Aguesseau dadas a su hijo: "redacta tus apuntes como convenga mejor a tu memoria".

## LA ELOCUCIÓN O EL ESTILO

Después de preparado el esquema o plan y escogidos los pensamientos que en él tendrán cabida, ha llegado el momento de escribir nuestro discurso, si está destinado a ser leído, o ser desarrollado con palabras y frases, si lo improvisamos o estudiamos en detalle para ser pronunciado posteriormente. Ha llegado el momento de poner en vocablos el discurso. Esta etapa se denomina elocución. En otros términos, la elocución es la expresión, en forma idiomática, de los pensamientos, imágenes y sentimientos de la manera más creíble, como armónicas posibles.

## EL ESTILO ORATORIO

El estilo oratorio existe. El lenguaje escrito está, por naturaleza, sujeta a condiciones distintas de la palabra escrita, y esto es una ineludible verdad que todo orador debe conocer. Está claro que no se habla como se escribe. Por esta razón, el discurso escrito para ser leído debe estructurarse de acuerdo al estilo hablado, y no como una disertación destinada a la lectura.



El lenguaje oral tiene sus propias leyes, que no son las mismas de la lengua escrita. El lenguaje oral permite y aún más, necesita repeticiones, suspensos, interrogaciones, exclamaciones, y toda una suerte de recursos que son totalmente desaconsejables en la composición escrita. En cuanto a la frase oratoria, es muy diferente en su estructura de la escritura, ya que debe tener un ritmo y una extensión que no tolera el lenguaje escrito. Idéntica afirmación puede hacerse con respecto al vocabulario. Asimismo, los errores sintácticos o de construcción son menos graves en el discurso hablado, pues el público en general no los percibe, ni tienen tampoco gran importancia.

## LA VOZ

La voz tiene una especial significación en la oratoria. Una buena voz facilita la misión del orador y le da un apoyo seguro. Por lo general, ésta se descuida en la vida cotidiana, no se le entrega una importancia a este aspecto de la expresión oral y ese detalle, muchas veces, hace disminuir el interés en una conversación. Por ello se habla de ciertas cualidades que debe poseer un orador pero aquellas, afortunada o desgraciadamente, se traen desde el nacimiento. Habrá que buscar la perfección, pues, a partir de nuestras condiciones innatas. Lo principal es darse cuenta de las virtudes o defectos de la propia voz, para aprovechar las primeras y corregir, en lo posible, las segundas. Para este último caso, existen especialistas para ello (fonoaudiólogos).

El modelo de pronunciación ha de ser, según esto, la pronunciación castellana sin vulgarismos y culto sin afectación.

## LA ACCIÓN

La acción es de capital importancia en el discurso. Los antiguos la llamaban "discurso del cuerpo". El discurso no es solo el conjunto de palabras contenidas en un texto, sino que es también la voz con que ellas se pronuncian, junto a la acción de los brazos, a las manos, el cuerpo, y principalmente, los gestos del rostro. En nuestros días, la mayoría de los discursos se pronuncian en lugares cerrados con la ayuda de los amplificadores, pero, sin embargo, la acción no ha disminuido de importancia en nuestros días.

### **Importancia de la Acción.**

La acción acompaña a la voz y hace más notable los pensamientos y sentimientos que se exponen. Va dirigida directamente a los sentidos, y por ello la comunicación es inmediata.

La acción acompaña a las palabras y las hace más notables e inteligibles; por eso se ha dicho que subraya el discurso. Muchas veces, un gesto vale más que mil palabras. Un orador que no emplee

con acierto los ademanes, o que los utilice fuera de conveniencia, deslucen su discurso y revela una desarmonía que el público percibe enseguida. En algunos casos excesivos, los desaciertos arruinan totalmente el discurso; un orador que se mueve como animal enjaulado en el estrado o un conferenciante inmóvil como una estatua, pagarán con el desprecio y el rechazo del auditorio su falta de sensatez en los movimientos.

La comunicación del orador con el público requiere, fatalmente, la acción del cuerpo. Los movimientos trasuntan la personalidad del conferenciante. El auditorio no se satisface únicamente con el contenido conceptual del discurso: desea más: entender, comprender la psicología, el alma y la intimidad del orador. Solo después de haber percibido esta intimidad le dará su adhesión o se la negará. De aquí nace la necesidad que el orador muestre, en su acción, toda la riqueza que lleva en su alma.

## PREGUNTAS CLAVES PARA PREPARAR UN DISCURSO

### 1. **¿Cuál es el motivo de la reunión?**

La respuesta tiene que ver con el conocimiento de los temas a tratar, de las opciones planteadas de las diferencias que existen. Conociendo el motivo, la preparación se facilita.

### 2. **¿Para quiénes?**

El conocimiento de las características del público al que se dirigirá es esencial. Permite recordar elementos que conectan al orador con las personas, el lugar, su historia, sus experiencias. Facilita el proceso de selección del lenguaje, si es más técnico, complejo o sencillo.

### 3. **¿Sobre qué materia?**

El asunto preciso que requiere estudiar para seleccionar los elementos claves..

### 4. **¿Cuánto tiempo tengo?**

Fundamental para preparar un discurso que contenga las ideas esenciales en el tiempo previsto. Es preferible que la gente se quede con ganas de seguir escuchando a que se retire o exprese su aburrimiento. El movimiento de las sillas, un suave murmullo que crece, son luces amarillas con tintes de rojo.

### 5. **¿Cómo abordo el tema?**

Se manejan las opciones posibles. Si se trata de una materia controvertida, en un marco hostil, es preciso usar argumentos que no polaricen, sino que hagan nítidos los errores o debilidades del otro punto de vista. Citas de personas relevantes, en la cantidad adecuada, ayudan.

6. **¿Con qué elementos de apoyo?**

El uso de proyectores, presentaciones en powerpoint, requieren de preparación muy intensa. Las diapositivas no deben tener demasiada lectura, solo las ideas esenciales que se quiere que la gente recuerde. Evite leer todo lo que está viendo todo el mundo, a menos que sepa que por la ubicación, hay personas que les resulta difícil leer por sí mismas.

7. **¿En qué lugar?**

Saber el tipo de sala, su disposición, el barrio, el equipamiento disponible permite imaginar el sitio y estudiar cómo llegar a todos.

8. **¿Qué debo evitar decir?**

Hay expresiones o temas que son particularmente ingratos en algunos auditorios. Hablar de "no ser provinciano" como una crítica de falta de amplitud no es bien recibido en provincias. Además de los lugares comunes que ya hemos mencionado, tales como los innombrables: "No estoy preparado", "No soy la persona más indicada", "Ahora voy a ser franco", "Ahora diré algo importante", etc.

**Distintos Tiempos para Diferentes Exposiciones.**

- 15 minutos: Para Paneles y Foros
- 30 minutos para una Conferencia
- 45 minutos es el tiempo máximo para una clase, incluyendo consultas de los alumnos
- Usar como base el esquema de 15 minutos que sugerimos más adelante
- Si tiene 30 o 45 minutos, prepare sobre la base que después de los primeros 15, debe utilizar un medio para volver a ganar la atención del público. Una broma, una anécdota, una pregunta (criterio)
- Lo mismo al minuto 30.
- No se desgaste en tres finales, realice solo uno, pero que sea BUENO

# EL MIEDO ORATORIO

Se puede afirmar, con cierta veracidad, que el hombre es el único ser viviente que habla, y que la palabra es uno de los dones más extraordinarios que posee, ya que le permite manifestar la prodigiosa riqueza de su alma y establecer una relación con sus semejantes.

El ejercicio efectivo de la palabra se apoya en dos bases: la naturaleza y la educación. Todas las personas hablan, pero muy pocas lo hacen con efectividad, pues la facultad elocutiva requiere, como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y educación. Los seres elocuentes, por naturaleza, son la excepción del orden normal humano.

El gran enemigo del orador es el miedo. Éste paraliza la lengua, seca la boca y la garganta, produce transpiración, engendra movimientos torpes del cuerpo en los brazos y las piernas, traba la articulación y la voz y lo que es peor, en algunos casos, deja la mente en blanco se cae el sistema. En una palabra, es un fenómeno no síquico, pero sí paralizante. Para comprender y superar este fenómeno, tan frecuente, en la carrera oratoria conviene estar advertido sobre algunos puntos.

En primer lugar, el miedo es un fenómeno común en casi todos los oradores, incluso en los más famosos. Lo mismo sucede con los artistas en el escenario. Cicerón mismo consideraba muy feliz al orador que no sintiera erizarse los cabellos ante la presencia del público. Juvenal se refirió a la emoción que experimenta quien hablaba en público, asemejándola a la de quien pone un pie desnudo sobre un reptil. Por ejemplo, un artista que no siente miedo antes de salir al escenario es, sin lugar a dudas, una excepción. Cada función y público es distinto, de ahí su miedo inicial. Los artistas que no lo tienen, o son privilegiados o carecen de respeto por su público.

En segundo lugar, si el miedo no es morboso ni obsesivo, desaparece en la medida que uno comienza a hablar. Arístides Briand, el famoso parlamentario francés, reconocía que jamás pudo abordar un público sin un verdadero malestar físico: boca seca, garganta cerrada, manos muertas. Pero, confesaba que este estado duraba más o menos el mismo tiempo que el exordio, pues luego volvía a maneja. "Tener miedo antes de hablar, perderlo cuando se habla, es la marca del buen artista", nos dice un sicólogo. Esto lo sabe cualquier estudiante que haya debido pasar un examen, o alguien que ha sabido sortear una entrevista decisiva. ¿O no?

En tercer lugar, el miedo está en relación con el número de oyentes y con la calidad del auditorio, pero no en forma absoluta. Algunos oradores no temen frente a grandes públicos, pero sí ante un grupo reducido, mientras que otros temen al público numeroso de las asambleas públicas, y en cambio se desempeñan óptimamente delante de auditorios escogidos o académicos. Cada orador deberá discriminar, con exactitud, cuáles son los públicos y circunstancias que lo atemorizan, pues de esta manera habrá avanzado un paso más en la eliminación de ese temor.

En cuarto lugar, la timidez es un signo positivo en el ser humano y no debe ser confundido por ningún motivo con miedo oratorio, pues obedece, desde el punto de vista psicológico, a una especial sensibilidad, a una delicadeza del alma y, muy a menudo, a una intensa vida interior. Esta condición es preferible a la inconsciente temeridad del ignorante, pues superado el temor, quedará como fondo importante para la oratoria el riquísimo caudal de intensas experiencias internas.

Por último, hay que poner toda la voluntad posible para evitar que el miedo natural se convierta en una manía obsesiva. Ésta implicaría una falta de desconfianza en la propia personalidad y una falta grave de la voluntad. En realidad, cuando un hombre siente que tiene algo importante que decir, que su mensaje es útil al prójimo, que es verdadero y valioso, que puede hacer un bien, tiene motivos suficientes como para anular el temor inicial y lanzarse en el campo de la oratoria sin miedo.

Pero, no podemos contentarnos con describir los fenómenos relacionados con el miedo. Intentaremos buscar algunas soluciones

¿Existe algún remedio contra el temor oratoria? Si el miedo es el natural en todo orador o en todo principiante, lo existe. En el caso de que este miedo sea terror obsesivo, la solución se interna en el dominio de la psicología o la psiquiatría. Algunos oradores experimentados y algunos tratadistas han propuesto ciertos consejos útiles:

Rechazar los estimulantes artificiales, porque con ellos se arriesga más de lo que se puede ganar, y además, porque su empleo es una manera de eludir el problema y no una de resolverlo (política de la avestruz).

En lo físico, como el miedo produce efectos orgánicos, es aconsejable practicar la respiración abdominal, y evitar ingestas excesivas (líquidas o sólidas).

En lo psicológico, una forma de superar el temor es imaginarse, profundamente, una superioridad con respecto al auditorio. Ello se logra creando un complejo terapéutico de superioridad y fuerza, que ayudará momentáneamente a salir del paso hasta que se logre el dominio de sí mismo. Traer una imagen agradable a su memoria también sirve si no ha resultado el anterior. Por razones propias, la segunda opción es más sana y alcanzable.

En lo intelectual, no presentarse jamás en público hasta haber dominado bien el tema y haber efectuado un análisis de todos los factores concurrentes al acto mismo, como ser la clase de oyentes, duración de la conferencia, reacción probable del auditorio, etc.

Por último, son auxiliares algunos trucos, como por ejemplo el de mirar lo menos posible la sala, dirigiendo la vista por encima de ella, nunca hacia abajo; cerrar momentáneamente los ojos, como haciendo coincidir este gesto con algún pensamiento de nuestro discurso y abrirlos recién cuando se ha pasado el temor .

# CONSEJOS PARA TENER ÉXITO EN LA ORATORIA

## Respiración Diafragmática.

La respiración es el fundamento de la voz, es la materia prima con que construimos las palabras.

El uso adecuado de la respiración nos da tonos completos, profundos, redondeados, tonos atractivos, no sonidos chillones ni ásperos; tonos que agradan, tonos que se dejan escuchar fácilmente.

Si la respiración correcta tiene tanta importancia, debemos buscar enseguida qué es y cómo se practica.

Nuestro primer ejercicio, será el siguiente: pongámonos de rodillas y respiremos profundamente. Observaremos que la actividad principal del proceso se concentra en el medio del cuerpo. Cuando respiremos profundamente en esta posición, no alzamos los hombros.

Acostémonos. Respiremos profundamente. Apoyemos los dedos de la mano justo por debajo del esternón. ¿No sentimos el movimiento del diafragma, achatándose y estirándose? Apoyemos ahora las manos sobre los costados de la caja sobre las extremidades inferiores de las costillas. Respiremos profundamente. ¿No sentimos los pulmones empujando las costillas flotantes?

Practiquemos esta respiración diafragmática al menos cinco minutos al acostarnos y durante cinco minutos antes de levantarnos. Por la noche, esta respiración nos tranquilizará, con lo cual nos adormecerá. Por la mañana, nos animará y nos despejará para intentar tener una mejor jornada.

## Bajar los hombros.

Esto consiste ponerse de pie y no subiendo los hombros, sino elevando el pecho en su posición natural. Hagamos reposar todo nuestro peso sobre los tacos.

Apoyemos una mano sobre nuestra cabeza. Tratemos ahora de apartar la mano del pelo, sin levantar los tacos. Hagámoslo, no con los músculos del brazo, sino tratando de conservar la máxima altura que nos sea posible. Ahora estamos erguidos, el abdomen para adentro, la manzana de Adán y el pecho altos, la nuca pegada al cuello de la camisa. ¿Hemos levantado los hombros? En este caso, relajémoslos, y bajémoslos. Es el pecho el que debe estar altos, no los hombros, sin bajar el pecho exhalamos. Mantengámoslos alto hasta que salga la última pizca de aire.

Practiquémoslos, ojalá diariamente, mientras caminamos por la calle, cuando tengamos un momento libre en el trabajo o después de habernos concentrado durante una hora con algún asunto: abramos la ventana y llenemos de aire los pulmones. Esto no será tiempo perdido. Será tiempo ahorrado, vigor reforzado como salud ganada. Por otra parte, no es menester practicar por mucho tiempo: si lo hacemos constantemente, se nos convertirá en costumbre. Nos causará extrañeza saber que antes respirábamos de diferente modo.

## **La Relajación.**

El reposo es el fundamento de una buena voz. ¿Cómo hacer para lograr esto? Primero, aprendamos a “relajar” el cuerpo. Todo nuestro organismo influye sobre las cuerdas vocales.

Pongamos el brazo horizontal, hacia delante. Sintámonos inertes como un saco de algodón. Imaginémonos que toda la energía de los brazos, de las piernas, del cuello, fluye hacia el centro del cuerpo. Debemos relajarnos tanto que la boca se nos abra.

## **Relajar la Garganta.**

El esfuerzo y la tensión, malogran la voz y la transforman en algo desagradable. ¿Pero, desde dónde realiza su fatal labor esta tensión? ¿Desde qué parte del cuerpo?

