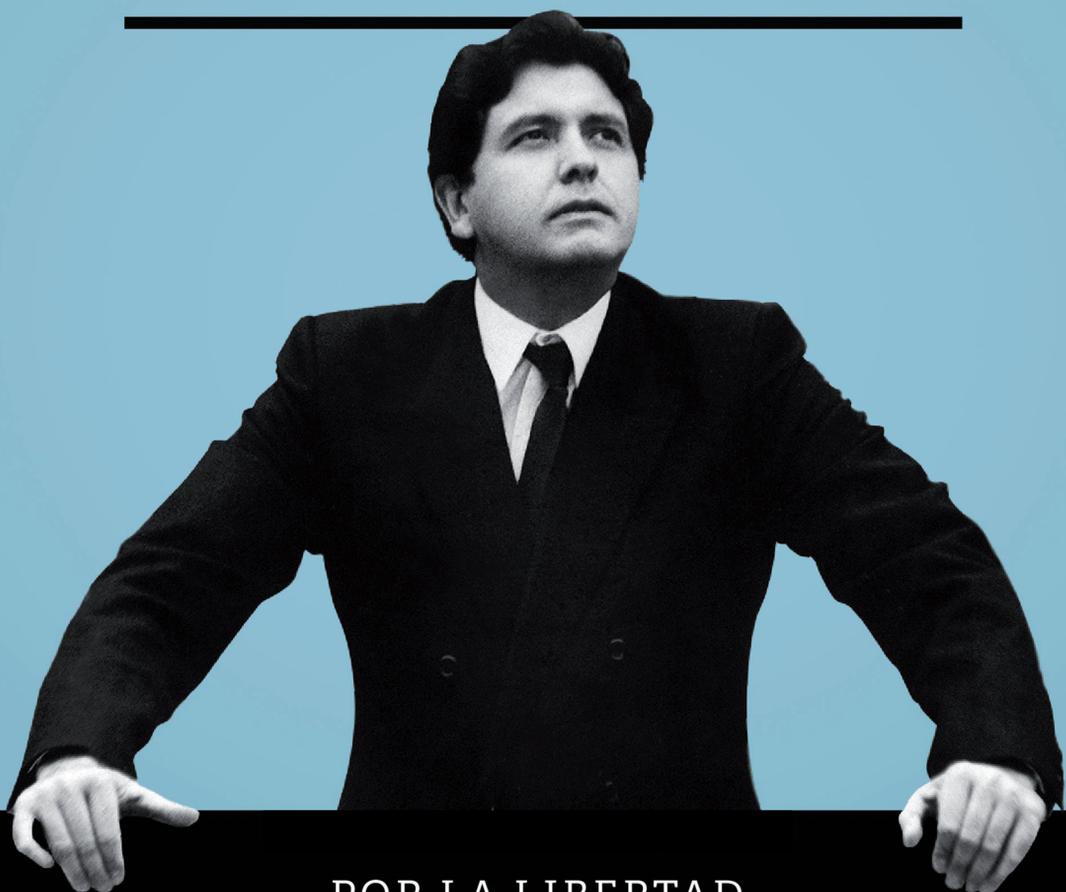


PIDA LA **PALABRA**



POR LA LIBERTAD,
LA PLENITUD Y EL ÉXITO

ALAN GARCÍA

ALAN GARCÍA

PIDA LA
PALABRA

POR LA LIBERTAD,
LA PLENITUD Y EL ÉXITO

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y siguientes del Código Penal).

La editorial no se hace responsable por la información brindada por el autor en este libro.

Pida la palabra

© 2020, ALAN GARCÍA

Coordinación de edición: Carla García

Corrección de estilo: Leila Samán

Diseño de portada: Departamento de diseño de
Editorial Planeta Perú

Diseño de interiores: Giancarlo Salinas Naiza

Derechos reservados

© 2019, Editorial Planeta Perú S. A.

Av. Juan de Aliaga N° 425, of. 704

Magdalena del Mar: Lima - Perú

WWW.PLANETADELIBROS.COM.PE

Primera edición: marzo 2020

Tiraje: 2000 ejemplares

ISBN: 978-612-319-530-4

Registro de Proyecto Editorial: 31501202000194

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional
del Perú N° 2020-03114

Impreso en Industria Gráfica Cimagraf SAC

Pasaje Santa Rosa 140, Ate-Vitarte

Lima 3, Perú

Lima - Perú, noviembre 2020

NOTA PREVIA

En este libro se reproducen las lecciones de Comunicación y Excelencia Expresiva que dicté en el año 2005 en el Instituto de Gobierno y Gestión Pública de la Universidad San Martín de Porres de Lima. Hasta entonces, había impartido el curso de Ciencias Políticas y Cambio Social, pero en ese año comprendí que sería muy útil para mis alumnos comunicar lo que aprendían y desarrollar su personalidad a través de esa comunicación.

Al transcribir esas clases he respetado, en lo posible, su oralidad, y por ello el lector advertirá que, como ocurre al hacer una exposición pública, en varios temas se repiten y recapitulan las ideas. Y eso, que en una lectura podría parecer redundante, es un instrumento esencial de la comunicación oral: la reiteración.

INTRODUCCIÓN Y BREVE SÍNTESIS

¿Para qué un texto de comunicación oral?

