

# Consejos

PARA

# HABLAR BIEN EN PÚBLICO

*Aprenda a comunicarse*  
de manera SORPRENDENTE

Rigoberto Gálvez

Editorial CLIE   
[www.clie.es](http://www.clie.es)

**EDITORIAL CLIE**  
C/ Ferrocarril, 8  
08232 VILADECÀVALLS  
(Barcelona) ESPAÑA  
E-mail: [clie@clie.es](mailto:clie@clie.es)  
<http://www.clie.es>



© 2023 por Rigoberto M. Gálvez Alvarado.

*«Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.*

*Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra ([www.cedro.org](http://www.cedro.org); 91 702 19 70 / 93 272 04 45)».*

© 2023 por Editorial CLIE. Todos los derechos reservados.

---

## **CONSEJOS PARA HABLAR BIEN EN PÚBLICO**

**Aprenda a comunicarse de manera sorprendente**

ISBN: 978-84-19055-44-6

Depósito Legal: B 23539-2022

Vida cristiana

Crecimiento profesional

REL012090

---

Impreso en Estados Unidos de América / Printed in the United States of America

# Contenido

*Introducción*..... 11

## **Primera parte** **Consejos sobre el discurso**

1. Capte la atención desde el inicio..... 17

2. Desactive la exposición selectiva ..... 17

3. Acciones que captan la atención desde el inicio ..... 17

*Prepare un buen comienzo*..... 17

*Escoja bien las primeras frases*..... 18

*Use oraciones específicas*..... 19

*Use introducciones vivenciales* ..... 19

*Use estadísticas confiables* ..... 21

*Emplee un lenguaje de imágenes concretas* ..... 22

*Cuenta buenas historias* ..... 24

*Cuenta anécdotas pertinentes* ..... 25

*Comience con una pregunta* ..... 25

*Comience con una afirmación o una negación* ..... 26

*Muestre algún objeto* ..... 26

*Cite frases famosas* ..... 27

*Comience con una información sorprendente*..... 27

*Inicie con un vídeo corto*..... 27

4. No use frases contraproducentes..... 28

*Quiero que me presten su atención*..... 28

*No estoy muy bien de mi garganta* ..... 28

*Perdón por mi voz que no está clara* ..... 28

|    |   |    |
|----|---|----|
|    | <i>No me preparé muy bien</i> .....   | 28 |
|    | <i>El sonido no está muy bien</i> .....                                     | 29 |
|    | <i>Denme un tiempo para empezar a explicar</i> .....                        | 29 |
|    | <i>Perdón que no veo bien</i> .....   | 29 |
|    | <i>No quiero aburrirles</i> .....   | 29 |
|    | <i>Les voy a dar una conferencia importante</i> .....                       | 29 |
|    | <i>He estado en jornadas intensas de conferencias</i> .....                 | 30 |
|    | <i>¿Pueden oírme los de atrás?</i> .....                                    | 30 |
|    | <i>No les veo a todos</i> .....   | 30 |
|    | <i>Este punto lo tocaré más adelante</i> .....                              | 30 |
|    | <i>¡Apaguen sus teléfonos!</i> .....  | 30 |
|    | <i>No escriban, les enviaré mi presentación</i> .....                       | 30 |
|    | <i>Seré breve</i> .....   | 31 |
|    | <i>Los que no vinieron se lo perdieron</i> .....                            | 31 |
|    | <i>Mi conferencia destruirá prejuicios.</i> .....                           | 31 |
|    | <i>No soy bueno para hablar en público</i> .....                            | 31 |
|    | <i>¿Qué tienen en común todas estas frases<br/>contraproducentes?</i> ..... | 32 |
| 5. | <i>Evite acciones que entorpezcan el discurso</i> .....                     | 32 |
|    | <i>Elaborar introducciones largas</i> .....                                 | 32 |
|    | <i>Iniciar leyendo el discurso</i> .....                                    | 32 |
|    | <i>Hablar de aspectos negativos</i> .....                                   | 32 |
|    | <i>Herir sensibilidades</i> .....   | 33 |
|    | <i>Emplear un tono de voz monótono</i> .....                                | 33 |
|    | <i>Hacer mal uso del silencio</i> .....                                     | 34 |
|    | <i>Usar lenguaje abstracto</i> .....  | 34 |
|    | <i>Pronunciar con debilidad las palabras</i> .....                          | 35 |
|    | <i>Hablar con incertidumbre</i> .....                                       | 35 |
|    | <i>Hablar con miedo</i> .....   | 36 |
|    | <i>Hablar con nerviosismo</i> .....   | 37 |
|    | <i>Usar muletillas</i> .....  | 37 |
|    | <i>Padecer balbuceos y tartamudeos</i> .....                                | 38 |
| 6. | <i>No cometa los errores de los<br/>discursos comunes</i> .....             | 38 |