No puede haber duda respecto de esto. Rápidamente. La garganta. La tensión de los músculos de allí produce aspereza en la voz, fatiga, ronquera y un dolor de garganta. Existe un dolor de garganta preferentemente en los profesores, predicadores y también en los oradores. Una persona puede conversar en una convivencia entre amigos todo el día, sin tener dolor de garganta. ¿Por qué, entonces, tiene que contraer esta afección cuando trata de hablar en público con cierta extensión? La respuesta es una sola palabra: tensión. No emplea adecuadamente sus órganos de vocalización. Está con miedo, e, inconscientemente, contrae los músculos de la garganta. Sin tener deseo, involuntariamente respira profundamente, levantando la caja torácica por el esfuerzo muscular, y la deja levantada, siempre con los músculos como apoyo, y el esfuerzo de estos músculos pone tensos los músculos de la garganta. Quiere ser escuchado y trata de arrancar las palabras. ¿El resultado? Se producen tonos sofocados, tonos chillones, tonos desagradables, a tonos que no se oyen adecuadamente.

Para combatir aquello, se recomienda cerrar los ojos. Pensemos en un bostezo. Sintamos a punto de bostezar. Comienza, ya lo sabemos, con una profunda inspiración; cierto es que la necesidad de más oxígeno es lo que provoca el bostezo. Al inspirar, y antes de que se produzca el bostezo, la garganta está abierta y relajada. Entonces, en vez de bostezar hablemos. Pensemos en “No”. ¿Sonó bien? ¿Por qué? Por que las condiciones en que se produjo el sonido eran las adecuadas.

## **Dominando la Respiración.**

Primero inspiremos, profundamente. Comencemos a bostezar mientras bebemos el aire profunda, profundamente; sintamos que los pulmones se nos inflan como globos, sintámoslos que nos empujan las costillas inferiores por los costados y la espalda. Sintámoslos que nos aplastan ese

músculo arqueado que se llama diafragma.

Prestemos especial atención al diafragma. Es un músculo suave. Necesita fortalecimiento. Ahora, antes de desembocar en el bostezo, comencemos a cantar. Cantémosla por un buen rato hasta que nos parezca que no tenemos más aire en los pulmones. ¿Cuánto durará? Depende del dominio que tengamos del aire respirado. La tendencia natural será que la mayor cantidad del aire se escapa como por el agujero de un globo pinchado. ¿Por qué? Por qué los pulmones son elásticos, están dilatados y quieren contraerse. Las costillas flotantes han sido repelidas y al volver a su posición normal comprimen los pulmones. También el diafragma. A menos que lo dominemos, adopta rápidamente su forma arqueada, y desaloja el aire de los porosos pulmones inflados.

Sin embargo, si dejamos que el aire salga con rapidez, hablaremos sofocadamente, entrecortadamente. Los tonos serán poco claros. Poco agradables. Poco audibles.

¿Cómo, entonces, dominar esta fuga de vigor vocal? La garganta no tiene nada que ver con la salida del aire. La garganta no nos comprime los pulmones. Lo comprimen el diafragma y las costillas. A estos tenemos que dominar, hagamos que la comprensión sea lenta, delicada, al tiempo que decimos "a".

Veamos por cuánto tiempo podemos mantener este tono sin oscilaciones.

Luego, sigamos con las otras notas: e, o, i, u.

## **Manejar la Lengua.**

Unos de los mejores métodos para desarrollar fuerza y actividad en la punta de la lengua consiste en gorjear la r. Pronunciémosla incesantemente, como un canario.

Imitemos el sonido de una ametralladora lejana. No es sólo una sucesión de erres lo que necesitamos, es un gorjeo. El gorjeo de la erre es un ejercicio importante; pero no creamos que con ejecutar éste y otros ejercicios un minuto por semana y olvidarlos el resto del tiempo obtendremos buenos resultados. El mejoramiento de la voz es la práctica, la práctica, solo la práctica.

## **Relajar la mandíbula.**

En los ejercicios señalamos la necesidad de la relajación, sobre todo en el cuello. La mandíbula también debe relajarse. La mayoría de nosotros la mantenemos rígida. ¿Cuál es el resultado? Que el tono se ve obligado a zafarse como de una prisión: y se torna débil como forzado.

Semejante tono, en semejantes condiciones, no agrada. Una quijada rígida deforma este molde bucal, y estropea la belleza y precisión de los sonidos que surgen de él.

Probemos a vencer la mandíbula con estos ejercicios:

Inclinemos la cabeza hasta el pecho hasta que la barba nos toque la camisa.



Levantemos toda la cabeza, excepto la mandíbula interior. Si la relajamos completamente, la fuerza de gravedad nos la mantendrá caída, del mismo modo que nos mantiene pegada a los muslos las manos relajadas.

Sentémonos así, con la mandíbula relajada, la boca abierta y el mirar perdido, como los impedidos, hasta que nos parezca un peso extraño al resto de la cabeza el de la mandíbula.

Apoyemos los dedos a un centímetro por delante de los oídos, donde la mandíbula inferior está enquiada. Abramos la boca. Mastiquemos. Notemos el movimiento debajo de los dedos. Cerremos la boca nuevamente, y dejemos caer nuevamente la mandíbula. Si lo hemos hecho correctamente, no notaremos con los dedos el movimiento que notamos antes.

Recordemos que solo podemos dominar la mandíbula relajándola. Practiquemos pues, estos ejercicios hasta que la mandíbula sea una dócil servidora en vez de una rígida entorpecedora.

Flexibilidad de los labios.

La tensión nerviosa, a la que suele estar muy expuesto el orador principiante, sobre todo en el comienzo de su discurso, se manifiesta casi siempre por el estiramiento de los músculos de la garganta y a la rigidez de la mandíbula y los labios. Ya hemos explicado más arriba cómo se puede relajar la mandíbula. Hablemos ahora de los labios rígidos, inflexibles. Son un inconveniente y un peligro.

Los labios deben estar libres y flexibles para que colaboren en las producciones de tonos claros y hermosos. Por ejemplo, ejercitamos con la palabra *sopa*. Al decir, *so*, redondeamos los labios y pongámoslos salientes. Al decir *pa*, recojámoslo tanto como sea posible. Exageremos el movimiento. Hagamos una como sonrisa. Supongamos que estamos para fotografiarnos. Repitémoslo ahora rápidamente: *sopa, sopa, sopa, sopa*.

**Convirtamos esto en frase y sigamos practicando:**

yo bebo *sopa*, *sopa* yo bebo, yo bebo *sopa*, *sopa* yo bebo (...)

Repitamos muchas veces las siguientes frases, exagerando el movimiento de los labios:

Detente sombra de mi bien esquivo. Que tu forma fantástica ceñía.

Íbamos por el pálido sendero hacia aquella quimérica comarca.

**La resonancia**

Los tres principios fundamentales de la buena producción de tonos son: el dominio del aire, la relajación y la resonancia. Ya hemos tratado de los dos primeros; veamos, pues, el tercero: la resonancia. ¿Qué fortalece y embellece el tono de la radio? Los parlantes.

Nuestro tronco sirve como caja de resonancia de la voz. El tono inicial es producido por las cuerdas vocales, pero éste se eleva y repercute contra la huesosa contextura pectoral, los dientes, el cielo de la boca, las cavidades nasales y otras partes de la cara. Éste retumba, da a la voz su

más importante cualidad. Imaginemos la voz como un misil que surge del diafragma, pasa por la garganta relajada y se deshace en una lluvia de sonidos contra las ventanas de la nariz y otras partes huesosas de la cabeza.

Nuestro problema no consiste en hablar con resonancia. No se nos podría oír a cinco metros si no fuese por ella. Nuestro problema consiste en hablar con mayor resonancia.

He aquí algunos ejercicios que nos darán buena resonancia en la cabeza, y mucho poder de sugestión en la voz.

Inspirar profundamente. Espirar gradualmente con un suave sonido sibilante que forme consonantes. Repetir y sin dejar de silbar, cerrar repentinamente los labios sin interrumpir la corriente de aire, que se desviará hacia la nariz, revolviéndose en una m nasal.

Inspirar profundamente. Canturrear la "m". Sin interrumpir el canturreo, transformarla en "n" abriendo los labios y pegando al paladar la punta de la lengua.

Intercalar la "m" con la "n" varias veces, manteniendo siempre la resonancia, como la palabra mínimo repetida continuamente. Observar dónde se percibe la sensación del aire que vibra.

Variar el ejercicio anterior mediante la introducción de la vocal "i" entre ambas consonantes, como miniminiminimini. Notar la clara resonancia de la vocal al frente de la caja bucal, mientras el canturreo continúa interrumpidamente por la nariz. Este canturreo durante la enunciación de la vocal es importante. Sintámosla al mismo tiempo que lo escuchamos.

## **Resonancia nasal.**

Tres buenas razones nos hacen recomendar la lectura de esta poesía. Es beneficiosa para la resonancia nasal. Como ya hemos señalado, inspiremos profundamente y luego tratemos de sentir, mientras leemos y desalojemos el aire, la misma sensación en la cabeza que cuando inspirábamos. Leamos también esto para desarrollar la fuerza y agilidad de la lengua, y por último, leamos estos versos para adquirir tonos briosos, tonos de ímpetu, de vitalidad.

Leamos el primer párrafo en falsete.

"Al sonante bramido del piélagos feroz que el viento enseña lanzado atrás de la Tura la corriente; en medio del denegrado cerco de nubes que de Sirio empaña cual velo funeral la roja frente; cuando el cãrabo oscuro Æyes despide entre la breña inculca y a tardo paso soñoliento Arturo en el mar de occidente se sepulta; a los mustios reflejos con que las ondas alteradas tiembla de moribunda luna el rayo frío, daré al mundo y de los hombres lejos libre tienda al dolor del pecho mío. Sí, que al mortal a quien ha helado el ceño a fortuneos sin término condena, sobre su cuello mísero cargando de una en otro eslabón larga cadena, ni el jardín halagüeño."

No es preciso gritar a voz en cuello para que nos oigan en un salón grande o al aire libre. Solo es menester emplear adecuadamente lo voz. Un susurro, reforzado por los tonos correctos, se escuchará en cualquier rincón del más amplio teatro o lugar.

Por lo tanto, vayan algunos consejos que nos permitirán hacernos escuchar más fácilmente:

No miremos el piso. Esto es de principiantes. El auditorio se aburre de esto. Destruye el vínculo, la comunicación, la sensación de dar y tomar entre los oradores y el público. Hace también que el tono baje demasiado, lo cual impide que flote por sobre el auditorio.

Cuando comencemos a hablar, no empleemos todo el aire enseguida. Racionémoslo.

Relajemos la garganta, los labios, la mandíbula. Los tonos que salgan de una garganta estrechada tienen poca audibilidad, por su escasa vibración.

Esto nos explica porqué muchas veces algunas voces que parecen potentes a quienes las escuchan de cerca, apenas las pueden escuchar quienes están algo alejados.

Éstas carecen de resonancia, y es la resonancia que coloca potente los sonidos. La resonancia, la relajación y la reserva de aire. Son indispensables para el volumen y claridad.

Hablemos con nitidez

Cuando carecemos de esa nitidez, se hace necesario pronunciar óptimamente. Que delicia resulta escuchar a alguien que la posee. Es señal casi infalible de refinamiento y cultura.

Pero resulta conveniente advertir que todos pueden mejorar su pronunciación con muchos ejercicios.

A los sordomudos se les enseña a mover con exactitud los músculos de los labios, mejillas y lengua. Y el objetivo es que aprendan a hablar más nítidamente que cualquiera que posea la facultad de oír. Imaginemos, pues, lo que sería semejante adiestramiento a un hombre normal.

Los sonidos más fáciles son los consonantes que se pronuncian cerrando los labios. Son tres: p, b (v), y m. He aquí algunas reglas:

Apretemos siempre los labios fuertemente para pronunciar estos sonidos. Más fuertemente de lo que estamos acostumbrados a hacer y por mayor tiempo. Mucha gente apenas junta los labios, Exageremos el sonido casi por si fuera doble:

Camacamma , Capacappa , Cabocabbo

Localicemos la sensación, sintamos la comprensión de la m de la cama, de la p de capa, etc., al centro mismo de los labios. Empleemos entrambos lados. ¿Usamos todo el labio superior? El espejo nos lo dirá.

Ni temamos, por otra parte, sacar un poco los labios al pronunciar estos sonidos, haciendo con ellos bocina. Esto es necesario para la claridad. Algunos ejercicios, para reforzar, son:

Repetir me-me-me-me-me; pep-pep-pep-pep-pep-pep- , etc.

Repetir frases disparatadas como éstas:

Se preparan para aparecer problemas prohibitivos. Móviles millones de memeces manifiestas.

# LAS PARTES DEL DISCURSO

El discurso aristotélico se divide en tres grandes partes: principio, centro y fin.

Del principio: Esta parte se compone de dos partes a su vez, que son: exordio y proposición.

El exordio tiene por objeto preparar el ánimo de los oyentes y disponerlos para que nos escuchen con atención, docilidad y benevolencia. Es indispensable y debe ser trabajado con mucho cuidado y precaución. Por ahora conviene tener presente una regla de carácter general que dice que :

El orador debe suponer, siempre, que el auditorio está dispuesto en su contra.

Por lo tanto, nunca crea que cuenta con la atención, docilidad y benevolencia del auditorio. Éste no pierde nunca la conciencia de su superioridad, ni olvida jamás que él, en cierto modo, tolera o reprueba la presencia del orador.

Por otra parte, su atención es sumamente deleznable y difícilmente dura más allá de cinco minutos. El orador debe estar continuamente solicitándola y provocándola. Esto se hace muy difícil si la primera impresión no le satisfizo.

La segunda parte del principio es la proposición. También es indispensable, porque si el auditorio no conoce claramente el propósito del orador o el objeto de que va a tratar, no puede seguirlo. Toda exageración es poca en lo que se refiere a señalar y proponer muy claramente el tema del discurso. Por esto, la proposición general debe presentarse dividida en la forma de ser desarrollada en el discurso.

En esta etapa, del principio, tenemos:

- a) las reglas del exordio;
- b) de la proposición, y
- c) de la división.

## **Del Exordio.**

Nos interesa conocer las clases de exordio como las reglas del mismo.

Clases de Exordio. Los exordios no son ni pueden ser siempre iguales: el estado de ánimo del auditorio y su capacidad, nos obligarán a considerar exordios distintos y acomodados para cada ocasión.

Es aquí, también, donde el estilo oratorio tiene gran influencia.

Como en otras circunstancias de la vida, algunos tendrán un cabal sentido de las proporciones,

de la realidad, de la oportunidad; mientras que otros, desgraciadamente, no tendrán tan preciosa cualidad. Esto no puede enseñarse, no hay métodos, sino sentido de la ubicuidad.

Cómo caer bien, cómo conquistar la simpatía, desde el primer momento, es más una cualidad natural que una ciencia. (o ¿definitivamente un don?)

De todos modos, piense mucho y muy bien el orador, desde el primer momento. ¿Qué será lo que más agrada al público? ¿Qué y en qué forma querría que le hablaran? Hace falta un tino especial para conocer, con anterioridad, el estado favorable o desfavorable del auditorio.

A él deberá acomodar sus discursos y, muy especialmente, el exordio. No siempre hemos de tener la suerte de ser bien recibidos o de contar con el asentimiento o convicción de los oyentes; muchas veces tendremos que encontrarnos frente a públicos adversos, indiferentes o cansados.

Tenemos, por consiguiente, dos situaciones distintas, en cuando al exordio: las que proceden ante públicos favorables y las que proceden ante públicos desfavorables. Cuando el público es favorable, nos basta con conseguir:

- a) su atención;
- b) su docilidad;
- c) su benevolencia

### **La atención puede conseguirse:**

Presentando la cuestión en forma novedosa o interesante.  
Señalando la importancia, trascendencia y utilidad de lo que diremos.  
Indicando que seremos breves, o dándolo a entender.  
Pidiendo que se nos oiga con atención.