Para reivindicar la espontaneidad de la palabra y fortalecer la capacidad que todos tenemos de hablar ante un auditorio, desarrollando así nuestra personalidad y la del público en un acto único y creativo que nos hará mejores y más libres, al expositor y al oyente.

Para recordar que la comunicación auditivo-oral —con sus aspectos racionales, emocionales y corporales— tiene una historia de más de un millón de años en la especie humana, en tanto que la escritura apenas cuenta con seis o siete mil años de existencia.

Para rectificar y complementar a las academias del idioma, que se han limitado a lo escrito, convirtiéndose así en academias de la media lengua o en instituciones afásicas que olvidan la comunicación en el acto, es decir, la expresión oral en su riqueza integral, emocional e interactiva; ello porque es más simple y fácil consagrarse al signo escrito, estable y fijo, del texto.

Estas pueden analizar los discursos en su versión escrita, pero no lograrán reproducir ni valorar la riqueza del instante en que se unifican el público y el expositor en la improvisación y la voluntad. Tampoco

entenderán el tono de la voz, el ademán, la mirada ni la ansiedad del público. Por su parte, un texto escrito puede ser muy bello, pero, a la vez, frío y unilateral, pues no recoge la interacción con el oyente como lo hace el discurso. Así, se autopsia la palabra, pero no se vive la creación del mensaje ni su riqueza articulada de signos verbales y no verbales. Lo sabemos: por bella que sea una crónica taurina, jamás expresará la emoción, la tensión ni el tiempo detenido en los relojes durante una corrida natural. Tampoco podrá un comentario libresco expresar cabalmente el momento mágico de un aria operática, que es, por principio, irrepetible.

Presento un texto sobre la comunicación oral para recuperar el debido respeto al total de oyentes de los auditorios de ayer, de hoy y de mañana, que, sin haber estudiado la gramática, la lingüística ni el estilo, comprenden el ritmo, la razón y la belleza de la lengua. Porque cada ser humano tiene dentro de sí la estructura integral del habla, su sintaxis, su semántica, su semiótica; aquella capacidad innata a la que Noam Chomsky llamó «competencia». Puede ser que uno no lo piense, que no sea consciente de ella, pero esa estructura existe igualmente en el más cultivado o estudioso como en quien lo es menos. Es un ritmo de reglas preexistentes. Tal vez, un oyente no pueda explicar la diferencia entre el condicional y el subjuntivo, pero si escucha usar «podría» en lugar de «pudiera», sentirá que el ritmo interno se ha roto y que se ha deteriorado su relación con el orador.

Un texto para comprender cómo el interlocutor individual o colectivo puede recibir el total de la personalidad de quien habla, su sinceridad comunicativa, su autenticidad humana, y para entender que quien le habla sabe lo que expresa, ha estudiado lo que expone, cree lo que dice, es decir, no recita ni lee lo pensado o escrito por otros. Y descubre, entonces, la farsa del teleprónter que hoy usan muchos «líderes», leyendo lo ajeno con rigidez mortuoria.

Un texto sobre la comunicación oral para que todos desarrollemos y redescubramos nuestra propia personalidad a través de la comunicación y podamos conducir y orientar a los demás. Para que impulsemos, además, el proceso de totalización de nuestra

conciencia y la autoconstitución de nuestra existencia, que la psicología y la filosofía del siglo XX han propuesto. Porque «comunicar» es un instinto básico que muchas veces reprimimos. Un impulso vinculado a la vida, a la creación y a la integración que define el instinto erótico en su sentido profundo, mucho más amplio que la mera sexualidad. Un impulso por comunicar la personalidad de manera integral y no solo de manera segmentada. Aun en este tiempo de tantos estímulos informativos y de la nueva comunicación de Facebook y de Twitter, sabemos que una frase informa sobre un hecho o sobre un estado anímico, pero que solo una exposición transmite la personalidad compleja del que habla y su cosmovisión. Por eso los internautas buscan y construyen su propia forma moderna y sintética de discurso: el blog.

Un texto para recuperar las capacidades que el dictado formalista y la comunicación escrita han bloqueado con una educación que nos llena de datos y conceptos, pero que no nos enseña a comunicarlos, a persuadir con ellos ni, por ende, a recrearlos, a través de nuestro razonamiento, nuestra personalidad y las de nuestros oyentes.

Para reaprender lo que en la niñez nos arrebataron: saber hablar con el cuerpo y expresar todo concepto con vitalidad y belleza. Muchos piensan erróneamente que la comunicación debe ser breve y exacta como una ecuación matemática o que el discurso a grandes grupos y la oratoria solo tienen razón e intensidad en circunstancias épicas similares a la toma de la Bastilla. Pero ese es solo un caso entre muchos, porque lo cierto es que todos los momentos y actos humanos tienen algo de importante o de sublime, susceptible de ser comunicado. Por ejemplo, la ciencia y su progreso, el intercambio cultural y productivo entre los pueblos, el crecimiento económico y la extensión de la riqueza, la competencia por el progreso, etc.

Todo ello puede y debe tener un discurso emocional, lírico y convincente. Tal es el tema de la vida y la muerte de Steve Jobs y su consigna: *think different*. Y pensar y hablar diferente es comprender que no solo es lírico o épico «quitar a algunos», sino que también lo es, y mucho más, «crear para todos», utilizando con inteligencia los

inmensos recursos que la ciencia, la comunicación y el intercambio mundiales ponen a nuestro alcance. Este tiempo, moderno y juvenil, busca a los grandes expositores y motivadores de esos temas.