|     |   |    |
|-----|---|----|
|     | <i>Comienzan con una introducción insípida</i> .....                  | 38 |
|     | <i>Son aburridos</i> .....  | 39 |
|     | <i>Son mediocres</i> .....  | 39 |
|     | <i>Tienen títulos extravagantes</i> .....                             | 40 |
|     | <i>Tienen títulos académicos</i> .....                                | 40 |
|     | <i>Se distraen con muchas definiciones</i> .....                      | 41 |
|     | <i>Poseen títulos comunes</i> .....                                   | 41 |
|     | <i>Comienzan el discurso con humorismo</i> .....                      | 43 |
|     | <i>Son extensos en tiempo</i> .....                                   | 43 |
| 7.  | <i>Elabore un discurso agradable</i> .....                            | 44 |
|     | <i>Sea intenso</i> .....  | 44 |
|     | <i>Sea ameno</i> .....  | 44 |
|     | <i>Sea entretenido</i> .....  | 45 |
|     | <i>Sonría</i> .....   | 45 |
|     | <i>Sea expresivo</i> .....  | 45 |
|     | <i>Comparta sus experiencias</i> .....                                | 46 |
|     | <i>Mantenga el contacto visual</i> .....                              | 46 |
|     | <i>Viva el discurso</i> .....   | 46 |
|     | <i>Tenga una actitud entusiasta</i> .....                             | 47 |
|     | <i>Entréguese por completo</i> .....                                  | 47 |
| 8.  | <i>Use un lenguaje que conecte</i> .....                              | 48 |
|     | <i>Hable con sencillez</i> .....                                      | 48 |
|     | <i>Use un vocabulario limpio</i> .....                                | 48 |
|     | <i>Use cada palabra con propiedad</i> .....                           | 49 |
|     | <i>Hile las ideas en orden de importancia</i> .....                   | 49 |
|     | <i>Hable de manera notable</i> .....                                  | 50 |
|     | <i>Hable sin rodeos</i> .....   | 50 |
| 9.  | <i>Despierte un nuevo anhelo</i> .....                                | 51 |
| 10. | <i>Fabrique un discurso memorable</i> .....                           | 52 |
|     | <i>Ejemplo de un discurso memorable</i> .....                         | 52 |
| 11. | <i>Preparación previa para elaborar discursos sorprendentes</i> ..... | 53 |
|     | <i>Aprenda el arte y la ciencia de la comunicación</i> .....          | 53 |

|     |  |    |
|-----|--|----|
|     | <i>Distinga entre la estructura comunicativa y el mensaje</i> .....                                    | 54 |
|     | <i>Conozca los tipos de conferencias</i> .....   | 54 |
|     | <i>La conferencia mixta.</i> .....   | 55 |
|     | <i>Planee su serie de conferencias.</i> .....  | 55 |
|     | <i>Toda conferencia produce un efecto de doble vía</i> .....   | 55 |
| 12. | <i>Realice las acciones que producen un buen discurso.</i> .....                                       | 56 |
|     | <i>Estimule a su público.</i> .....  | 56 |
|     | <i>Haga que su discurso transmita vida</i> .....   | 56 |
|     | <i>Apele a la razón, a la voluntad y al corazón</i> .....  | 56 |
|     | <i>Construya puentes entre los abismos de los tiempos</i> .....  | 57 |
|     | <i>Deje que el discurso lo posea a usted y usted al discurso.</i> .....                                | 57 |
|     | <i>No transmita puro conocimiento o historia</i> .....   | 57 |
|     | <i>Vigile la reacción del público.</i> .....   | 58 |
|     | <i>Mantenga una atención consciente.</i> .....   | 58 |
|     | <i>Domine su materia.</i> .....  | 58 |
|     | <i>Lea mucho</i> .....   | 59 |
|     | <i>Mantenga un reservorio de conocimiento.</i> .....   | 59 |
| 13. | <i>Haga una buena invención del discurso</i> .....   | 60 |
|     | <i>Responda de antemano las preguntas: ¿Quién dice? ¿Qué dice? ¿A quién dice? ¿Cómo lo dice?</i> ..... | 60 |
|     | <i>Dé vida a la idea que configurará el tema</i> .....   | 60 |
|     | <i>Comparta solo una idea.</i> .....   | 61 |
|     | <i>Defina el tema</i> .....  | 61 |
|     | <i>Establezca el propósito del discurso</i> .....  | 61 |
|     | <i>Reúna todo el material posible</i> .....  | 62 |
|     | <i>Enfoque el discurso de manera positiva</i> .....  | 63 |
|     | <i>Fomente la voluntad de triunfar</i> .....   | 63 |
|     | <i>Construya una estructura sólida</i> .....   | 64 |
| 14. | <i>Amarre las partes del discurso</i> .....  | 65 |
|     | <i>Tema</i> .....  | 65 |