Poniendo, discretamente, algo de emoción en lo que decimos, y cierto contraste inesperado, mediante las figuras "preiterición", "dubitación", "perífrasis" y, en general, las figuras oblicuas.

Sirven también, para este efecto, las figuras de pensamientos.

Finalmente, aprovechando algún suceso, dicho, o circunstancia, ocurridos momentos antes de hablar. La apariencia de improvisación que esto da al discurso, llama poderosamente la atención.

### **La docilidad puede conseguirse:**

Presentando con claridad nuestro asunto y cuidando de no recargar el Exordio de materias extrañas o impertinentes.

Cuidando de presentarse con seriedad, discreción, esmero y persona culta.

### **La benevolencia puede conseguirse:**

Siendo manifiestamente obsequioso y modestos con el auditorio.

Manifestando el interés que tenemos en ser gratos y útiles a quienes nos oyen.

Elogiando con cautela y discreción la sabiduría, justicia o bondad del auditorio.

Hablando lo menos posible de nosotros mismos, de nuestras casas y asuntos personales. Si hubiera necesidad de hacerlo, lo haremos pidiendo disculpas.

Ponderando, en cambio, con cuidado también, nuestros pocos méritos y la esperanza que tenemos de cumplir nuestro cometido, gracias a la ayuda del auditorio.

Hasta aquí las principales advertencias, para cuando el auditorio sea favorable. Cuando el público es desfavorable conviene fijarse en ciertas características, tales como:

### **1. Por indiferencia.**

Le tiene sin cuidado lo que yo voy a decir o, sencillamente, está acostumbrado a no oír, como ocurre en las sesiones legislativas que uno ve a menudo. En este caso, y en general, cuando el auditorio está cansado, por lo avanzado de la hora, o porque han hablado muchos oradores, conviene lo siguiente:

Empezar en forma muy novedosa y extraña: lo más movida que se pueda.

Sirve para esto, un cuento, una fábula, un verso.

Recurrir a las figuras de dicción por semejanza, sustentación, interrogación, etc.

Decir que hablaremos de cualquier manera, dejando para otro día lo que habíamos pensado.

### **2. Desfavorable por contradicción.**

Están convencidos de lo contrario de lo que vamos a decir: otros oradores los han ya preconcebido y están en contra nuestra.

El fondo de nuestro exordio, en este caso, deben ser los contrarios. Empezaremos por lo que ellos tuvieron más firme y que más impresionó al auditorio; declarando que es lo que, en realidad, menos vale y preocupa.

Nos presentaremos perplejos, porque la facilidad para contestar, nos desorienta, sin saber por dónde empezar.

Estableceremos un marcado contraste con los oradores anteriores; si fueron largos, prometeremos ser cortos; si graciosos y entretenidos, empezaremos con seriedad y aun con solemnidad.

### **3. Si el asunto es odioso y el público no lo acepta conviene:**

No contradecirlo abiertamente: encontrarle razón, en principio, e ir rectificando, con la declaración de que el auditorio, con lo que dirá, completará y mejorará su opinión. Si le desagrada lo que uno diga, buscar algo que le agrade y por allí llevarlo a lo que quieren.

Apoyémonos en hombres, ideas o sucesos del agrado del auditorio, y hagamos ver que el presente caso es igual.

### **Reglas del Exordio.**

Debe iniciarse tranquilamente e ir desarrollándose de menos a más.

Son muy raros los casos en que se necesita un exordio exabrupto o que empieza de repente. No debe tener pruebas, argumentos o materias propias de la confirmación.

Debe tener íntima relación con el asunto de que se va a tratar.

Debe quedar terminantemente prohibido usar esos exordios despegados, en que se habla de uno mismo, del encargo que se le ha hecho, etc.

Debe ser acomodado a las circunstancias; esto es, sencillo o solemne, grave o liviano, según el estado del auditorio y no seguir nuestro gusto.

## **De la proposición**

El exordio se va desarrollando, naturalmente, hasta llegar a la proposición.

Indicada la proposición, se dirán sus partes principales, que son, generalmente, las premisas de los argumentos que forman la confirmación.

Cuando los argumentos del discurso son más de tres, conviene resumirlos en tres principales. No conviene hacer una división superior a ese número, al indicárselo al auditorio, porque se confunde y se alarma si son muchos, por no decir que se predisponen negativamente.

La proposición debe presentarse con toda claridad y sencillez: en ella, cambia totalmente el estilo y debe ser como un descanso entre el exordio y la confirmación. Ninguna figura, ninguna declamación. El tono de la voz corriente, el ademán tranquilo.

Después de dicha la proposición y antes de entrar en la confirmación, deberá el orador hacer una pausa, relativamente larga, para descansar y dejar descansar al auditorio de la suspensión en que lo ha tenido el exordio.

Finalmente, cuidarse mucho de no omitirla nunca. Siempre se dirá de qué se va a hablar, cómo se hará y en cuantas partes está dividido.

Debe cuidarse también de advertir, al terminar, las partes o puntos en que dividiremos el discurso, que ahí termina una y empieza otra.

Así: "Hemos visto tal cosa que nos propusimos demostrar; veamos ahora tal otra".

## **De la confirmación.**

Al estudiar los tópicos y los argumentos hemos visto gran parte de lo que corresponde a la confirmación.

Veamos ahora su orden y distribución. Lo más importante es saber cómo disponer los argumentos. ¿Empezaremos por lo más débiles, para decir al final los más fuertes, o al revés? Sobre esto hay distintas opiniones.

Algunos defienden el "método homérico", llamado así por la forma como Néstor distribuía sus tropas. Consiste en poner primero los argumentos fuertes y al fin los más fuertes, dejando al medio los débiles.

Otros defienden el método progresivo que entrega los argumentos débiles primero, después los fuertes y, por último, los más fuertes.

Finalmente, otros quieren que primero se digan los más fuertes, para ganarse desde luego al auditorio. Aparte de su mayor o menor fuerza de convicción, otros defienden el orden de colocación, según la naturaleza del argumento: primero los que dicen relación a la cosa misma; después los que se refieren a las partes o propiedades de la cosa y, finalmente, los que tratan de los efectos de la misma.

La última opinión la desestimamos por ambigua e innecesaria. De las otras creemos que la más aceptable es la que pide poner primero los argumentos fuertes, después los débiles y después los muy fuertes.

De esta manera el auditorio queda amarrado por la primera y la última impresión, que son siempre las más decisivas.

La refutación forma a veces parte de la confirmación y las objeciones se resuelven alternadas con los argumentos.

En este caso, la respuesta a la objeción es en realidad un argumento.

En otros, puede la refutación preceder a la confirmación (sistema tomista).

Esto no es conveniente en oratoria.

Y, finalmente, toda la refutación ocupa el lugar de la confirmación, en una segunda parte del discurso. Lo más conveniente nos parece lo primero.

## **Cómo comenzar un discurso**

Despertemos la curiosidad de nuestro auditorio con nuestras primeras palabras, y así conquistaremos el interés de su atención.

¿Por qué comenzar con una narración?

Se dice que los novelistas y cuentistas son, de los hombres de letras, quienes más ganan dinero entre los artistas. Un novelista tiene ganancias muchísimos mayores que un historiador o un poeta de talentos iguales y aún superiores. El afán del público es que le narren cosas interesantes.

Si el relato pertenece a la experiencia propia de quien lo narra, mejor todavía. Esto gusta mucho más aún al público.

Comenzar con un ejemplo preciso.

Es difícil, arduo, para el auditorio medio, seguir proposiciones abstractas por mucho rato. Los ejemplos son más fáciles de escuchar, mucho más fáciles. ¿Por qué entonces no comenzar con un ejemplo? Es difícil convencer a los novatos de esto. Todos lo sabemos, todos los profesores lo hemos intentado. Creen que deben comenzar con algunos juicios generales. Pero ¿por qué? Comencemos con un ejemplo, despertemos el interés; luego, continuemos con observaciones generales. ¿Qué técnica hemos aplicado para iniciar este capítulo?



## **Mostrar algún objeto.**

Quizá la manera más sencilla del mundo para atraer la atención sea la de mostrar algún objeto para que el público lo mire.

## **Hacer una pregunta.**

El uso de este recurso es uno de los métodos más seguros y sencillos para abrir la mente de los oyentes y entrarnos en ella. Cuando otras estrategias resulten inútiles, recurramos a ésta, sabiendo que es riesgosa porque se corre la posibilidad que el auditorio no participe a propósito. (pregunta retórica)

¿Por qué no comenzar un discurso con una cita de algún orador famoso?

Las palabras de un hombre famoso siempre atraen la atención. Por esto, una cita apropiada es la mejor manera de iniciar una alocución. Si el orador hace una pausa después de la cita, el efecto es mayor.

## **Contextualizar nuestro tema con los oyentes**

Comencemos con algún punto que toque directamente los particulares intereses y realidades del auditorio. Ésta es una de las mejores maneras de comenzar. No puede menos que atraer la atención. Todos sentimos el mayor interés por lo que nos atañe directamente.

Esto es más que sentido común. Sin embargo, su aplicación no es nada común. ¿por qué no comenzar, entonces con estas palabras?: “El tema que voy a tratar afecta sus negocios, señor Cabello, y los suyos, señor Mihovilovic. La verdad, afecta en cierto modo el precio de la comida que comemos y el del alquiler que pagamos. Toca, en fin, el bienestar y la prosperidad de todos nosotros”. ¿No es mejor? La contextualización del mensaje conecta a las personas que escuchan con el orador.

## **El valor de un comienzo aparentemente casual.**

Aunque para algunos es una técnica fácil, resulta una de las más difíciles. A los auditorios les agrada esto. Pero corre el peligro quien lo use de dejarse notar la falta de ingenuidad. Queremos el arte que oculta el arte. En otras palabras hacer “casual” al discurso es un gran método, pero difícil de lograr.

Luego de haber esbozado algunas palabras acerca del exordio debemos abordar la segunda parte del discurso, según Aristóteles.

## **Del Centro.**

Esta parte se compone también de dos partes constituyentes: confirmación y refutación.

En la primera se agrupan los argumentos que tienden a demostrar la proposición que hemos hecho al principio.

En tanto, la refutación, resume y considera las objeciones que se pueden hacer a nuestra proposición, y que las habremos sacado también de nuestros tópicos.

## **Finalmente, conviene decir algunas palabras del tercer elemento del discurso.**

### **Del Fin.**

Igualmente, esta parte se divide a su vez en dos: resumen y peroración.

En el resumen juntamos en forma compendiada todas las conclusiones de los argumentos que dimos en la confirmación y declaramos que nuestra proposición ha sido plenamente comprobada por nosotros. Con lo anterior, hemos logrado disponer convenientemente el ánimo del auditorio y convencerlo de lo que nos proponíamos; hace falta ahora persuadirlo, esto es, mover sus afectos y sus pasiones de manera que se sienta fuertemente inclinado, no solamente a creer, sino también a hacer y defender lo que nosotros queríamos, debemos hacer una pausa más o menos grande, antes de resumir. Que el auditorio descanse y se dé cuenta de que hemos terminado la argumentación. La voz se baja o acomoda a la conversación corriente; el ademán se hace más lento y natural, y se habla sin ninguna figura de efectos. Se debe advertir que hemos terminado lo que queríamos demostrar y se dice que vamos a resumir. El resumen será muy breve: las conclusiones más importantes y nada más.

Dicho eso entramos en la peroración. ¿Para qué sirve esto? Para mover y exaltar los afectos y sentimientos; para arrastrar la voluntad de los oyentes. Es al final, la última impresión. Por tanto, debe ser tremendamente estudiada y contundente.

¿Pero, podrá alguien decirnos que no es importante?

¡Saber terminar! Qué bien comprendemos el valor de esto en la conversación corriente. Sin saberlo, siempre tendemos al último efecto, a la palabra última, cuando queremos convencer o persuadir. En cambio, qué efecto tan desagradable nos produce el orador que termina sin brío, sin entusiasmo, “sin saber cómo”. Es esto, acaso, la parte del discurso más difícil de elaborar. Qué penosa impresión da el orador que no encuentra una frase, un pensamiento o una emoción que pueda ser digno remate de su discurso; qué fatigosamente la busca, qué ansiosamente vuelve atrás y se repite. (lenguaje perifrástico) Sin lugar a dudas, eso al auditorio lo enfría y desencanta.

La última impresión borra todas las anteriores. En realidad, el éxito consiste en empezar bien y terminar bien. Creo que era Cicerón, así lo he visto citado, el que decía que bastaba un buen exordio y una buena peroración; al medio no importaba que se echaran piedras.

### **Cómo terminar o perorar un discurso.**

¿Quieren saber en qué parte del discurso tenemos mayor probabilidad de revelar nuestra inexperiencia o nuestra pericia, nuestra ineptitud o nuestro tino? Obviamente: en el comienzo y en el final. Hay un viejo refrán en el teatro, que se refiere, desde luego, a los actores, y dice así: “por las entradas y los mutis los conoceréis”.

¡El comienzo y el final! Son las cosas más difíciles, en cualquier empresa, de manejar con acierto. Por ejemplo, en una recepción, ¿cuáles son las proezas más decisivas, sino una entrada elegante y una elegante despedida?

La terminación es realmente el punto más estratégico de un discurso. Lo que uno dice último, las últimas palabras que quedan sonando en los oídos del auditorio, son las que probablemente serán recordadas por más largo tiempo. Los principiantes, sin embargo, rara vez aprecian la importancia de esta ventajosa posición. Sus terminaciones dejan mucho que desear.

¿Cuáles son sus errores más comunes? Analicemos algunos y busquemos remedio. Primero tenemos el individuo que concluye diciendo: "Bueno, esto es todo cuanto tenía que decir sobre este asunto, de modo que será mejor que termine". Esto no es un final. Eso es un desatino, por decir algo suave. Es casi imperdonable. Si se ha dicho todo cuanto se tenía que decir, ¿por qué no dar el golpe de gracia directamente, sentarse y poner fin, sin hablar para nada de poner fin? Hagamos esto, y la inferencia de que ya hemos dicho cuanto teníamos que decir lo dejaremos, con mayor riesgo y mejor gusto, librada al discernimiento del auditorio.

¿El remedio? Un final debe ser planeado con tiempo, ¿no es verdad? ¿Es prudente tratar de planearlo frente al auditorio, sometidos al esfuerzo y a la tensión del discurso, ocupada la mente en lo que estamos diciendo? ¿No sugiere el sentido común la conveniencia de prepararlo tranquilamente de antemano?

Inclusive los oradores más consumados sienten la necesidad de escribir y aprender de memoria las palabras exactas con que pensaban terminar sus discursos.

El principiante que choque con la experiencia de estos hombres rara vez tendrá que lamentarlo. Es prudente que sepa muy definidamente con que ideas o imágenes terminará. Debe ensayar el final varias veces, para lo cual no será necesario que emplee, exactamente, la misma fraseología cada vez, aunque sí que ponga claramente las ideas en palabras. Un discurso improvisado, durante su ejecución, debe muchas veces ser alternado grandemente; ha de cortárselo y mutilárselo para hacer frente a circunstancias imprevistas, para armonizar con las reacciones de los oyentes; por esto, es muy prudente tener dos o tres terminaciones preparadas. Si una de ellas no viene al caso, otra probablemente sí venga. Por eso, la flexibilidad debe ser una de las características del orador.

Algunos oradores ni siquiera logran llegar al final. En mitad del camino comienzan a titubear y se atascan, como un motor el cual se le terminase el combustible; luego de algunas arremetidas desesperadas, concluyen por paralizarse completamente, derrumbando lo que habían logrado edificar. Necesitan evidentemente, mejor preparación, más práctica, más combustible en el tanque. Muchos principiantes terminan demasiado de prisa. Ese método de terminar carece por completo de sutileza. A decir verdad, no tienen terminación, se limitan a cesar de improviso, bruscamente. El efecto es desagradable, denota un principiante. Es como si un amigo, en una reunión, dejara de conversar repentinamente con nosotros y saliera de la sala sin despedirse.