El discurso de convocatoria, confianza y optimismo sobre el progreso y la inversión, que pronuncié cientos de veces durante los cinco años de mi gobierno, me permitió impulsar la producción y el empleo a velocidades nunca alcanzadas, y con ello, reducir la pobreza más que en ningún otro país. Cambié el viejo discurso conflictivo y redistribucionista que termina mordiéndose la cola y agravando la pobreza, por la fe en los factores positivos de la ciencia, la infraestructura social y el comercio que crean trabajo. Estoy convencido de que ese será el rol de la juventud, que rescatará la palabra para el discurso de la modernidad y el bienestar. Porque quien se comprende a sí mismo, comunicando, comprende a los demás y deja de lado el facilismo de culpar a otros por sus propias carencias y complejos. La plenitud anímica, la libertad social y el éxito están unidos a la palabra.



Hemos transitado cinco años en las universidades —algunos diez años y más—, pero muchos no sabemos expresar convenientemente lo aprendido ni convencer con ello. No desarrollamos en nosotros ese aspecto creativo y esencial. Se nos entregan datos, se nos da información, pero no se nos enseña a trasmitirla, a comunicar esa información. Lo primero que debemos recordar es que la mejor manera de aprender algo es enseñándolo, que no hay modo más eficiente de comprender un tema que reflexionándolo en alto y en público; es decir, trasmitiendo, comunicando ordenadamente lo que uno ha aprendido. Nos entregan datos, pero no nos enseñan a expresar esos contenidos. Por eso, el propósito de este texto es hacer conscientes de ese problema a todos sus lectores, y lograr que comprendan que vivir sin comunicar inteligente y emocionalmente es vivir a medias.

Y esa comprensión, como el espacio einsteniano, no tiene asignado un número de meses. Durará en tanto persista el interés de los que desean aprender a realizarse, ganar autoestima y superarse a través de lo que tienen dentro. Y luego durará por toda la vida en la que ejerzamos nuestra capacidad de comunicación, siempre creciente. Porque cada uno tiene como riqueza sus vivencias estéticas, sus conocimientos, sus emociones, sus experiencias, y debe saber compartirlas y, por consiguiente, hacerse mejor y más grande a través de la comunicación.

Vamos a estudiar la forma de comunicar eficazmente, la palabra como voluntad hacia los otros y el objetivo de la expresión. En segundo lugar, demostraremos por qué debemos actualizar la expresividad corporal que hemos olvidado en algún momento del camino. Estudiaremos el miedo a hablar que todos tenemos, esa ansiedad que sentimos, pero asumiéndola, paradójicamente, como una sensación imprescindible y necesaria para poder expresarnos bien. Estudiaremos y, de ser posible, readquiriremos las capacidades que tuvimos originalmente, como la capacidad esquemática, la memoria y el ritmo interior tan necesarios en la construcción del discurso. Pues, para hablar bien, hay que conocer de lo que se habla; para conocerlo, se debe estudiar profundamente el tema; y, una vez estudiado, sintetizarlo, y solo entonces, sobre la confianza esencial de saberlo, expresarlo, enriquecido como uno quiera, de acuerdo a la situación y al público al que se dirige.

Una advertencia inicial: para lograr persuadir, nosotros mismos debemos estar persuadidos de la verdad que exponemos. De lo contrario, la persuasión será imposible. Ya Platón, en su texto «Gorgias», rechazaba a los sofistas, capaces de sustentar por igual lo verdadero y lo contrario, y exigía a los retóricos usar las técnicas de la persuasión sin abandonar el rol moral o filosófico de decir la verdad. En este texto afirmamos que el tema es más profundo: sin expresar la verdad o, cuando menos, sin tener la convicción de transmitirla, es imposible persuadir porque, como veremos, las palabras dirán algo que el resto del discurso traicionará.



Hoy, los conceptos de discurso, de oratoria o de elocuencia parecen accesorios, pero lo parecen, básicamente, por la mediocridad de quienes, por no estudiar o por no saber comunicar, los repudian. Y este es un tema que nos interesa desarrollar.

Desde fines del siglo XVIII existe una tendencia en el pensamiento humano, en el ensayo y en la ciencia que pretende reducir la comunicación humana solamente a aquello que puede ser demostrado, pesado o medido. Se intenta así transferir a la comunicación humana los criterios de la lógica formal o los de las matemáticas. Por consiguiente, todo lo que no puede ser pre-demostrado exactamente como se comprueba una ecuación o el razonamiento $2 + 2 = 4$, entra en el área del artificio o de la retórica, la cual fue, por muchos siglos, una de las disciplinas básicas de la educación. Por ello, se refieren a la retórica como el maquillaje de la verdad exacta, con el uso de las mejores y más atractivas palabras u oraciones, y confunden así la retórica con el engaño. Pero esta es, en realidad, una visión equívoca, propalada muchas veces por quienes no saben expresarse bien.

En más de una ocasión, en las últimas campañas electorales, la objeción de mis adversarios titubeantes y mis lectores era afirmar como un mérito: «Yo no hablo bonito como el Sr. García». Y deseaba responder, aunque no lo hice por respeto al público: «Es que no usted no habla bien porque tampoco piensa bien, pues, no estudia ni razona y se limita a leer mecánicamente lo que otros escriben».