¿Cómo puede un principiante desarrollar el sentido apropiado para terminar un discurso? ¿Por reglas mecánicas? No. Como la cultura, esto es demasiado delicado para ellos. Debe ser resuelto por presentimiento, por intuición. A no ser que el orador pueda sentir cuando alguien lo hace armoniosamente, atinadamente, ¿qué esperanza tiene de hacerlo él? Sin embargo, este sentido

puede ser cultivado. Esta pericia puede ser desarrollada, en parte, estudiando las maneras en que oradores consumados ha rematado sus piezas oratorias. Quizá nuestro problema nunca llegue a más a cerrar un discurso frente a un concurso intrascendental de oyentes. ¿Cómo podemos hacerlo? Busquemos un poco. Veamos de encontrar algunas sugerencias fértiles.

### **Una galantería sobria y sincera.**

Nada de extravagancias. Esta suerte de terminación, si no sabe a sincera, sabrá a falsa, y a muy falsa. No olvidemos, por último, que la gente detesta lo inauténtico, lo falso.

### **Terminación humorística**

Dejarlos siempre riendo, decía Jorge Cohan, cuando digas adiós si tenemos facilidad para ello, y material, ¡magnífico! Pero ¿cómo lo haremos? Ése, como decía Hamlet, ése es el problema.

### **Terminación con una cita poética**

De todos los métodos para terminar un discurso, ninguno es tan aceptable cuando está bien hecho como el de la poesía. Por cierto que si tenemos la estrofa adecuada para remate del discurso, ello es lo ideal. Da al discurso el sabor apetecido. Lo enaltece, lo dignifica, lo embellece, le presta individualidad.

### **El poder de una cita bíblica.**

Podemos sentirnos afortunados si tenemos oportunidad de hacer una cita bíblica. Generalmente, producen hondo efecto. Este recurso debe ser siempre y cuando uno conoce muy bien su auditorio.

### **Reglas de peroración:**

Se suprimen argumentos y razonamientos, se toca solamente el corazón y las pasiones humanas: amor, odio, tristeza, envidia, enojo, indignación, etc.

Aquí debe entregarse el orador plena y totalmente al sentimiento, a la emoción, a la inspiración. Durante el discurso, con intención, se ha ido cortando y suspendiendo lo que despertaba la emotividad del auditorio.

Pues bien, aprovéchese ahora, suéltese la rienda del estilo.

El estilo debe ser figurado, rico en exclamaciones y contrastes; y los pensamientos grandes, profundos, de universal aplicación. En una palabra todo debe ser solemne y patético. Si es de mucha importancia, es también de mucho peligro, la peroración. Qué fácil es caer en lo falso y ridículo.

Cuiden mucho, pues, los principiantes de ir con cautela y discreción.

No imiten a otros, ni quieran seguir modelos clásicos, producidos después que sus autores pagaron el tributo a una larga experiencia.

Los emotivos tengan cuidado de no excederse; los intelectuales, sean también parcos en la moción de afectos, porque pueden parecer exagerados y amanerados. Procure cada cual, terminada

la confirmación y a punto de hacer la peroración, sentir, sentir vivamente el tema que desarrollan y proyectarse en ideas y sentimientos trascendentales, universales, solemnes.

## AXIOMAS DE UN BUEN DISCURSO

### **Concentrarse es lo esencial.**

Para este autor es mejor hablar mucho de pocas cosas, que poco de muchas cosas. Esta regla pide que nos concentremos en lo fundamental, eliminando sin ningún tipo de consideraciones aquello que pueda resultar superfluo. Martín Lutero dijo en sus tiempos: “!muéstrate dispuesto, habla vivo, vete antes del tiempo cumplido!”. Por lo tanto: hable mientras tenga que decir algo, pero no más. Vaya al grano, pues demostrará brillantez por la coherencia de sus razonamientos y lo acertado de sus argumentos, no haciendo gala de todo su saber, lo cual, además, sería pedir demasiado a su público, que necesita tiempo para asimilar y digerir lo que usted vaya exponiendo.

Quien crea que los discursos cortos se preparan rápidamente se equivoca. Tener que concentrarse en lo esencial es, precisamente, lo que exige un gran esfuerzo. Winston Churchill dijo en una ocasión: “Si se me permite hablar solo diez minutos, necesito una semana para prepararme. Si puedo hablar una hora, necesito dos días. Pero si mi tiempo es ilimitado, entonces puedo comenzar a hablar ahora mismo!”

El discurso que no haya sido convenientemente preparado puede acabar en un desastre. Mientras está hablando se le ocurre que ahora cabría mencionar esto y aquello y lo otro (...) Así, el discurso no sólo no acaba nunca, sino que, además, resulta vano: no se distingue lo importante de lo secundario, no se reconoce una estructura y con cada nueva ocurrencia, que puede venir o no al caso, el orador se hunde cada vez un poco más en el pantano de la confusión. Absténgase, por lo tanto, de recurrir a frases tipo:

“Lo mismo ocurrió cuando (...)” “Eso me recuerda - Me trae a la memoria que (...)” “Nosotros también estuvimos una vez en (...)”. “Hay otros ejemplos: así (...)”.

A veces, el mismo orador se da cuenta de que comienza a hacerse un lío. Entonces puede deshacer rápidamente el problema diciendo:

“No creo que sean necesarios más ejemplos (...)”. “Creo que estos ejemplos han mostrado claramente que (...)”. “No creo que sea necesario entrar en más detalles (...)”.

## Un discurso no es un escrito

El lenguaje escrito presenta una marcada tendencia a oraciones largas y complicadas. Por ello, conviene insistir siempre en la afirmación, de por sí liviana, de que un discurso no es un escrito, como expresáramos antes. Aquél que se limite, sin más, a leer un manuscrito minuciosamente elaborado y anotado no debe extrañarse de que el público no pueda seguirlo. El lenguaje hablado no es el mismo que el lenguaje escrito, y muy pocas personas tienen la capacidad para hacer del lenguaje hablado un discurso escrito. Por tanto, los discursos redactados no solo exigen un gran esfuerzo, sino que, además, cansan rápidamente a los oyentes, actuando negativamente sobre la capacidad de retención. En los casos en que se reproduce un discurso de memoria o el orador se limita, sin más, a leerlo, raras veces se da una comunicación emocional entre orador y público. “Solo hay que observar los rostros de los oyentes cuando un supuesto orador se acerca a la tribuna y deja caer sobre el pódium un pesado manuscrito. Uno puede estar seguro de que, a partir de este momento, nadie presta ya atención a las palabras del orador, sino que el público clava sus ojos en el montón de hojas que todavía queda por leer y que disminuye a un ritmo desesperadamente lento” (Emil Dovifat, uno de los padres del periodismo).

Es preferible elaborar fichas y/o apuntes en las que se recojan ideas y palabras claves que redactar totalmente los discursos. De esta manera, aunque la oración no sea perfecta, su palabra resultará viva y comprensible. Con cada nueva ocasión que se le presente de practicar este método verá que también va adquiriendo seguridad a la hora de formular y que la distancia inicial entre los oyentes y usted se va reduciendo sensiblemente.

## Humor y capacidad de respuesta.

Una buena dosis de humor es el mejor de los remedios para relajar situaciones tensas y dejar ver al ser humano que se esconde tras el orador. No hay prácticamente discurso que no admita una chispa de humor, además de viveza. La risa sirve también de breve respiro antes de tener que concentrarse de nuevo en la materia.

El fundamento de un lenguaje vivo, adornado con pinceladas de humor, consiste en una actitud positiva ante la vida, agudeza y un acentuado sentido de los contrastes. Una persona con humor es capaz de reírse también de sí misma, despertando con ello muchas simpatías. Un orador con humor siempre recibirá mejor acogida que uno profundamente serio. En el primer caso, el mismo público se siente como en casa.

Pero distender un discurso con humor no quiere decir, desde luego, que el orador comience a contar chistes. Eso es algo que no sirve para resaltar positivamente su personalidad y que tiene, por tanto, que quedar reservado al círculo privado.

También la capacidad de respuesta se puede entrenar. Se comenta que el gran hombre de estado Winston Churchill recibió en una ocasión dos entradas para el estreno teatral de una obra de George Bernard Shaw. El mismo autor de la pieza había añadido una nota: “Una entrada es para usted, la otra para un amigo (...) si es que tiene alguno”. Churchill, que tenía la noche del estreno ocupada,

escribió a Bernard Shaw pidiéndole entradas para la siguiente representación: “si es que hay otra tras el estreno”. Quien sepa responder al ingenio con el ingenio, tiene todas las de ganar.

### **Calor humano.**

Las personas nos dejamos guiar en muchísimas ocasiones por el sentimiento. Mostrar sentimientos es mostrar humanidad, y el que sea capaz de hacerlo pone la riqueza de su vida y de su carácter al descubierto. Una personalidad así convencerá también como orador, pues muchas veces resulta más importante la forma de decir algo que lo que se dice exactamente. Muestre por ello, según la situación y siempre en la medida adecuada, su entusiasmo, su enfado o su esperanza.

Muéstrele a la gente cuál es su actitud emocional respecto a un asunto. Pues el oyente quiere saber más que un sinfín de datos o argumentos. Allí donde convenga, ponga emoción en sus manifestaciones. Un poema de amor no tiene la misma entonación que una orden militar. A modo de ejercicio, puede grabar distintas formas de entonación y de discurso (de la televisión, por ejemplo) y escucharlas atentamente. ¿Concuerda la entonación, y la emoción, con aquello que se quiere expresar? ¿No resulta éste o aquél discurso demasiado monótono y frío?

### **Resultar provechoso.**

En las sociedades industrializadas occidentales la idea del provecho de la utilidad tiene mucho peso. Todos somos egoístas o, por decirlo de forma más elegante, individualistas. Sólo nos echamos a andar cuando creemos que nos puede resultar provechoso. Compramos un objeto sólo si nos resulta útil, y actuamos cuando se trata de satisfacer nuestras necesidades.

También estas reflexiones deberían entrar en la concepción de un discurso. Naturalmente, se trata de pensar en el provecho del interlocutor: ¿Qué información le transmito? ¿En qué medida le puede servir? El oyente tiene que obtener algún beneficio del tiempo que dedica a prestarle atención, aunque sea únicamente aquel que resulte de una conversación agradable. Esto también significa que el hablante tiene que saber en todo momento qué es lo que un determinado público espera de él. En tal caso, podrá incidir en aquello que más le interese o, también ésta es una posibilidad que no hay que descartar, para no decepcionarlo intencionadamente.

### **Hablar con un objetivo claro.**

No pierda nunca de vista su objetivo. Todo lo demás está supeditado a éste. Persígalo de manera constante, pero no inflexible. Ella exige flexibilidad y amplitud de miras. Su meta sólo resultará alcanzable si la ha fijado de forma realista. Lo ideal es que esto último sea comprobable.

Aquel que pierda de vista su objetivo no tiene por qué extrañarse si no lo alcanza, incluso redoblando los esfuerzos.

Al final de su discurso, usted debe señalar cuál tiene que ser la forma de actuar para alcanzar la meta señalada. De forma inequívoca, usted indica como conclusión qué camino debe tomarse a partir de ese momento.

Por último, no ingrese la lista de los oradores que, después de haber hablado una hora, todavía no han insinuado siquiera adónde quieren ir a parar.

# ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN ORAL

## Organización y Estructuración de la Presentación Oral.

### La planificación

La planificación (o la ausencia de ella) ejerce una importante influencia en el resultado final de la presentación y en el éxito o fracaso de la misma. ¿Podemos imaginarnos la construcción de un edificio sin una serie de planos detallados? Antes de empezar a construir se necesita una gran información que debe ser recopilada y una serie de planos que guíen las acciones que se llevarán a cabo. Lo mismo sucede con las presentaciones. ¿Podemos identificar cuando existe ausencia de preparación y planificación? La respuesta es SÍ. Y el resultado se reflejará en la calidad. Es prácticamente imposible llevar a cabo ningún tipo de trabajo de forma eficaz, sin una minuciosa preparación. Y, sin embargo, esto último es algo que con frecuencia se descuida en las presentaciones.

Una presentación es una experiencia que puede ser única, irrepetible. A veces la primera y última oportunidad que se nos dé para vender una idea, un producto, un proyecto, etcétera y, por lo tanto, requiere de toda nuestra atención en la planificación y preparación de todos y cada uno de los elementos que la componen.

Con el fin de simplificar el análisis del proceso al máximo, nos concentraremos en siete preguntas básicas. La respuesta a cada una de las mismas nos proporcionará la base sobre la que deberemos trabajar para llevar a cabo una eficaz planificación de la presentación.

Siete preguntas claves:

- ¿Qué?
- ¿Cómo?
- ¿A quién?
- ¿Dónde?
- ¿Cuándo?
- ¿Por qué?
- ¿Para qué?



## Organización y estructuración del discurso: objetivos.

Para ser capaces de preparar una presentación eficaz debemos desarrollar un objetivo claro dentro de una serie de posibilidades. El objetivo o los objetivos de nuestra presentación pueden estar dirigidos a:

Objetivos de la presentación:

- Informar o Instruir.
- Persuadir o Vender.
- Hacer recomendaciones y conseguir aprobación.
- Suscitar interés.
- Evaluar, declarar, clarificar.
- Generar y explorar ideas.
- Entretener.
- Dinamizar y Mover a la acción.

¿Por qué / Para qué?:

Para establecer el objetivo de la presentación, hágase las siguientes preguntas:

En una primera etapa:

¿Qué quiero conseguir?:

¿Informar?

¿Reformar?

¿Cuáles son mis objetivos principales / secundarios?

¿Qué reacción espero provocar en mi audiencia?

¿Cómo sabré si he conseguido mis objetivos?

¿Qué decisiones espero de la audiencia?

En una segunda etapa:

¿Son mis objetivos realistas?

¿Son mis objetivos medibles / cuantificables?

¿Por qué he incluido cada uno de estos puntos?

En una escala de 1 - 7, ¿cuál sería el grado de importancia de todos y cada uno de ellos?

## El título en una presentación oral.

La formulación del título en una presentación oral tiene mucha importancia y no deben considerarse un asunto secundario o menor. Efectivamente, el título es el primer impacto que reciben los destinatarios; por lo tanto, debe cumplir dos funciones: ser atractivo y, al mismo tiempo, un reflejo del tema planteado. De lo contrario, es probable que los receptores decidan no asistir o no leer un texto solo porque el título no es motivador.

De alguna manera, la definición del tema puede corresponder al título, siempre y cuando no

sea excesivamente largo. En este sentido, son preferibles los títulos breves, precisos y claros, que realmente orienten a los receptores y que no se conviertan en elementos que puedan distorsionar el fondo del mensaje.

## **El párrafo.**

El párrafo es la división de un texto, integrada por un conjunto de oraciones con sentido completo que tratan una misma idea o unidad de pensamiento. Un texto será eficiente si sus párrafos están bien contruidos o elaborados, y si aportan los datos que necesita el destinatario, tales como fechas, nombres, direcciones, etcétera.

Los párrafos pueden ser breves o extensos, pero conviene limitarlos para evitar la confusión y el cansancio del lector.

## **Las ideas principales y secundarias**

### **La idea principal en el párrafo.**

Es aquella que condensa o resume el pensamiento más importante del párrafo. Es la idea de la que dependen todas las demás o, mejor dicho, a la cual todas las demás apoyan. Tiene la propiedad de producir unidad, coherencia, énfasis. En cuanto a su ubicación, lo frecuente es encontrar la idea principal al comienzo del párrafo. Sin embargo, también puede ir en una oración del medio o del final. En otros casos, no está explícita en una oración concreta, sino que hay que deducirla de la lectura del párrafo.

### **Las ideas secundarias o complementarias.**

Idea secundaria de justificación y argumentación: apoya la idea principal confirmando lo que en ella se expone.

Idea secundaria de contraste: apoya la idea principal exponiendo una idea contraria a ella, para resaltar aún más su importancia o su carácter positivo o negativo.

Idea secundaria de repetición: apoya la idea principal reiterando de manera más simple y comprensible lo que en ella se expone.

Idea secundaria de ejemplificación: apoya a la idea principal dando ejemplos concretos o casos ocurridos.

## **Criterios lógicos de ordenación de ideas**

### **Deductivo (general/particular).**

Las ideas se organizan siguiendo la secuencia lógica que las ordena desde el planteamiento más genérico o universal al más específico o particular. Un tema contiene a otro.

### **Temporal o cronológico.**

Las ideas se disponen siguiendo una secuencia a través del tiempo, es decir, en el orden cronológico en que se han ido desarrollando; lo que ocurre primero va al principio y lo último sucedido, al final. Incluso el texto puede terminar con proyecciones e interpretaciones.

Causalidad o subordinación.

Las ideas se desencadenan naturalmente siguiendo un proceso de acción y reacción, es decir, de causa y efecto. Esto significa que su lugar de aparición en el texto obedece a la subordinación de una idea o tema en relación con la idea o tema que lo precede. Es decir, cada idea es consecuencia de la anterior y, al mismo tiempo, causa de la siguiente.

### **Proyección de ideas de lo escrito a lo oral.**

El factor fundamental en esta parte de la presentación es la proyección de lo escrito a lo oral. Para ello consideraremos las ideas particulares de cada párrafo y, en lo posible, trataremos de plantearlas en una sola palabra. De este modo sabremos con precisión el contenido de cada párrafo del texto y cómo se articularán para dar forma al discurso oral.

Una vez que se identifican sus componentes, se adecuará este contenido a la audiencia y tipo de presentación que hemos de desarrollar, considerando extensión, lenguaje, ejemplos y medios audiovisuales que mejor la representen.

# EXPRESIÓN CORPORAL

Nuestro cuerpo es el recipiente de nuestra voz, por lo tanto, debemos hacerlos coincidir. No podemos estar hablando de algo interesante, y que nuestra expresión facial denote aburrimiento. O no podemos hablar de algo triste, y tener una amplia sonrisa en el rostro. Tampoco podemos expresar incomodidad, ya que eso es lo que le transmitiremos a nuestro público.

La mirada es una de las herramientas más fuertes que tenemos. Se usa principalmente para hacer un contacto especial con el público y, si es posible, involucrarlo con nuestra exposición.

Los gestos y los movimientos son fundamentales. Debe haber una estrecha concordancia con aquello que decimos y nuestros movimientos corporales, ya que de esta manera, facilitaremos la comprensión de nuestros auditores. Resulta bastante común tener algunos movimientos reiterativos (o tics) que terminan siendo negativos: estos se deben identificar y tratar de hacer lo posible para eliminarlos, o bien, atenuarlos.

El uso del espacio en el que estamos es muy importante. No siempre se estará detrás de un podio, y en esas ocasiones es cuando el orador debe trasladarse dentro del espacio en que le está permitido. No es bueno siempre hacer el mismo recorrido, tal como no es bueno hablar siempre en el mismo tono de voz, ya que va en contra de nuestra exposición. Nunca hay que demostrarle al receptor que se está asustado, es decir, no hay que esconderse detrás de una mesa, una silla o quedarse en una esquina ya que, seguramente, ellos se darán cuenta y el locutor perderá peso.

El lenguaje de las manos es otra herramienta imprescindible para acompañar lo que estamos diciendo. Nuestros dedos muchas veces dicen más que nuestras propias palabras. Un ejercicio muy complejo, por ejemplo, es hacer que una persona describa un objeto sosteniendo las manos detrás de la espalda. Por lo menos, tendrá algún grado de dificultad en realizar sin inconvenientes dicho ejercicio.

Hay que saber usar las manos en su justa medida, ya que si se mueven muy rápido, podría ser un indicio de nerviosismo; si no se mueven, podría demostrar algún grado de inseguridad o de incomodidad ("No sé dónde poner las manos".).

La vestimenta que usamos también comunica. Se debe hacer coincidir con el contexto en que se está, tratando de ser preocupados y auténticos. No siempre se debe estar estrictamente formal, solo cuando la ocasión lo amerite, pero recuerde que las personas muchas veces no perdonan ciertas extravagancias y tienden a juzgar a los demás por su apariencia.

Nuestro cuerpo es el recipiente de nuestra voz, por lo tanto, debemos hacerlos coincidir. No podemos estar hablando de algo interesante, y que nuestra expresión facial denote aburrimiento. O no podemos hablar de algo triste, y tener una amplia sonrisa en el rostro. Tampoco podemos expresar incomodidad, ya que eso es lo que le transmitiremos a nuestro público.

La mirada es una de las herramientas más fuertes que tenemos. Se usa principalmente para hacer un contacto especial con el público y, si es posible, involucrarlo con nuestra exposición.

Los gestos y los movimientos son fundamentales. Debe haber una estrecha concordancia con aquello que decimos y nuestros movimientos corporales, ya que de esta manera, facilitaremos la comprensión de nuestros auditores. Resulta bastante común tener algunos movimientos reiterativos (o tics) que terminan siendo negativos: éstos se deben identificar y tratar de hacer lo posible para eliminarlos, o bien, atenuarlos.

El uso del espacio en el que estamos es muy importante. No siempre se estará detrás de un podio, y en esas ocasiones es cuando el orador debe trasladarse dentro del espacio en que le está permitido. No es bueno siempre hacer el mismo recorrido, tal como no es bueno hablar siempre en el mismo tono de voz, ya que va en contra de nuestra exposición. Nunca hay que demostrarle al receptor que se está asustado, es decir, no hay que esconderse detrás de una mesa, una silla o quedarse en una esquina ya que, seguramente, ellos se darán cuenta y el locutor perderá peso.

El lenguaje de las manos es otra herramienta imprescindible para acompañar lo que estamos diciendo. Nuestros dedos muchas veces dicen más que nuestras propias palabras. Un ejercicio muy complejo, por ejemplo, es hacer que una persona describa un objeto sosteniendo las manos detrás de la espalda. Por lo menos, tendrá algún grado de dificultad en realizar sin inconvenientes dicho ejercicio.

La vestimenta que usamos también comunica. Se debe hacer coincidir con el contexto en que se está, tratando de ser preocupados y auténticos. No siempre se debe estar estrictamente formal, solo cuando la ocasión lo amerite, pero recuerde que las personas muchas veces no perdonan ciertas extravagancias y tienden a juzgar a los demás por su apariencia.

En otro libro abarcaré las características de la comunicación verbal, no verbal y paraverbal.

# PRECISIONES Y CORRECCIONES IDIOMÁTICAS

## Problemas en la conjugación de verbos irregulares

Verbos irregulares son aquellos que alteran su raíz o su terminación, respecto a lo que son los verbos regulares. Por ejemplo: en el verbo "saber" digo "sé" y no "sabo", que sería la forma regular (como, temo, bebo)

Tres formas básicas permiten obtener la conjugación completa de cualquier verbo: presente (ando), pretérito (anduve) y futuro (andaré). De "ando": ande; de "anduve": anduviera, anduviese, anduviere; de "andaré": andaría. Los verbos que se indican a continuación son algunos de los irregulares de uso más frecuente. El que figura con asterisco sirve, por lo general, de modelo para su grupo:

### \* Acertar (acierto, acerté, acertaré)

Acrecentar, apretar, ascender, cimentar, concertar, desmembrar, enmendar, escarmentar, merendar, plegar, sosegar, trascender, verter.

### \* Acordar (acuerdo, acordé, acordaré)

Absolver, apostar, concordar, disolver, doler, dormir, engrosar, resollar, soldar, soler, torcer, tostar, trocar.

### \* Nacer (nazco, nací, naceré)

Adolecer, apetecer, complacer, conducir, conocer, crecer, inducir, lucir, traslucir

### \* Huir (huyo, huí, huiré)

Argüir, atribuir, concluir, construir, destruir, diluir, disminuir, excluir, imbuir, obstruir.

Otros verbos que presentan dificultades

**Adherir:** adhiero, adherí, adheriré

**Caber:** quepo, cupe, cabré. No confundir con "caer": caigo, caí, caeré

**Cocer:** cuezo, cocí, coceré. No confundir con "coser" (la ropa): coso, cosí, coseré

**Concernir:** se usa en tercera persona y solo en algunas formas

**Contraer:** contraigo, contraje, contraeré

**Contradecir:** contradigo, contradije, contradiré

**Enaltecer:** enaltezco, enaltecí, enalteceré

**Erguir:** irgo (yergo), erguí, erguiré

**Errar:** yerro, erré, erraré

**Gemir:** gimo, gemí, gemiré

**Satisfacer:** satisfago, satisfice, satisfaceré

**Valer:** valgo, valí, valdré

**Verter:** vierto, vertí, verteré

**Yacer:** yazgo ( yago), yací, yaceré

**Corrección de algunos errores de conjugación verbal:**

- Alinio.** Forma correcta: **alineo (verbo alinear)**
- Apreta.** Lo correcto es **aprieta**
- Caminastes.** Sin s final: **caminaste**
- Dolerá.** El tiempo futuro de doler es **dolerá**
- Haiga.** La forma correcta de este tiempo verbal es **haya**
- Hirve.** Lo correcto es **hierve (se diptonga la e de hervir en ie)**
- Quero.** Lo correcto es **quiero**
- Sortié.** El infinitivo es sortear, entonces su pretérito es **sorteé**
- Satisfació.** Lo correcto: **satisfizo**
- Trastroco.** Su infinitivo es **trastocar (no trastocar), entonces se dice trastrueco**
- Valería.** Se dice **valdría**
- Vámonos.** Debe eliminarse la s de la forma vamos: **vámonos**

**Vocablos dimórficos con doble acentuación.**

**De entre las palabras que en el Diccionario de la Real Academia Española aparecen con doble acentuación (p. ej., acne y acné), en el habla culta formal de Chile se prefieren no:**

acne	sino	acné	exegesis	sino	exégesis
aeróstato	sino	aerostato	exegeta	sino	exégeta
afrodisiaco	sino	afrodisíaco	futbol	sino	fútbol
alveolo	sino	alvéolo	gladiolo	sino	gladiolo
amoniaco	sino	amoníaco	hemiplejía	sino	hemiplejia
atmosfera	sino	atmósfera	íbero	sino	ibero
austriaco	sino	austriáico	ícono	sino	ícono
balaustre	sino	balaustra	maniaco	sino	maníaco
beisbol	sino	béisbol	medula	sino	médula
cántiga	sino	cantiga	olimpiada	sino	olimpíada
cardiaco	sino	cardíaco	omoplato	sino	omóplato
chófer	sino	chofer	paradisiaco	sino	paradisíaco
ciclope	sino	cíclope	periodo	sino	período
conclave	sino	cónclave	policiaico	sino	policíaco
demoniaco	sino	demoníaco	poligloto	sino	políglo to
dinamo	sino	dínamo	siriaco	sino	siríaco
etiope	sino	etíope	zodiaco	sino	zodíaco

**Así se conjuga :**

amueblo	no	amobló
aprieto	no	apreto
aviento	no	avento
degüello	no	degollo
denuesto	no	denosto
desafuero	no	desaforo
descuello	no	descollo
desmiembro	no	desmembro

empariento	no	emparento
engrueso	no	engroso
miento (de mentar)	no	mento
nieva	no	neva
pliego	no	plego
pueblo	no	poblo
sueldo	no	soldo
yerro	no	erro

**Así se construyen :**

Si Ud.  
 Duda de algo  
 Está dudoso de algo  
 Se asegura de algo  
 Está seguro de algo  
 Se entera de algo  
 Está enterado de algo  
 Se convenció de algo  
 Está convencido de algo  
 Está consciente de algo  
 Se acuerda de algo  
 Se olvida de algo  
 Se alegra de algo  
 Se aprovecha de algo  
 Se jacta de algo  
 Se precia de algo  
 Presume de algo

Entonces Ud.  
 duda de que...  
 está dudoso de que...  
 se asegura de que...  
 está seguro de que...  
 se entera de que...  
 está enterado de que...  
 se convenció de que...  
 está convencido de que...  
 está consciente de que...  
 se acuerda de que...  
 se olvida de que...  
 se alegra de que...  
 se aprovecha de que...  
 se jacta de que...  
 se precia de que...  
 Presume de que...



**Listado de Voces con Plurales Dudosos**

a	: aes	chofer	: choferes
ají	: ajíes	d	: des
álbum	: álbumes	dandi	: dandis
alelí	: alelíes	decreto-ley	: decretos-leyes
arco iris	: arcos iris	e	: ees
b	: bes	eslogan	: eslóganes
ballet	: ballets	especimen	: especímenes
bambú	: bambúes	esquí	: esquís o esquíes
bidé	: bidés	f	: efes
bistec	: bistecs	fagot	: fagotes
bisturí	: bisturíes	faz	: faces
bloc	: blocs	fe	: fes
bóxer	: bóxeres	filme	: filmes
brandi	: brandis	frac	: fraques
bumerán	: bumeranes	g	: ges
c	: ces	guaraní	: guaraníes
cabaret	: cabarets	h	: haches
café	: cafés	hez	: heces
cancán	: cancanes	hombre-rana	: hombres-rana
canon	: cánones	hindú	: hindúes
capó	: capós	hipérbaton	: hipérbatos o hiperbatones.
carácter	: caracteres	i	: ies
cateter	: catéteres	iceberg	: icebergs
cine	: cines	iglú	: iglúes
cineclub	: cineclubes	iraní	: iraníes
claxon	: cláxones	iraquí	: iraquíes
clip	: clipés	j	: jotas
coche-cama	: coches-cama	jabalí	: jabalíes
colibrí	: colibríes	jersey	: jerséis
comboy	: comboyes	júnior	: júniors
confeti	: confetis	k	: kas
coñac	: coñacs	l	: eles
córner	: córners	librepensador	: librepensadores
cualquier	: cualesquier	líder	: líderes
cualquiera (sust.)	: cualesquiera	lord	: lores
cuba-libre	: cuba-libres	lumen	: lúmenes
cuerpo de ejército	: cuerpos de ejército	liquen	: líquines
ch	: ches	m	: emes
chalé	: chalés	malentendido	: malentendidos
champú	: champúes	mamá	: mamás

mamut	: mamutes	quienquiera	: quienesquiera
maní	: maníes	r	: eres
maniquí	: maniqués	régimen	: regímenes
marroquí	: marroquíes	riel	: rieles
medio relieve	: medios relieves	rímel	: rímeles
menú	: menús	rr	: erres
mesa camilla	: mesas camillas	rubí	: rubíes
microfilme	: microfilmes	s	: eses
milord	: milores	safari	: safaris
mitin	: mítines	salvoconducto	: salvoconductos
n	: enes	sénior	: séniore
no	: noes	si	: sis (condicional)
ñ	: eñes	sí	: síes (afirmación)
ñandu	: ñandúes	sofá	: sofás
o	: oes	sofá cama	: sofás cama
ónix	: ónices	somiér	: somieres
p	: pes	sóviet	: sóviets
padre nuestro	: padres nuestros	suéter	: suéteres
padrenuestro	: padrenuestr	t	: tes
panamá	: panamaes	tabú	: tabúes
paletó	: paletós	tanto por ciento	: tantos por cientos
papá	: papás	tic	: tiques o tics
papú	: papúes	tisú	: tisúes
paquistaní	: paquistaníes	todo relieve	: todos relieves
parqué	: parqués	tótem	: tótemes
pavo real	: pavos reales	traspíe	: traspíes
pedigrí	: pedigríes	u	: ues
pipí	: pipís	v	: uves
pirulí	: pirulís	vermut	: vermutes
planta piloto	: plantas piloto	whisky	: whiskis
polen	: pólenes	yemení	: yemeníes
poliéster	: poliésteres	yogur	: yogures
pony	: ponis	z	: zetas
póquer	: póqueres	zigzag	: zigzagues
puerco espín	: puercos espinos	zinc	: zines
pura sangre	: puras sangres	zulú	: zulúes
q	: cus		