Habla bien el que tiene ordenadas sus ideas; el que las prepara con anticipación, con tesón y constancia, y el que estructura síntesis y esquemas, y puede, por ello, entregar ordenadamente sus conceptos y palabras. El que no educa su memoria, el que no se ha preparado, el que no ha investigado, no puede hablar. Será detectado inmediatamente como un impostor, como un improvisado, como un incompetente, y las encuestas lo señalarán así.

El público percibe, de inmediato, cómo tiemblan las pupilas del que miente o vacila, y cambia de estación televisiva. No nos engañemos: cuando el orador habla a una audiencia directamente o a través de un medio, hace una confesión pública sobre sus capacidades e intenciones. Nadie lleva por escrito lo que va a decir al sacerdote, porque podría haberlo escrito otro. El público siente el temor de quien habla, comprende el trabajo de construcción de las ideas y acepta los errores en esa labor, cuando percibe la sinceridad.

Así, pues, no hay mayor patraña que el llamado teleprónter, en el que los expositores, fingiendo espontaneidad, leen lo que otros o ellos mismos han escrito en una pantalla puesta tras la cámara que los filma. La gente se entera de lo que dicen, se informa, pero no los siente ni se conecta con ellos. El teleprónter y la lectura de papeles son una usurpación de la lengua escrita sobre la oralidad. Pero el público lo percibe y se pregunta: ¿cómo puede pretender convencernos alguien que nos engaña y que, en ocasiones, no puede decir «Buenos días» sin leerlo en un papel?

En el siglo VIII después de Cristo, la reforma del gran Carlomagno dividió la educación en dos ramas: el *trivium* y el *quadrivium*; la última estaba dedicada a la astronomía, la aritmética, la música y la geometría, y la primera, consagrada a la retórica, la gramática y la dialéctica. La retórica fue en el sistema carolingio —y continuó siéndolo por largos siglos— un tema central de la educación. Esta era una educación que brindaba conocimientos astronómicos, geográficos y matemáticos, pero, al mismo tiempo, que enseñaba a transmitir sus conceptos. En ese aspecto, brindaba una mejor formación que el actual sistema que enseña a escuchar y memorizar, pero no a proponer ni a difundir.

A partir de 1750, con los ilustrados franceses, se comenzó a pensar —dentro de un racionalismo intolerante o radical— que todo aquello que no fuera estrictamente físico, probado o matemático no era real, y se excluyó de los programas escolares y universitarios el curso de Retórica. En adelante, pasó a identificarse retórica con artificio, engaño o manipulación verbal, ignorando lo que Aristóteles había enseñado y lo que, ahora, científicos de la escuela positivista

del pensamiento y de la filosofía del conocimiento más avanzada están reivindicando.

Como prueba de ello, Chaïm Perelman, miembro de la escuela polaca del pensamiento positivista, y Lucie Olbrechts-Tyteca han escrito en su *Tratado de la argumentación. La nueva retórica* (1958) que una cosa es lo demostrable matemáticamente —como $2 + 2 = 4$ —, lo lógico formal, lo científico puro, y otra cosa es lo probable, lo verosímil, lo que puede ser o no. Por ejemplo, ante la pregunta «¿debo declarar la guerra?», no podemos contestar con un argumento demostrable científicamente como $2 + 2 = 4$. Usted da un argumento que tiene algo de verdad, otro expone un argumento en contra que tiene, también, algo de verdad, y va construyéndose un consenso que, después, será verificado por la realidad.

Gracias a esos argumentos que son probables pero no demostrados, que son verosímiles pero no absolutos, puede recuperarse la retórica como una disciplina que busca la persuasión del resto; porque, una vez persuadida la mayoría, esas proposiciones cobrarán mayor vigencia. Esa es la diferencia entre lo demostrable de la lógica formal matemática y lo probable, que es el campo de las acciones humanas. Para este tema, el mundo de la retórica es, desde Aristóteles, fundamental.

Hace treinta años se entabló una gran discusión en Francia, cuando se presentó un proyecto de ley para prohibir totalmente el consumo de tabaco y erradicar el «tabaquismo». Se inició un debate científico e inteligente. Es verdad, decían unos, el cigarrillo causa cáncer; eso parece demostrado como el $2 + 2 = 4$. Pero el verdadero problema, respondieron otros, es saber con exactitud en qué casos lo produce, cuántos cigarrillos causan cáncer: ¿un cigarrillo por día durante treinta años, dos cajetillas diarias por dos años? Ese es un tema probable, verosímil, pero no demostrado. Por tanto, concluyeron, no se puede decir «prohíbase totalmente el cigarrillo» porque no está demostrado que en todos los casos lo produzca.

Los partidarios de la prohibición, en el curso de los años, añadieron otras consecuencias negativas del tabaco, como el deterioro cardiovascular, las enfermedades respiratorias e, inclusive, buscaron argumentos

llamativos o efectistas como aquel según el cual el consumo de tabaco origina esterilidad e impotencia. Pero sus oponentes han contestado que, en esos casos, el tabaco solo es una causa concurrente con otras que también originan tales efectos.

La discusión continúa, como continúa, por ejemplo, el debate de verosimilitud en cada sentencia penal, no solo en cuanto a los hechos, sino en torno a la motivación del autor o su condicionamiento social; o también en muchos otros temas como el uso de los transgénicos en la agricultura, etc.