<b>Construcciones Defectuosas</b>	
<b>Incorrecto</b>	<b>Correcto</b>
A costa mía es fácil ser izquierdista.	A mi costa es fácil ser izquierdista .
A cuenta de los dirigentes compraremos más camisetas.	Por cuenta de los dirigentes compraremos más camisetas .
A expensas mías, no es justo lo que haces.	A mis expensas, no es justo lo que haces .
A menos de que retractes no te perdono.	A menos que te retractes no te perdono.
Ana María es médico.	Ana María es médica.
Andaron hasta que se cansaron.	Anduvieron hasta que se cansaron.
Antes de que vengas, te pido que me avises.	Antes que vengas, te pido que me avises.
Antes que nada, agradezco la oportunidad.	Ante todo, agradezco la oportunidad.
Antes que nada, los saludo.	Ante todo, los saludo.
Antiayer llovió muchísimo en la capital.	Anteayer llovió muchísimo en la capital .
El planteamiento del equipo fue antidiluviano.	El planteamiento del equipo fue antediluviano.
La bomba fue encontrada en el antijardín.	La bomba fue encontrada en el antejardín.
Las camisetas estaban apermasadas cuando se las pusieron.	Las camisetas estaban apelmazadas cuando se las pusieron.
La noticia lo dejó muy apesumbrado.	La noticia lo dejó muy apesadumbrado.
Apóstrofe.	Apóstrofo.
Aprete el botón, por favor.	Apriete el botón, por favor.
Los delincuentes lo apuñalearon varias veces.	Los delincuentes lo apuñalaron varias veces.
Pásame la arcuza ,por favor.	Pásame la alcuza ,por favor.
Necesitamos un armatoste, por favor.	Necesitamos un armatoste, por favor.
Le vino de repente una arterosclerosis a los huesos.	Le vino de repente una arteriosclerosis o arterioesclerosis a los huesos.
Así fue que los hechos fueron denunciados por la autoridad.	Así fue como los hechos fueron denunciados por la autoridad .
Siempre se caracterizó por ser un asolapado	Siempre se caracterizó por ser un solapado
A veces es bueno asomarse al exterior.	A veces es bueno asomarse.
Asunto a resolver hay muchos.	Asunto para resolver hay muchos.
Asuntos a tratar hay muchos en la reunión.	Asuntos que tratar hay muchos en la reunión .
En estos casos conviene una aveniencia que un largo juicio.	En estos casos conviene una avenencia que un largo juicio.
Los últimos aviones a reacción que compró el Gobierno son la envidia de muchos .	Los últimos aviones de reacción que compró el Gobierno son la envidia de muchos.
Juan Carlos, para variar, avisó de que no vendría.	Juan Carlos, para variar, avisó que no vendría.

Ayer fue que me dijiste que me amabas.	Ayer fue cuando dijiste que me amabas.
Ayer vi a tu yerna.	Ayer vi a tu nuera.
Bajo el pretexto de transparencia se cometen abusos.	Con el pretexto de transparencia se cometen abusos .
Bajo el punto de vista de los Presidentes no corresponde tratar el tema propuesto.	Desde ese punto de vista de los Presidentes no corresponde tratar el tema propuesto.
Bajo esta base se construye el futuro de la Institución.	Sobre esta base se construye el futuro de la Institución .
Bajo esta premisa no sigo discutiendo contigo.	Con esta premisa no sigo discutiendo contigo.
Bajo estas bases se encuentra el prestigio del Club.	Sobre estas bases se encuentra el prestigio del Club .
Bajo estas circunstancias es imposible avanzar.	En estas circunstancias es imposible avanzar .
Bajo estas condiciones es imposible continuar.	En (con) estas condiciones es imposible continuar.
Bajo este ángulo la situación se ve menos compleja .	Desde este ángulo la situación se ve menos compleja.
Bajo este aspecto es difícil hablar contigo.	En este aspecto.(concepto, fundamento) es difícil hablar contigo.
Bajo este punto de vista.	Desde este punto de vista.
Bajo este respecto.	A este respecto.
Bajo este supuesto.	En (sobre) este supuesto.
Bajo la aprobación.	Con la probación.
Bajo la condición que no llueva iremos a jugar.	Con la condición que no llueva iremos a jugar.
Bajo mi punto de vista es distinto.	Desde mi punto de vista es distinto
Bajo un punto de vista es preferible no hablar.	Desde un punto de vista es preferible no hablar.
Se inauguró en mi barrio un salón de belleza estética.	Se inauguró en mi barrio un salón de belleza.
La betarraga es muy rica con cebolla.	La betarraga es muy rica con cebolla.
La última pelea de box fue una verdadera estafa.	La última pelea de boxeo fue una verdadera estafa.
Ayer le hice una broma jocosa muy pesada a Antonio.	Ayer le hice una broma muy pesada a Antonio .
La Ceremonia de Premiación tenía un buffet abierto.	La Ceremonia de Premiación tenía un bufé abierto.
Les advertí que los invitados no caberían allí.	Les advertí que los invitados no cabrían allí.
Me gusta mucho tomar un café negro en la mañana.	Me gusta mucho tomar un café en la mañana .
Hay que saber camuflajear las ganancias del semestre .	Hay que saber camuflar las ganancias del semestre.

Una de las especialidades más demandadas, por los médicos, son los cancerólogos.	Una de las especialidades más demandadas , por los médicos, son los oncólogos.
Debido a la infección se le produjo una cangrena a su brazo .	Debido a la infección se le produjo una a gangrena su brazo.
Los caracteres de mis jugadores dieron vuelta el resultado.	Los caracteres de mis jugadores dieron vuelta el resultado.
En cada Torneo los jugadores deben renovar su carnet.	En cada Torneo los jugadores deben renovar su carnet carné.
A muchos los distrae carpintrear el fin de semana.	A muchos los distrae carpintear el fin de semana.
El carrillón de la Iglesia de los Agustinos todavía nos entrega sus bellos acordes.	El carillón de la Iglesia de los Agustinos todavía nos entrega sus bellos acordes.
El Tribunal de Penalidades se pronunciará de los casos a resolver.	El Tribunal de Penalidades se pronunciará de los casos por resolver.
Cada vez hay centígramos menos en lo que dicen los etiquetados.	Cada vez hay centigramos menos en lo que dicen los etiquetados.
La chaleca no le venía con los pantalones.	El chaleco no le venía con los pantalones .
Está de moda hoy beberse una copa de champagne.	Está de moda hoy beberse una copa de champaña/champán.
La charla del Expositor fue maravillosa.	La conferencia del Expositor fue maravillosa.
En invierno uno debe colocarse su charlina para cuidar su garganta.	En invierno uno debe colocarse su chalina para cuidar su garganta.
En invierno uno debe colocarse un charlón para no pasar más frío.	En invierno uno debe colocarse un chalón para no pasar más frío.
El automóvil chocó a cien kilómetros a la hora.	El automóvil chocó a cien kilómetros por hora.
Nuestro equipo está en un cien por ciento de su rendimiento.	Nuestro equipo está en un ciento por ciento de su rendimiento.
El actual Cientifismo que nos agobia hace a uno perder la fé.	El actual Cientificismo que nos agobia hace a uno perder la fé.
Cohete a retropropulsión.	Cohete de retropropulsión.
Colaborar juntos es uno de los principales desafíos de un líder.	Colaborar es uno de los principales desafíos de un líder .
Tengo apenas una hora para colar y descansar.	Tengo apenas una hora para colacionar y descansar
Tuve una colitis que me tuvo toda la noche en el baño.	Tuve una diarrea. que me tuvo toda la noche en el baño.
Cómete un huevo a la copa.	Cómete un huevo en la copa
A la Comisería llevaron a los desadaptados que llegan a los Estadios.	A la Comisaría llevaron a los desadaptados que llegan a los Estadios.

Con base a (en) los antecedentes entregados por el árbitro fue suspendido por el partido.	Basándose en los antecedentes entregados por el árbitro fue suspendido por el partido.
Con o sin dinero llegaré al Mundial de Rusia para alentar a la Roja. .	Con dinero o sin él llegaré al Mundial de Rusia para alentar a la Roja
Con relación a eso no queda mucho que agregar.	En relación con eso no queda mucho que agregar .
Con tal que no nos metan un gol antes de los quince minutos me conformo.	Con tal de que no nos metan un gol antes de los quince minutos me conformo .
Concientizar.	Concienciar.
Conclusión final.	Conclusión.
Hay que concretizar las jugadas de gol.	Hay que concretar las jugadas de gol.
Conducí toda la noche.	Conduje toda la noche.
Su historia conductual lo perjudica.	Su compartimiento lo perjudica.
Confío que no uses esta información confidencial para tu persona .	Confío en que no uses esta información confidencial para tu persona.
Conozco a La Serena y sé de sus maravillas.	Conozco La Serena y sé de sus maravillas.
Contra más se oponen hago lo que quiero.	Cuánto más se oponen hago lo que quiero.
Fuimos a contrapié al partido.	Fuimos a contratiempo al partido.
Afortunadamente se salvó la cónyugue en el accidente .	Afortunadamente se salvó la cónyuge.en el accidente
El detenido tenía su cortapluma con sangre.	El detenido tenía su cortaplumas con sangre.
El incendio se produjo a un lamentable corte circuito.	El incendio se produjo a un lamentable cortocircuito
Todavía tengo muchas cuentas a pagar para salir de la bancarrota .	Todavía tengo muchas cuentas por pagar para salir de la bancarrota.
Francisco ha llegado al cúlmine de su Carrera.	Francisco ha llegado al momento más culminante de su Carrera.
Cristián me tiene curcuncho con sus bromas.	Cristián me tiene jorobado con sus bromas.
Fue rechazado en su Examen para conducir por ser daltónico.	Fue rechazado en su Examen para conducir por ser daltoniano .
De abajo a arriba nos miraron en menos.	De abajo arriba nos miraron en menos.
De acuerdo a lo que dices.	De acuerdo con lo que dices
De acuerdo a lo tratado actuaré.	De acuerdo con lo tratado actuaré.
De acuerdo a tus deseos así se hará .	De acuerdo con tus deseos así se hará
De acuerdo a.	De acuerdo con.
De conformidad a lo tratado .	En conformidad con lo tratado.

De conformidad a.	De (en) conformidad con.
De esas cosas yo me carcajio.	De esas cosas yo me carcajeo.
De otra parte no acepto interrupciones.	Por otra parte no acepto interrupciones.
De otra parte.	Por otra parte.
De otro lado nos jugamos el año.	Por otro lado nos jugamos el año.
De parte mía, mándale saludos.	De mi parte, mándale saludos.
Debe haber una confusión.	Debe de haber una confusión.
Debe ser grave el accidente.	Debe de ser grave el accidente.
Debemos preveer los acontecimientos.	Debemos prever los acontecimientos.
Deben haber errores en sus cartas.	Debe de haber errores en sus cartas.
Debo de buscar una solución al problema.	Debo buscar una solución al problema.
Nunca olvides que declararé en favor tuyo.	Nunca olvides que declararé a favor tuyo.
El nuevo DT que contratemos debe tener la capacidad de decodificar los planteamientos de los rivales que nos presenten.	El nuevo DT que contratemos debe tener la capacidad de descodificar os planteamientos de los rivales que nos presenten.
Deducí que era una danza.	Deduje que era una danza.
Denle tiraje a los canteranos es lo que corresponde.	Delen tiraje a los canteranos es lo que corresponde .
Demem esos libros.	Denme esos libros.
Es terrible sufrir de demencia cerebral, porque pierdes contacto absoluto con la realidad.	Es terrible sufrir de demencia, porque pierdes contacto absoluto con la realidad.
Apareció una nueva pasta dentrífica con sabor a frutilla.	Apareció una nueva pasta dentífrico con sabor a frutilla.
El desahúcio de su jubilación es muy bajo.	El desahucio de su jubilación es muy bajo.
Jorge es de un perfil que lo hace pasar desapercibido en su vida. .	Jorge es de un perfil que lo hace pasar inadvertido en su vida
Para variar hay una gran desaveniencia entre los jugadores. .	Para variar hay una gran desavenencia entre los jugadores
Si no le colocamos hielo la carne se descomponerá muy rápido.	Si no le colocamos hielo la carne se descompondrá muy rápido.
En algunos partidos políticos existe mucha discriminación entre sus militantes.	En algunos partidos políticos existe mucha discriminación entre sus militantes.
Desde ya cuenta conmigo.	Desde ahora cuenta conmigo
Al cortarse la luz se deshielaron las bebidas	Al cortarse la luz se deshelaron las bebidas.
Los terrenos deslindantes a nuestra Sede no nos dejan ver la Cordillera.	Los terrenos colindantes a nuestra Sede no nos dejan ver la Cordillera.

Algunas personas muestran un desprecio total a las leyes.	Algunas personas muestran un desprecio total de las leyes.
Algunos jugadores muestran un desprecio a las normas.	Algunos jugadores muestran un desprecio por las normas.
Después que nosotros moramos.	Después que nosotros muramos.
El resultado del fin de semana fue devastador para nuestras aspiraciones al título.	El resultado del fin de semana fue devastador para nuestras aspiraciones al título.
Morris, mi gato, sufre una diabetes maldita.	Morris, mi gato, sufre una diabetes maldita
Siempre tenemos una discapacidad por alguien o por una cosa .	Siempre tenemos una debilidad por alguien o por una cosa.
Dicen vendrá esta tarde.	Dicen que vendrá esta tarde.
Difariar es su conducta normal.	Desvariar (delirar) es su conducta normal.
Con dinero constante y sonante se compran buenos jugadores .	Con dinero contante y sonante se compran buenos jugadores.
Dirijámonos al Presidente para que resuelva este problema que nos aqueja.	Dirijámonos al Presidente para que resuelva este problema que nos aqueja .
Algunos dirigentes se caracterizan por hablar con muchas digresiones.	Algunos dirigentes se caracterizan por hablar con muchas digresiones.
En sus comentarios, disparó a diestra y siniestra.	En sus comentarios disparó a diestro y siniestro.
Chile se caracteriza por poseer una alta captación de divisas extranjeras.	Chile se caracteriza por poseer una alta captación de divisas.
Si te apegas menos a las cosas materiales no te dolrá perderlas.	Si te apegas menos a las cosas materiales no te dolerá perderlas.
El dolor a los oídos es uno de los más grandes, según los especialistas.	El dolor de oídos es uno de los más grandes, según los especialistas.
En la Estación del Metro Dominicano nos juntaremos para ir a ver a la UC.	En la Estación del Metro Dominicano nos juntaremos para ir a ver a la UC.
El 21 de mayo es una de las efemérides más emocionante de los chilenos.	El 21 de mayo es una de las efemérides más emocionante de los chilenos.
En el fútbol siempre es mejor un ejemplo práctico que varias sesiones teóricas.	En el fútbol siempre es mejor un ejemplo que varias sesiones teóricas.
El acto tomó lugar en el patio principal de la Institución.	El acto tuvo lugar en el patio principal de la Institución .
El año que eso ocurrió todavía no nacía .	El año en que eso ocurrió todavía no nacía .
El asunto en cuestión es.	El asunto de que se trata es.
El asunto en cuestión.	El asunto de que se trata.