El *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, escrito hace cincuenta años por Perelman y Olbrechts-Tyteca, demuestra que la afirmación según la cual retórica, oratoria, elocuencia y facilidad de palabra son trucos, artificios y maquillajes con los cuales se engaña a otros, es simplemente irracional y es el argumento de las personas que no saben expresarse. Y no saben expresarse por dos razones: o bien porque tienen un bloqueo que solucionar, o bien porque no son capaces de organizar sus ideas adecuadamente, pues no se han preparado y, por ende, no pueden sintetizar aquello que no prepararon. Así, el primer tema que nos interesa es rescatar el concepto de la retórica como disciplina seria. Por eso, este texto no enseña «trucos de magia para engañar a la gente», sino el derecho a expresarse y a participar en el debate de la existencia.

Esto es muy importante. Larry King, que tiene cincuenta años entrevistando personas y que ha sido, además de periodista, entrenador de oratoria, explica en su libro *Cómo hablar con cualquier persona* (2006): «Quien aprende a hablar bien ante una persona puede hablar a mil personas y viceversa». Y añade: «La mayoría de los individuos con éxito son oradores exitosos. Todo aquel que destaca, lo logra en el 90 % de los casos, porque habla bien. Así pues, no nos sorprenda lo contrario, que el que hable bien, se convierta en una persona con éxito». Alfred Pritchard Sloan, presidente de General Motors, tuvo siempre un éxito extraordinario como expositor ante teatros llenos y auditorios técnicos. Era capaz de convencer, de seducir, de hacer soñar; triunfaba como empresario y brillaba como expositor. ¿Cuál de estas facetas de su personalidad debía más a la otra?

En consecuencia, si usted quiere tener éxito, debe aprender a hablar; si puede convencer a mil personas, puede convencer a una; si puede persuadir a una, puede convencer a mil. Usted puede ser ingeniero, carpintero, abogado, obrero o médico; hace su trabajo y pocos saben de su capacidad vital o de su riqueza humana y emocional. De pronto, va al entierro de un amigo o al aniversario de una institución y tiene que hablar. Ese será su momento. Si en esos diez minutos que le da la fortuna dice lo que tiene que decir, en adelante todos recordarán ese momento y esas frases como un ejemplo para sus propias vidas.

Es el caso del gran Cicerón, autor del texto *De oratore* (55 a. C.), quien detuvo una gran conspiración contra Julio César y, en un breve discurso, desenmascaró al promotor: «*Quousque tandem abutere, Catilina, patientia nostra? Quamdiu etiam furor iste tuus nos eludet? Quem ad finem sese effrenata iactabit audacia?*»: «¿Hasta cuándo, Catilina, abusarás de nuestra paciencia? ¿Hasta cuándo esta locura tuya seguirá riéndose de nosotros? ¿Cuándo acabará esta desenfrenada audacia tuya?».

Y enorme es también el ejemplo de don Miguel de Unamuno, quien, como rector de la Universidad de Salamanca, recibió en el claustro a las tropas franquistas encabezadas por el general Millán-Astray, director del Cuerpo de Mutilados de Guerra y jefe de la Legión Extranjera. Un orador previo vociferó un violento discurso en contra del regionalismo español, al que calificó como el «cáncer de España» y afirmó que «el fascismo, que es el sanador de España, sabrá cómo exterminarlo, cortando en la carne viva, como un decidido cirujano, libre de falsos sentimentalismos». En respuesta, se levantó un coro enardecido que aclamó a Millán-Astray gritando: «¡Viva la muerte!».

Y ese fue el momento estelar del inmortal autor de *La agonía del cristianismo*. Unamuno se levantó de la mesa y dijo:

Soy incapaz de quedarme en silencio. A veces, quedarse callado equivale a mentir, porque el silencio puede ser interpretado como aquiescencia. Pero ahora acabo de oír el necrófilo e insensato grito «Viva la Muerte» y yo, que he pasado mi vida componiendo paradojas que excitaban la ira de algunos que no las

comprendían, he de deciros como experto en la materia, que esta ridícula paradoja me parece repelente. El general Millán-Astray es un inválido. No es preciso que digamos esto con un tono más bajo. Es un inválido de guerra. También lo fue Cervantes. Pero, desgraciadamente, en España hay actualmente demasiados mutilados. Y si Dios no nos ayuda pronto, habrá muchísimos más. Me atormenta el pensar que el general Millán-Astray pudiera dictar las normas de la psicología de la masa. Un mutilado que carezca de la grandeza espiritual de Cervantes, es de esperar que experimente un terrible alivio viendo cómo se multiplican los mutilados a su alrededor. Venceréis porque tenéis sobrada fuerza bruta, pero no convenceréis. Para convencer hay que persuadir y para persuadir necesitareis algo que os falta: razón y derecho en la lucha. Me parece inútil pedir os que penséis en España. He dicho.

Se alzaron los revólveres y los gritos. Solo la intervención de la esposa de Franco y la del intelectual José María Pemán impidieron la agresión contra Unamuno que, unas semanas después, murió, diría yo, «de soledad y de España». Pero su magistral respuesta aún nos enciende el corazón.

Un breve ejemplo más. En 1825, Simón Bolívar, un sol vanidoso, un astro impetuoso, la historia viviente después de Ayacucho, recorría el sur del Perú camino de ser presidente vitalicio de Bolivia. Ya era dictador del Perú y presidente de Colombia, Venezuela y Ecuador, el mundo entero hablaba de él y poco había que añadir. Pero un desconocido, un sacerdote, en el lejano pueblo de Azángaro, al paso de Bolívar con su séquito, se puso frente a él e hizo una breve oración. Dijo lo siguiente:

Quiso Dios de salvajes formar un gran imperio y creó a Manco Cápac. Pecó su raza y lanzó a Pizarro. Después de tres siglos de expiación ha tenido piedad de la América y os ha enviado a vos. Sois pues, Bolívar, el hombre de un designio providencial, nada

de lo hecho atrás se parece a lo que habéis hecho, y para que alguno os imite será preciso que haya otro nuevo mundo por libertar; habéis fundado cinco repúblicas que, en el inmenso desarrollo al que están llamadas, llevarán vuestra grandeza hasta donde nunca otra ha llegado. Vuestra gloria crecerá con los siglos, como crece la sombra cuando el sol declina.

Esas palabras de exaltación, inspiradas en la fe en el destino, crearon para la historia del Perú un personaje: José Domingo Choquehuanca. Ese momento lo convirtió en hombre de su época, porque sintetizó con dramatismo y belleza toda la filosofía providencial de San Agustín que enseña la presencia de la voluntad divina en la historia, en este caso, a través de Bolívar. El propio Libertador recordaría hasta su muerte a Choquehuanca.

Es así, se cursa la vida haciendo las cosas normales que cada uno cumple, hasta que las circunstancias ponen a alguien en una tribuna. Si utiliza bien ese momento, tal vez cambiará su vida y la de los otros, y ganará algo mejor que el dinero, mucho mejor que el poder mismo: ganará prestigio. Podrá atribuir lo inmateral con su palabra, podrá acrecentar la esperanza, podrá generar sueños en otra gente, mover opiniones y orientar en la dirección correcta a la sociedad.

Muchas veces me preguntan: ¿se nace orador? Y yo respondo que no, que el orador se hace a sí mismo, en un esfuerzo eterno y permanente de memorización, de repetición, de trabajo sobre las palabras, de creación. Cualquiera de nosotros puede comenzar a hacerlo; aunque se sienta incapaz y mudo, no lo es. No olviden que el Evangelio de San Juan comienza diciendo: «En el principio era el verbo y el verbo era Dios». ¿Qué cosa es el verbo? Es la organización racional, el logos, la estructura del lenguaje que retrata la estructura del mundo físico y espiritual. En el principio de todo está el verbo, pero el verbo actuante, el verbo transmitido a través del evangelio, de la creación divina o del lenguaje corriente, porque el lenguaje solo existe por la comunicación, por la capacidad de crear persuadiendo. Repitamos: dos más dos es cuatro, es verdad, pero no estaba escrito que hubiera

un imperio, como el Imperio napoleónico, ni que Napoleón, hombre de breves discursos, de brindis violentos, fuera capaz de persuadir y de conmover toda Europa, como, a su turno, lo hizo aquí Bolívar con sus proclamas y discursos. Esas probabilidades se hicieron realidad, en gran parte, por la comunicación.

Recuerden la historia. En 1789 se reunieron los Estados Generales frente al palacio de Versalles; y el pueblo, los comerciantes, los abogados, los burgueses decidieron constituirse en Asamblea Nacional, prescindiendo de los nobles y del alto clero. Ante ello, el rey envió un marqués de veintitrés años, un elegante petimetre empolvado que, acompañado de numerosa tropa, se presentó ante la asamblea a exigir su disolución. En ese momento, un hombre de voz atronadora, con un metro noventa de estatura, de rostro ancho y feo, marcado por la viruela, se puso de pie y respondió: «Vaya a decir a su amo que estamos aquí por la voluntad del pueblo y que no saldremos sino con las bayonetas en el vientre». Era el gran conde de Mirabeau. Y ante él, el pequeño marqués enviado retrocedió para ir a consultar al rey. Ese fue el momento de la Revolución francesa. Si se hubiera cumplido la orden, disolviendo en ese instante la asamblea, no se hubiera precipitado la revolución. Pero la frase del gran orador logró lo contrario.

Es una frase como la de Domingo Choquehuanca. Muchas veces, la vida está a la espera de un momento y de una frase, y la historia, grande o pequeña, ofrece una tribuna vacía. Y es la oportunidad de hablar por otros, de expresarse en nombre de la audiencia, comprendiendo que hablar no es un castigo sino una bendición porque nos están dando la oportunidad de la expresión, del prestigio y de mejorar la vida de otros.

Vamos a leer un breve texto para introducir el trabajo. Estudien en voz alta este discurso para entender cómo con la palabra se impulsa la voluntad, se crean energías sociales y se puede cambiar el curso probable de la historia. El 25 de octubre de 1415 se libró el encuentro de Azincourt, que es la principal de las batallas en la famosa guerra de los Cien Años. En ese lugar, quince mil infantes ingleses llegados al actual territorio de Francia vencieron a la poderosa caballería francesa

integrada por cuarenta mil nobles. Terminaba el ciclo de la Edad Media y, ese día, la caballería pesada de armaduras y petos sería superada por los arcos de larga distancia. Quince mil hombres derrotaron a cuarenta mil y mataron a doce mil miembros del ejército francés. Toda la flor de la nobleza francesa murió en Azincourt. Pero cuando estaba a punto de iniciarse la batalla, cundió el pánico en las tropas inglesas, pues enfrentar a tal cantidad de combatientes montados y en su propio territorio conducía inevitablemente a la muerte. Este es un hecho histórico y fue reproducido por Shakespeare en su tragedia *Enrique V*, en términos similares a los que narra la crónica.