El automóvil que sueñan todos es el que tiene Arturo Vidal.	El automóvil con que sueñan todos es el que tiene Arturo Vidal.
El domingo de mañana me despertaron con la noticia.	El domingo por la mañana me despertaron con la noticia.
Sócrates, a pesar de ser un autodidacta, sabía de todo.	Sócrates , a pesar de ser un autodidacto, sabía de todo.
Él habla con voz muy alta.	Él habla en voz muy alta.
El hombre quien llegó es el nuevo Entrenador.	El hombre que llegó es el nuevo Entrenador.
El modisto más famoso de Chile se llama Rubén Campos.	El modista más famoso de Chile se llama Rubén Campos.
El niño se desnucó en un ejercicio mal realizado.	El niño se desnucó en un ejercicio mal realizado.
El profesor dicta su clase.	El profesor da/entrega su clase.
El restaurant es excelente.	El restaurante/restaurán es excelente.
El riesgo era eminente.	El riesgo era inminente.
Tener el sartén por el mango es sinónimo de ganador.	Tener la sartén por el mango es sinónimo de ganador.
El temblor de anoche fue fuertísimo.	El temblor de anoche fue fortísimo.
Él va a rivalidar su título.	Él va a revalidar su título.
La élite económica entrega sus visiones en ICARE.	La elite económica entrega sus visiones en ICARE.
Ella es la verdadera presidente del Club Puente Alto.	Ella es la verdadera presidenta del Club Puente Alto.
Camila Lama es la primer ministro de Irlanda.	Camila Lama es la primera ministra de Irlanda.
Cristina es sordamuda.	Cristina es sordomuda.
Ella lo odia a muerte.	Ella lo odia de muerte.
Ella siempre recurre con él.	Ella siempre recurre a él.
A la Ceremonia hay que invitar a todas las embajadas extranjeras acreditadas en nuestro País.	A la Ceremonia hay que invitar a todas las embajadas acreditadas en nuestro País.
Los micreros embriagan a velocidades altas y no les pasa nada a sus vehículos.	Los micreros embragan a velocidades altas y no les pasa nada a sus vehículos.

<b>basándose en los antecedentes que le proporcionó el árbitro.</b>	
En frente se puede transitar	Del frente se puede transitar.
En dirección a mi vida busco compañía.	Con dirección a mi vida busco compañía.
En frente de.	Frente a.
En la Liga inglesa juegan puros superstars.	En la Liga inglesa juegan puros superestrellas.
En relación a lo tratado cerraré el contrato.	En relación con lo tratado cerraré el contrato.
En relación a.	En relación con, con la relación a.
En tal caso no iré a jugar.	En ese caso no iré a jugar.
En una sentada haré lo que me pidas.	De una sentada haré lo que me pidas.
En vista a lo conversado realizaré lo que considere más adecuado.	En vista de lo conversado realizaré lo que considere más adecuado.
En vistas a lo expresado ahora, no iré	Con vistas a, en vistas de lo expresado ahora, no iré
Los resfríos actuales se encuban con facilidad.	Los resfríos actuales se incuban con facilidad.
Para realizar bien el ejercicio el jugador debe encuclillarse.	Para realizar bien el ejercicio el jugador debe acuclillarse.
Te dije endenantes que no me molestaras .	Te dije denantes que no me molestaras.
Endija.	Rendija
Enfrente de mí no permitiré excesos.	Frente a mí no permitiré excesos.
Entran y salen de la casa.	Entran en la casa y salen de ella.
Entrar para adentro.	Entrar.
Algunas personas son muy entrometidos.	Algunas personas son muy entremetidos.
En las mañanas y noches del invierno uno anda entumido.	En las mañanas y noches del invierno uno anda entumecido.
Era imposible que hubieran juegos.	Era imposible que hubiera juegos.
Parece que la conducta errática de unos amigos no va a cambiar nunca.	Parece que la conducta errada de unos amigos no va a cambiar nunca Errado.
A los bebés hay que sacarle los eruptos antes de dormir.	A los bebés hay que sacarle los eructos antes de dormir.
Es con esto que te pido que me hagas caso.	Con esto es con lo que me hagas caso.
Es de mucha mayor extensión de lo pensado, la catástrofe.	Es de mucho mayor extensión de lo pensado, la catástrofe.
Es necesario que alinie los defensas.	Es necesario que alinees los defensas.
Es por eso que hablo así.	Por eso hablo así.
Es por eso que necesito más vacaciones.	Por eso necesito más vacaciones.
Faltan más jugadores con personalidades extrovertidas.	Faltan más jugadores con personalidades extravertidas.
Una vez más, el Jefe dijo puras perrogrulladas.	Una vez más, el Jefe dijo puras perogrulladas.
Esa idea es retrógada en estos tiempos.	Esa idea es retrógrada en estos tiempos.
El mejor plato, sin lugar a dudas, es una escalopa a lo pobre.	El mejor plato, sin lugar a dudas, es un escalope a lo pobre.

Ese río baña la ciudad.	Ese río baña a la ciudad.
Sin lugar a dudas,eso lo satisfecerá.	Sin lugar a dudas, eso lo satisfará.
La Copa América tuvo espectante a la afición chilena.	La Copa América tuvo expectante a la afición chilena.
Patricio es un esperto en hacer asados.	Patricio es un experto en hacer asados.
Ésta es mi opinión personal, así que debes respetármela.	Ésta es mi opinión, así que debes respetármela.
Está hecho al pincel.	Está hecho a pincel.
En Antofagasta está siendo construida una escuela.	En Antofagasta está construyéndose una escuela.
Estaba aterido de frío.	Estaba aterido.
Estamos a la interperie.	Estamos a la intemperie.
Estamos de acuerdo que no es así.	Estamos de acuerdo en que no es así.
Esto es distinto a todo lo visto anteriormente..	Esto es distinto de todo lo visto anteriormente
Ante tus palabras y hechos, esto sería todo.	Ante tus palabras y hechos, esto fue todo
Estoy de acuerdo que respeten las horas de llegada para atender.	Estoy de acuerdo en que respeten las horas de llegada para atender
Estoy en una dieta sumamente rigurosa para bajar de peso.	Estoy a dieta sumamente rigurosa para bajar de peso.
Estoy seguro, que es así.	Estoy seguro de que es así.
Una vez más, el cambio el rendimiento del equipo.	Una vez más, el cambio estropió el rendimiento del equipo
Si no coloco mi estufa a gas, en la oficina, me muerdo de frío.	Si no coloco mi estufa de gas, en la oficina, me muerdo de frío.
Ante la alarma evacuó la casa.	Ante la alarma evacuo la casa.
Excema.	Eccema.
Carolina es una mujer exhuberante e inteligente.	Carolina es exuberante e inteligente.
Una bomba colocada en el Metro explotó esta mañana.	Una bomba colocada en el Metro explosionó esta mañana.
El nuevo entrenador es muy extricto con el plantel.	El nuevo entrenador es muy con estricto el plantel.
Fábrica de ropa hecha.	Fábrica de ropa.
Film.	Filme.
La camiseta de Constanzo es floresciente.	La camiseta de Constanzo es floreciente.
En la fiesta dieciochera se mostraron todos los bailes típicos de nuestro folklore.	En la fiesta dieciochera se mostraron todos los bailes típicos de nuestro folklore folclor /folclore.
La FIFA es el organismo máximo que tiene el football.	La FIFA es el organismo máximo que tiene el fútbol/ futbol.
Todavía existen locales que sacan foto a color.	Todavía existen locales que sacan foto en colores.
Fue condenado a prisión por fraticida.	Fue condenado a prisión por fratricida.
Fregaplatos.	Friegaplatos.
El frigidaire es de última tecnología.	El refrigerador es de última tecnología.
Frisaba con los setenta años.	Frisaba en los setenta años.

Fue suspendido el partido por la caída al campo de algunas bombas lagrimógenas.	Fue suspendido el partido por la caída al campo de algunas bombas lacrimógenas.
El temblor de anoche fue fuertísimo.	El temblor de anoche fue fortísimo.
Anoche fui donde tu prima.	Anoche fui a casa de tu prima.
El desempeño de mi equipo me dejó muy frustrado.	El desempeño de mi equipo me dejó muy frustrado.
Los mejores alumnos fueron galardonados anoche en la Ceremonia.	Los mejores alumnos fueron galardonados anoche en la Ceremonia.
Fumar mucho provoca una garraspera.	Fumar mucho provoca una carraspera.
La camanchaca es una garuga finita.	La camanchaca es una garúa finita.
Chile firmó un convenio con Argentina para importar gas a través de un nuevo gaseoducto.	Chile firmó un convenio con Argentina para importar gas a través de un nuevo gasoducto.
Gollejo de uva es la pasa.	Hollejo de uva es la pasa.
Habían muchas coincidencias en la planificación.	Había muchas coincidencias en la planificación.
Habla con el respeto con que debe.	Habla con el respeto que debe.
Habla tres idiomas diferentes.	Habla tres idiomas.
Habrán varias fiestas.	Habrá varias fiestas.
Habrían muchas oportunidades.	Habría muchas oportunidades.
Hágame el favor y me dice lo que quiere.	Hágame el favor de decirme lo que quiere.
Haiga.	Haya
Hay goteras en el techo.	Hay goteras.
Hemorragia de sangre.	Hemorragia.
Hijo primogénito.	Primogénito.
Hispanoparlante.	Hispanohablante.
El fin de semana hubieron muchos accidentes.	El fin de semana hubo muchos accidentes.
Impajaritable.	Indudable.
Una vez más , se produjo una impasse entre los afiliados.	Una vez más , se produjo una estancamiento entre los afiliados.
La Inaguración del Campeonato fue muy hermosa.	La Inauguración del Campeonato fue muy hermosa.
La indosincracia del chileno es así.	La idiosincrasia del chileno es así.
Una vez más los encapuchados inflingieron la ley.	Una vez más los encapuchados infringieron la ley.
Los jóvenes se dejan influenciar muy fácilmente.	Los jóvenes se dejan influir muy fácilmente.
Dormir en la interperie durante el invierno es muy crudo.	Dormir en la intemperie durante el invierno es muy crudo.
Nunca hay que dejarse intimar ante los rivales.	Nunca hay que dejarse intimidar ante los rivales
Jorge es autodidacta en sus estudios.	Jorge es autodidacto en sus estudios.
Muy pocos jóvenes adolescentes son maduros y serios.	Muy pocos jóvenes son maduros y serios.
El Tribunal de Penalidades de la ANFP sentó jurisdicción sobre la denuncia.	El Tribunal de Penalidades de la ANFP sentó jurisdicción sobre la denuncia.
Kiosko.	Quiosco.
La abertura de las clases es mañana.	La apertura de las clases es mañana.

La carta que ayer traducimos.	La carta que ayer tradujimos.
La gelatina se licúa.	La gelatina se licua.
La Ministro de Justicia ha sido desaforada.	La Ministra de Justicia ha sido desaforada.
Esa mujer estaba media loca.	Esa mujer estaba medio loca.
La pared tiene una obertura.	La pared tiene una abertura.
La puma.	El puma hembra.
La pus es la materia de una infección.	El pus es la materia de una infección.
Lo más terrible, en la mañana, es despertar lagañoso.	Lo más terrible, en la mañana, es despertar legañoso.
Los gases de las bombas lagrimógenas afectaron seriamente a los manifestantes.	Los gases de las bombas lacrimógenas afectaron seriamente a los manifestantes.
Mi perra Tiba ,en señal de amor, me da muchos langüetazos.	Mi perra Tiba,en señal de amor, me da muchos lengüetazos.
Hay que dejar un lapso de tiempo para olvidar lo acontecido.	Hay que dejar un lapso para olvidar lo acontecido.
Le aconsejó de que huyera del accidente.	Le aconsejó que huyera del accidente.
Le infringieron un castigo desmedido.	Le infligieron un castigo desmedido.
Dicen que comer mariscos mejora la libido de las personas.	Dicen que comer mariscos mejora la libido de las personas.
Muchas personas les gusta llevar la contra.	Muchas personas les gusta contradecir
Lo afirmo en base a lo que he leído.	Lo afirmo sobre la base de lo que he leído
Lo compré en dos mil peso .	Lo compré por dos mil pesos.
Lo haremos bajo esta base.	Lo haremos sobre esta base
Lo haremos cuando querramos.	Lo haremos cuando queramos.
Lo hice por mi cuenta y riesgo.	Lo hice de mi cuenta y riesgo.
Lo hicieron de ex profeso.	Lo hicieron ex profeso.
Lo metieron a la cárcel.	Lo metieron en la cárcel.
Lo que sucede es de que.	Lo que sucede es que.
Lo vi con mis propios ojos.	Lo vi.
Los instrumentos que contaba me los robaron.	Los instrumentos con que contaba me los robaron.
Los niños deben de obedecer a sus padres.	Los niños deben obedecer a sus padres.
Los otros días me caí mucho.	El otro día me caí mucho.
La aparición de los várices es señal que el flujo sanguíneo no está bien.	La aparición de las várices es señal que el flujo sanguíneo no está bien.
El aprendizaje siempre debe tener un componente lúdrico.	El aprendizaje siempre debe tener un componente lúdico.
Uno de los postres que me trae recuerdos de mi infancia es la macedonia de frutas.	Uno de los postres que me trae recuerdos de mi infancia es la macedonia.
Hay jefes que les fascinan manipular a sus empleados.	Hay jefes que les fascinan manipular a sus empleados.
El chofer por fumar soltaba el manurio.	El chofer por fumar soltaba el manubrio.

Mañana precipitará desde Concepción al sur.	Mañana lloverá desde Concepción al sur.
Mañana van a haber lluvias.	Mañana va a haber lluvias.
Las antiguas bombas eran máquinas a vapor.	Las antiguas bombas eran máquinas de vapor.
Me destornillé de risa con el chiste.	Me desternillé de risa con el chiste.
Me dijeron de ir.	Me dijeron que fuera.
Me encanta el pollo al coñac.	Me encanta el pollo con coñac.
Para variar, me encontré un obstáculo.	Para variar, me encontré con un obstáculo.
Me luce que no es así.	Me parece que no es así.
Me luce que no está bien.	Me parece que no está bien.
Gatty, me prometió de que vendría a verme en las vacaciones.	Gatty, me prometió que vendría a verme en las vacaciones.
Me satisfació su respuesta.	Me satisfizo su respuesta.
Hay gente que necesita urgente mediasaguas para pasar este invierno.	Hay gente que necesita urgente mediaguas para pasar este invierno.
Aníbal fue distinguido con mención honrosa por sus logros académicos.	Aníbal fue distinguido con mención honorífica por sus logros académicos.
Camila resaltaba por su forma de meniar su cuerpo en el baile.	Camila resaltaba por su forma de menear su cuerpo en el baile.
Los últimos informes de meterología nos dice que no habrá lluvias este fin de semana.	Los últimos informes de meteorología nos dice que no habrá lluvias este fin de semana.
La medida milígramo significa que son mil gramos.	La medida miligramo significa que son mil gramos.
El mostrario que exhibió la tienda era muy pobre.	El muestrario que exhibió la tienda era muy pobre.
Martín, se caracteriza por ser muy idóneo en el cargo.	Martín, se caracteriza por ser idóneo en el cargo.
José Antonio, mi hermano, nació el año 1955.	José Antonio, mi hermano, nació en el año 1955.
Para variar, nadien quiso responsabilizarse de la marcha.	Para variar, nadie quiso responsabilizarse de la marcha.
El exceso de neblina produjo el fatal choque.	El exceso de neblina produjo el fatal choque.
Desde hace mucho tiempo que no acostumbro a salir de noche.	Desde hace mucho tiempo que no acostumbro salir de noche.
No cabe duda que es así.	No cabe duda de que es así.
No estuvo en su ánimo infringir tal ofensa.	No estuvo en su ánimo infringir tal ofensa.
No fue ella que te acusó.	No fue ella quien te acusó.
No hay duda que es así.	No hay duda de que es así.
No hay inconveniente aceptarlo.	No hay inconveniente en aceptarlo.
No iré hasta que él no lo diga.	No iré hasta que él lo diga.
No lo hice a causa de su mala voluntad.	No lo hice por causa de su mala voluntad.
No me gusta el que seas así.	No me gusta que seas así.
No se convence que no es así.	No se convence de que no es así.
No se puede preveer todo en la cancha.	No se puede prever todo en la cancha.

Hoy, los jóvenes quieren viajar a Nueva Zelandia por razones laborales.	Hoy, los jóvenes quieren viajar a Nueva Zelanda por razones laborales.
Nuevecientos pesos costó el estacionamiento.	Novcientos pesos costó el estacionamiento.
Destacan por sus talentos y sus nuevísimas indumentarias.	Destacan por sus talentos y sus novísimas indumentarias.
La atajada de Bravo obnubiló a todos los aficionados del Barcelona.	La atajada de Bravo obnubiló a todos los aficionados del Barcelona.
La conducta ocsцена de Sergio le valió la expulsión del Colegio.	La conducta obscena de Sergio le valió la expulsión del Colegio.
Ojalá hayan muchos centros de diversión.	Ojalá haya muchos centros de diversión.
Siempre se recomienda olorosar las vestimentas antes de colocárselas.	Siempre se recomienda oler las vestimentas antes de colocárselas.
Debido a tu olvido involuntario perdí la oportunidad de mi vida.	Debido a tu olvido perdí la oportunidad de mi vida.
Existen gentes que sus pachotadas están al borde del delito.	Existen gentes que sus patochada están al borde del delito.
Luis, ha demostrado ser un gran padrastró.	Luis, ha demostrado ser un gran padrastró.
Pandereta. (instrumento)	Panderete.
Paradigma ejemplar.	Paradigma.
Hay personas que tienen actitudes que no pasan desapercibidos.	Hay personas que tienen actitudes que no pasan inadvertidos.
El conductor que atropelló a la niña no respetó el paso para peatones.	El conductor que atropelló a la niña no respetó el paso de peatones.
Siempre cuando viajo en avión tomo pastillas para el mareo.	Siempre cuando viajo en avión tomo pastillas contra el mareo.
Para funcionar el casino debe sacar urgente su patente provisoria. .	Para funcionar el casino debe sacar urgente su patente provisional
No hay caso, de nuevo pelié con él.	No hay caso, de nuevo peleé con él.
La periodicidad en los medicamentos es clave en la recuperación.	La periodicidad en los medicamentos es clave en la recuperación Periodicidad.
Pienso de que el trabajo es fácil.	Pienso que el trabajo es fácil.
Pienso de que es verdad.	Pienso que es verdad.
Pienso de que no es así.	Pienso que no es así.
Una vez más se pifeó solo.	Una vez más se pifió solo
Algunos jugadores piñizcan a sus adversarios para desconcentrarlos.	Algunos jugadores pellizcan a sus adversarios para desconcentrarlos .
El trabajo de los pionetas no siempre es valorado por la gente.	El trabajo de los peonetas no siempre es valorado por la gente.
Pirinola.	Perinola.
Los nuevos bomberos no abrieron nunca sus pistones.	Los nuevos bomberos no abrieron nunca sus pitones.

Mis amigos son muy dados a realizar pitanzas.	Mis amigos son muy dados a realizar chanzas.
Mucha gente piensa que debe realizarse un plesbicitico para reformar a la Constitución.	Mucha gente piensa que debe realizarse un plebiscito para reformar a la Constitución.
La actuación de mi equipo fue pobrísima.	La actuación de mi equipo fue paupérrima.
En las crisis uno suele ver la podedumbre de las personas.	En las crisis uno suele ver la podredumbre de las personas.
Hace cincuenta años la poliometitis era una enfermedad que no se podía preveer.	Hace cincuenta años la poliomieltis era una enfermedad que no se podía prever.
La gran polvadera que dejó el automóvil no dejó ver a los conductores.	La gran polvareda que dejó el automóvil no dejó ver a los conductores.
Ponchar.	Pinchar, agujerear, perforar.
Pone la mesa.	Pon la mesa.
Ponerle color.	Vehemencia.
Pónete.	Ponte
Por ella fue que se suicidó.	Por ella fue por quien se suicidó.
Por esta razón es que me quejo.	Por esta razón me quejo.
Por lo ordinario.	De ordinario.
Al Cuerpo Técnico se le recomienda preveer, con anticipación, los inconvenientes.	Al Cuerpo Técnico se le recomienda prever, con anticipación, los inconvenientes .
Previsto de antemano siempre es bueno.	Previsto siempre es bueno.
Problema a resolver es la consigna.	Problema por resolver es la consigna.
Prohibe.	Prohíbe.
Prover.	Proveer.
Proviniente.	Proveniente.
Pudieron haber dificultades.	Pudo haber dificultades.
Quedaron de verse los amigos esta noche.	Quedaron en verse los amigos esta noche.
Quiere visitar Argentina.	Quiere visitar a Argentina.
Rabear es la conducta de muchos.	Rabiar es la conducta de muchos.
Radio a pilas busco lo que siempre.	Radio de pilas busco siempre.
Rampla.	Rampa.
Razón de ser.	Causa
Rebundancia.	Redundancia.
Las quejas ante el Tribunal fueron recepcionadas por el Secretario.	Las quejas ante el Tribunal fueron recibidas por el Secretario.
Recién lo vi.	Recientemente lo vi.
La lluvia transformó al campo de juego en un pasto muy refaloso.	La lluvia transformó al campo de juego en un pasto muy resbaloso
El último terremoto dejó muchas regiones devastadas.	El último terremoto dejó muchas regiones devastadas.
Reglón.	Renglón.



Nunca es bueno reincidir por segunda vez.	Nunca es bueno reincidir.
Cristóbal fue, uno de los tantos, repitentes de la Asignatura Expresión Oral y Escrita.	Cristóbal fue, uno de los tantos, repitentes de la Asignatura Expresión Oral y Escrita.
Restorante bueno es La Estancia.	Restaurante o Restorán bueno es La Estancia.
Revindicación siempre es bueno.	Reivindicación siempre es bueno.
Siempre compro queso fresco en rodejas.	Siempre compro queso fresco en rodajas.
Rubiola es una enfermedad peligrosa para las embarazadas.	Rubeola, rubéola es una enfermedad peligrosa para las embarazadas.
Salió en dirección a su trabajo.	Salió con dirección a su trabajo.
Satisfacerá, Satisfaceré, Satisfací, Satisfaciera.	Satisfará, Satisfaré, Satisfice, Satisficiera.
Se alquila habitaciones en el verano.	Se alquilan habitaciones en el verano.
Se declaró un incendio en la Catedral de Santiago.	Se produjo un incendio en la Catedral de Santiago.
Se la guarda para él.	Se la guarda para sí.
Se le acordó un premio si cumple con las metas exigidas.	Se le otorgó un premio si cumple con las metas exigidas.
Esos jugadores se odian a muerte.	Esos jugadores se odian de muerte.
Se quejó con el Director por el trato recibido.	Se quejó al Director por el trato recibido.
Se sentó en la mesa sin camisa ni pantalones.	Se sentó a la mesa sin camisa ni pantalones.
Se va por siempre.	Se va para siempre.
La radio se vende con o sin pila.	La radio se vende con pilas o sin ellas.
Se vende un reloj con o sin cadena.	Se vende un reloj con cadena o sin ella.
A este jugador le rescindí su Contrato por ser muy puntudo.	A este jugador le rescindí su Contrato por ser muy petimetre.
A la última reunión asistieron setentidós socios.	A la última reunión asistieron setenta y dos socios.
Un buen sevicehe hace bien después de una trasnochada.	Un buen ceviche hace bien después de una trasnochada.
Si oyes algo, me cuentas.	Si oyes algo, me lo cuentas.
Si yo tendría dinero.	Si yo tuviese dinero.
Siempre saludo aquella mujer a pesar que me ignora.	Siempre saludo a aquella mujer a pesar que me ignora.
Sipnosis es la síntesis de algo.	Sinopsis es la síntesis de algo.
Son exigentes con ellos mismos.	Son exigentes consigo mismos.
Subir para arriba.	Subir
Subir y bajar del carro.	Subir al carro y bajar de él.
Suelen haber problemas.	Suele haber problemas.
Para variar, Mario hizo un comentario muy sùtil.	Para variar, Mario hizo un comentario muy sutil.
Tarea a realizar.	Tarea por realizar.
Te echamos en falta en el partido.	Te echamos de menos en el partido.
Te echamos en falta.	Te echamos de menos.
Con motivo de la Copa América se vendieron muchos televisores a colores.	Con motivo de la Copa América se vendieron muchos televisores en colores.

Tener la chance es lo mínimo que se puede dar.	Tener la oportunidad es lo mínimo que se puede dar.
Tenga la bondad de apagar su móvil.	Haga el favor de apagar su móvil.
Tengo confianza que todo saldrá bien.	Tengo confianza en que todo saldrá bien.
Tengo dos sofaes para venta.	Tengo dos sofás para la venta.
Tengo interés en ese asunto.	Tengo interés por ese asunto.
Tengo miedo que vuelva.	Tengo miedo de que vuelva.
Tengo una carie que me molesta mucho.	Tengo una caries que me molesta mucho.
Terminamos el trabajo en tiempo.	Terminamos el trabajo a tiempo.
Testabillar.	Trastabillar, trastrabillar.
Testigo presencial.	Testigo.
Tiene derecho (deber) a hacerlo.	Tiene obligación de hacerlo.
Tiene muchas ínsulas.	Tiene muchas ínfulas.
Todo lo ve color rosa.	Todo lo ve de color rosa.
Todo mundo lo sabe.	Todo el mundo lo sabe.
Todos los hombres no son como él.	No todos los hombres son como él.
Todos se pusieron de pies con el golazo de Alexis.	Todos se pusieron de pie con el golazo de Alexis
Los Carabineros tomaron preso a los inadaptados de siempre.	Los Carabineros aprehendieron a los inadaptados de siempre.
Los toperoles no le permitían afirmarse en la cancha.	Los estoperoles no le permitían afirmarse en la cancha.
Todos quieren en Chile una educación totalmente gratuita.	Todos quieren en Chile una educación gratuita.
Trabajando es que lograré mi meta.	Trabajando es cómo lograré mi meta.
Traía con él un diccionario.	Traía consigo un diccionario.
Traiga dos plumas cualesquiera.	Traiga dos plumas cualesquiera.
La única posibilidad de vida es que se realice un trasplante.	La única posibilidad de vida es que se realice un trasplante.
La esquizofrenia es uno de los transtornos más crueles que se puede padecer.	La esquizofrenia es uno de los trastornos más crueles que se puede padecer.
El consumo excesivo de alcohol trastroca a las personas.	El consumo excesivo de alcohol a las personas trastoca a las personas.
Traumar.	Traumatizar
Túnel subterráneo.	Túnel.
Tuto corto es lo más rico del pollo.	Trutro corto es lo más rico del pollo.
Tuvieron un largo noviasco.	Tuvieron un largo noviazgo.
Tuvo una hemorragia de sangre.	Tuvo una hemorragia.
Un fenómeno metereológico.	Un fenómeno meteorológico.
Un mendrugo de pan.	Un mendrugo.
Un nuevo larga duración.	Un nuevo disco de larga duración.
Un plato con arroz.	Un plato de arroz.
Unámosnos en la adversidad.	Unámonos en la adversidad

Uno solo no puede cambiar el mundo.	Uno no puede cambiar el mundo.
Utopía inalcanzable.	Utopía.
Va acompañado con sus amigos.	Va acompañado de sus amigos.
En el trabajo se nos pidió que dijéramos los días que deseamos para vacacionar.	En el trabajo se nos pidió que dijéramos los días que deseamos para veranear.
Vámonos temprano hoy día.	Vámonos temprano hoy día.
Van a asistir más menos treinta personas.	Van a asistir más o menos treinta personas.
Para poder jugar el fin de semana deberán primero autentizar el documento.	Para poder jugar el fin de semana deberán primero autenticar el documento.
Ve con un médico.	Ve a un médico.
Vehículo automotriz.	Vehículo automotor.
Veintiún mujeres.	Veintiuna mujeres.
Venga a acá.	Venga acá.
La verdurería de la esquina tiene buenas ofertas.	La verdulería de la esquina tiene buenas ofertas.
Nunca es bueno vertir los desechos químicos en la tierra.	Nunca es bueno verter los desechos químicos en la tierra.
Viajamos de norte a sur.	Viajamos desde el norte hasta el sur
Siempre viajamos en la noche para descansar.	Siempre viajamos de noche para descansar.
Viciversa.	Viceversa
Las reglas del fuera de juego todavía están vigentes en la actualidad.	Las reglas del fuera de juego todavía están vigentes.
Vuelvo a reiterar que no habrá concesiones a nadie.	Reitero que no habrá concesiones a nadie.

## Bibliografía

- BADÍA, DOLORES Y VILLA MONSERRAT, (1994), Juegos de expresión oral y escrita, Barcelona, Graó Editorial.
- BALLY, CHARLES. (1974), El lenguaje y la vida. Buenos Aires, Edit. Losada.
- BERLO, DAVID. (1971), El proceso de la comunicación. Buenos Aires. Edit El Ateneo.
- BERROT, EDUARDO, (1952) Arte de hablar, gramática de la Lengua Castellana, Buenos Aires, Ediciones Anaconda-Florida.
- BOISSIERS, GASTÓN. (1985), Las escuelas de declamación en Roma. Santiago de Chile. Edit. Jurídica.
- CABELLO, JORGE. (2001), Expresión Oral y Escrita I, II y III, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile.
- (2004), Guía para una Comunicación Eficaz ,Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile.
- (2005), Manual de Oratoria, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile.
- (2006), Diccionario Práctico Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile.
- (2007), Apuntes de Expresión Escrita para Cátedra Expresión Oral y Debate Controversial ,Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile
- (2007), Vicios Idiomáticos ,Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Central de Chile
- COPI, IRVING.(1977) Introducción a la lógica, Buenos Aires, Edit. Eudeba.
- COX, ANDRÉS. (1982) , Lenguaje y vida, Chile, Editorial Renacimiento.
- CRESPO, ENRIQUE Y M. PÉREZ O. (1997),Cómo hacer una presentación. Buenos Aires, Editorial Universitaria.
- DEVERS, THOMAS. (1995), Aprenda a comunicarse mejor, Madrid Edit. Grijalbo.
- FERNÁNDEZ COLLADO, CARLOS Y DAHNKE, GORDON.(1986),La comunicación humana. México, Edit. Mc Graw-Hill.
- GARCÍA DEL TORO, ANTONIO. (1995), Comunicación y expresión oral y escrita, la dramatización como recurso, Barcelona, Graó Editorial.
- MIRANDA CAMPOS, AQUILES. (1995), Comunicación y Lenguaje, Chile, Edit. Alfa.
- PALACIOS, LUZ MARÍA. (1983 ),La comunicación humana. Bogotá , Edic. Paulinas.
- PINEDO, JOSÉ MARÍA, (1957), Oratoria. Chile, Edit. Nascimento.
- RANGEL HINOJOSA, MÓNICA. (1977),Comunicación oral. México, Edit. Lumen.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, (2001), Diccionario de la Lengua Española, Madrid, Edit. Espasa-Calpe S.A.
- RODRÍGUEZ ESTRADA, MAURO.( 1980), El arte de hablar en reuniones. México, Edit Mc. Graw-Hill.
- SECO, MANUEL. (1984), Gramática esencial del español. Madrid, Edit Aguilar.
- STUDER Y JURG. (1997) Oratoria, el arte de hablar, disertar y convencer. Edit. El Drac.,
- WRIGHT, CHARLES. (1990), Comunicación de masas, una perspectiva sociológica. México. Edit Paidós.,



# INAF

**DEPORTE Y ACTIVIDAD FÍSICA**  

---

**INSTITUTO NACIONAL DEL FÚTBOL**

[inaf.cl](http://inaf.cl)

Av. Quilín 5635-A, Peñalolén, Santiago, Chile