WESTMORELAND

¡Oh, si tuviéramos aquí siquiera otros diez mil ingleses como estos, de los que hoy permanecen inactivos en Inglaterra!

REY ENRIQUE

¿Quién quiere eso? ¿Mi primo Westmoreland? No, buen primo. Si estamos destinados a morir, nuestro país ya pierde suficiente con nosotros. Y si tenemos que vivir, cuantos menos seamos, mayor será el honor que merecemos. ¡Por Dios te ruego que no quieras ni un hombre más! Por Júpiter: no soy avaricioso de riquezas, ni me importa saber quién se alimenta a mi costa. No me duele que otros se vistan con mis ropas: en mi deseo no viven esas cosas externas; pero si codiciar honores es pecado, soy el alma viviente más pecaminosa.

No, primo mío, no quieras más ingleses. Por Dios que no querría perder tan grande honor como el que un hombre más me quitaría, ni a cambio de más altas esperanzas. ¡Ah, no desees uno más! Prefiero, Westmoreland, que digas a mi gente que quien no tenga brío para esta lucha, que se vaya con un salvoconducto y, en la bolsa, dinero para el viaje. No queremos morir en compañía de quien tema morir a nuestro lado.

Hoy es el día de San Crispín; quien sobreviva hoy y vuelva indemne a casa se alzaré de puntillas cuando se hable de este día,

y el nombre de Crispín le hará sentirse grande. Quien sobreviva hoy y llegue a viejo, cada año, este día, invitará a los vecinos y les dirá: «Hoy es San Crispiniano»; se subirá las mangas y mostrará sus cicatrices diciendo: «Me hirieron el día de San Crispín».

Los viejos siempre olvidan, pero, por más que él no recuerde nada, siempre se acordará con más fuerza que nunca de lo que hizo en ese día. Y entonces nuestros nombres familiares en sus labios sonarán como nombres de parientes: el rey Enrique, Bedford y Exeter, Warwick y Talbot, Salisbury y Gloucester, todos seremos recordados con copas rebosantes, y el hombre bueno contará a sus hijos esta historia y no pasarán los santos Crispín y Crispiniano, desde ahora hasta el fin del mundo, sin que todos seamos recordados; nosotros, los pocos afortunados, nosotros, grupo de hermanos, porque quien hoy derrame su sangre conmigo será mi hermano. Quien sea de bajo rango será, desde este día, elevado a la nobleza. Muchos ingleses que ahora están durmiendo se considerarán malditos por no encontrarse aquí y tendrán su hombría en poco cuando hable quien luchó a nuestro lado el día de San Crispín.

Este es un ejemplo excelente del discurso de motivación en una circunstancia heroica y alcanza los objetivos señalados: crear energías sociales y cambiar el rumbo previsible de la historia. El conjunto de soldados cumple el papel psicoanalítico del «inconsciente» o del «Ello» que, impulsado por el miedo y el estímulo fóbico de la fuga, se «racionaliza» como el deseo de contar con más soldados. Y el orador, el «Yo» consciente, responde a eso, sublimando el instinto hacia valores superiores.

Luego tenemos que aprender a estudiar al público, a conocer qué pasa en el auditorio cuando uno está hablando: ¿el público está nervioso? Sí, posiblemente el público tiene miedo, pero el público está allí porque también quiere hablar y quisiera, inconscientemente, sustituir a quien está hablando, pero no se atreve. Todos los públicos tienen temor, no tienen pánico como el orador, pero tienen ansiedad, inquietud, temor y eso hay que gratificarlo entregándoles algo.

El público siempre debe ganar algo. Es un sindicato expectante y ansioso, tiene que ganar algo. Ustedes le pueden dar dinero, como Antonio que llega al senado cuando César ha sido apuñalado; pero también pueden gratificar al auditorio con el sentimiento de su fuerza colectiva, con informaciones que antes no tuvo, con una poesía que lo eleve a la sensación estética, etc. Y aquí es fundamental advertir que una exposición no solo debe promover conceptos y soluciones para la acción o expresar la verdad como exigen los filósofos desde Platón. Esa solo es una parte de la «condición humana». Un discurso también debe alentar, señalar la felicidad, la esperanza y las emociones como objetivos. Si el orador invoca: «Piensen en sus hijos, ámenlos, sepan que su vida será mucho mejor y más feliz que la nuestra», habrá tocado una cuerda sensible e inspiradora, como casi siempre lo hacía Juan XXIII al concluir sus discursos desde el balcón del Vaticano.

El ejemplar discurso de Antonio, que estudiaremos en el texto, muestra la forma en que él construye su discurso *in situ* y va midiendo al público. Antonio lo va orientando, primero aparenta conceder algo de razón a los asesinos, luego muestra el cuerpo de César y su testamento, y termina magistralmente, con la persecución de Bruto y los demás conjurados. Para lograr algo similar hay que estudiar al público, analizarlo, pero, además, sentirlo emocionalmente.

Recomiendo, para ello, leer el texto de Howard Gardner *Estructura de la mente: la teoría de las inteligencias múltiples* (FCE, 1994). Dice que en nosotros no hay una sola inteligencia como un instrumento lineal con el que se nace, sino que coexisten distintas formas de sentir y entender el mundo y que alguna de ellas predomina en cada uno de nosotros. La inteligencia es la capacidad de entender la realidad y sus problemas, darles solución y, además, crear nuevos problemas. Por ejemplo, la inteligencia lingüística es la capacidad de articular instrumentalmente las palabras para organizar las ideas y presentarlas de una manera clara.

Ahora bien, el célebre astrofísico Stephen Hawking, que escribió *Breve historia del tiempo*, tiene otra forma de inteligencia, una inteligencia lógico-matemática, y no imagino que sea capaz de hacer un

discurso multitudinario, pero sí podrá explicarnos muchas cosas matemáticamente, al igual que nuestro sabio Dr. Einstein, que fue un pésimo orador. Por su parte, Mozart no podía dar un discurso ni entender las relaciones entre los números y las reglas matemáticas, pero sí pudo articular compleja y estéticamente los sonidos. Tenía inteligencia musical, rítmica, que es otra forma de inteligencia, y nadie duda que sigue siendo un genio imprevisible hasta para otros grandes compositores. El gran mimo Marcel Marceau, que es capaz de expresarnos las cosas sin palabras y que puede además transmitirnos sensaciones, tiene una inteligencia corporal-kinestésica, como los grandes deportistas que anticipan las direcciones y el espacio. A su turno, la inteligencia espacial nos permite representar el mundo a través de imágenes y dibujos. Un ajedrecista tiene una inteligencia espacial y pre-matemática, y puede adelantar veinte movimientos en un tablero en el que nosotros solo vemos dos.

Cada uno de nosotros tiene predisposición a alguna de estas inteligencias múltiples o habilidades del mismo conjunto consciente. Cuando un simplista afirma: «la única forma de inteligencia es la de la evidencia lógica verbalizada, y lo único verdadero es que dos más dos suman cuatro, que es lo demostrable», está contradiciendo todo lo dicho por Aristóteles y que más modernamente expresa Perelman, y lo que sabemos sobre las inteligencias. Todos somos inteligentes de diferente manera, aunque tengamos todas esas formas de inteligencia con diferente intensidad, porque todos bailamos con ritmo, hacemos operaciones matemáticas, nos expresamos con alguna destreza y belleza. Por eso, el orador debe identificar su capacidad primordial y valerse de ella para darle más convicción a su discurso. Y mucho más si logra establecer cuál es, en promedio, la forma de inteligencia prevaeciente dentro de cada auditorio. Esta capacidad la denomina Howard Gardner «inteligencia interpersonal»: la habilidad para comunicar que todos tenemos y que debemos hacer explícita y desarrollar.

Cuando uno analiza al público, verá cómo se reproduce y reestructura el mundo en él. Eso se llama dinámica de grupos en la psicología social o terapia de grupo en la psiquiatría. Donde hay un

grupo, inmediatamente se forman relaciones de autoridad, antagonismos; alguien cumple un papel paternal, otro, un rol edípico. Puede darse una relación de gratificación o una de frustración, o ambas, y tiende a constituirse el liderazgo por algún criterio. Hay una corriente de energía que se organiza. Por eso, cuando uno habla a un grupo, puede percibir prontamente qué reacción probable habrá, a dónde se orientarán las preguntas y cómo van a desarrollarse las relaciones de poder entre los oyentes.

Por tanto, cuando uno se enfrenta al público debe saber que dentro de él tenderán a reproducirse las relaciones familiares elementales, y con ellas, la agresividad, la gratificación; el auditorio buscará juntarse espacialmente de tal o cual manera e, incluso, a sentarse de tal o cual forma. Ello se debe a que, juntos, orador y público, reproducen la estructura de una sola personalidad. El público cumple el papel del Ello freudiano, tiene estímulos básicos, impulsos contradictorios de unión y de rechazo. Es el Eros de la vida y el Tánatos de la destrucción, se guía por el principio del placer o la gratificación y reprime sus demandas. Quien habla en su nombre asume el rol del Yo, orienta al principio de la realidad y sublima las tendencias agresivas o, cuando es un demagogo o un fascista, hunde al auditorio en la más profunda instintividad. Tenemos que aprender a sentir al público, anticipar sus expectativas y saber qué es lo que espera.

He pronunciado, aproximadamente, cinco mil discursos en mi vida. Comencé dándolos de memoria, como cualquiera que comienza, asustado, nervioso y, a pesar de mi experiencia, les confieso que sigo sintiendo miedo, tanto o más miedo que ustedes antes de hablar. Pero ahora sé que si no tuviera miedo, no hablaría bien. Eso lo entienden los toreros. Algunos hacen todo perfectamente y nadie los aplaude; usted los ve en una película, y son toreros tersos, puros; hacen todo bien pero no despiertan emoción. Otros hacen lo mismo y la gente los aplaude de pie, ¿por qué? En parte, porque estos tienen miedo. Ese terror es lo que los conecta con el público, y el público, a su vez, comparte el temor. Recuérdelo siempre, lo importante es saber, entender, aprovechar el miedo sin dejar de sentirlo, aprender a convivir con él.