|  |    |
|--|----|
| <i>Título</i> .....  | 65 |
| <i>Introducción</i> .....                                    | 66 |
| <i>Estructura</i> .....                                      | 67 |
| <i>Desarrollo</i> .....                                      | 67 |
| <i>Ilustración</i> .....                                     | 68 |
| <i>Aplicación</i> .....                                      | 69 |
| <i>Conclusión</i> .....                                      | 70 |
| 15. <i>Complemente el discurso</i> .....                     | 71 |
| <i>Sazone el discurso</i> .....                              | 71 |
| 16. <i>Características de los discursos destacados</i> ..... | 71 |
| <i>Usan un lenguaje simple</i> .....                         | 71 |
| <i>Crean expectativa</i> .....                               | 72 |
| <i>Poseen equilibrio entre razón y emoción</i> .....         | 72 |
| <i>Utilizan diapositivas moderadamente</i> .....             | 73 |
| <i>Son proporcionados</i> .....                              | 73 |
| <i>Son personales</i> .....                                  | 73 |
| <i>Aplican las verdades a sus oyentes</i> .....              | 73 |
| <i>Son vivenciales</i> .....                                 | 74 |
| <i>Son como un rayo láser, no como una bombilla</i> .....    | 74 |
| <i>Son pertinentes</i> .....                                 | 74 |
| <i>Son prudentes con el contenido</i> .....                  | 75 |
| <i>Son conmovedores</i> .....                                | 75 |
| <i>Proyectan una imagen positiva del oyente</i> .....        | 75 |
| <i>Nunca improvisan</i> .....                                | 76 |

## Segunda parte

### Consejos sobre el orador

|  |    |
|--|----|
| 17. <i>Descubra el poder de las palabras</i> .....         | 79 |
| 18. <i>Piense que usted puede ser un buen orador</i> ..... | 79 |
| 19. <i>Tenga un deseo perseverante</i> .....               | 80 |
| 20. <i>Prepárese para ser orador</i> .....                 | 80 |
| <i>El orador no nace, se hace</i> .....                    | 80 |
| 21. <i>Tenga fe en que será un orador</i> .....            | 81 |

|  |    |
|--|----|
| 22. Sepa que es más fácil ser orador que escritor .....                        | 82 |
| 23. ¿Quién decide los tópicos del orador? .....                                | 83 |
| <i>Comience ahora</i> .....  | 83 |
| 24. Sepa la forma adecuada de presentar<br>al orador .....                     | 84 |
| 25. Grábese los cuatro propósitos<br>esenciales del orador .....               | 85 |
| 26. Orador apto y conferencia sólida<br>van de la mano .....                   | 85 |
| 27. Desarrolle una buena actitud .....   | 86 |
| <i>Tenga confianza en sí mismo</i> .....                                       | 86 |
| <i>Viva todas las etapas del orador</i> .....                                  | 86 |
| <i>Dramatice su discurso</i> .....   | 87 |
| <i>Demuestre que su discurso es congruente<br/>        con su vida</i> .....   | 87 |
| <i>Sepa que su discurso es una comunicación<br/>        de doble vía</i> ..... | 88 |
| <i>El orador es el responsable del triunfo o del fracaso</i> ....              | 88 |
| 28. Forje cualidades.....  | 89 |
| <i>Sea íntegro</i> .....   | 89 |
| <i>Sea idóneo</i> .....  | 89 |
| <i>Sea moldeable</i> .....   | 89 |
| <i>Sea sensible</i> .....  | 90 |
| <i>Muéstrese fogoso</i> .....  | 90 |
| <i>Sea comprometido</i> .....  | 90 |
| <i>Sea humilde</i> .....   | 91 |
| <i>Sea prudente</i> .....  | 91 |
| <i>Sea laborioso</i> .....   | 91 |
| <i>Manténgase gozoso</i> .....   | 92 |
| <i>Sea diligente</i> .....   | 92 |
| <i>Persevere en practicar</i> .....  | 92 |
| <i>Sea sobrio</i> .....  | 93 |
| <i>Sea transparente</i> .....  | 93 |
| <i>Sea sincero</i> .....   | 93 |
| <i>Sea estudioso</i> .....   | 94 |



|  |     |
|--|-----|
| 29. Forje su propio estilo .....                     | 94  |
| <i>Sea original</i> .....                            | 94  |
| <i>Sea expresivo</i> .....                           | 94  |
| <i>Comunique con soltura</i> .....                   | 94  |
| <i>Diserte con claridad</i> .....                    | 95  |
| <i>Sea conciso</i> .....                             | 95  |
| 30. Cuide, eduque y use correctamente su voz .....   | 95  |
| <i>Use adecuadamente su voz</i> .....                | 95  |
| <i>Cuide la calidad de su voz</i> .....              | 96  |
| <i>Cultive su dicción</i> .....                      | 97  |
| <i>Hable de manera natural</i> .....                 | 98  |
| <i>Ponga énfasis</i> .....                           | 98  |
| 31. Maneje la expresión corporal .....               | 98  |
| <i>Use con prudencia la expresión corporal</i> ..... | 98  |
| <i>Manténgase erguido</i> .....                      | 100 |
| 32. Cuide su apariencia personal.....                | 101 |

### **Tercera parte**

#### **Consejos sobre el público**

|   |     |
|---|-----|
| 33. Dé una buena impresión al público .....                 | 105 |
| 34. Conozca a su público.....                               | 105 |
| 35. Genere empatía .....                                    | 106 |
| 36. Observe a su público .....                              | 106 |
| 37. Ignore los prejuicios del público.....                  | 106 |
| 38. No olvide que el público es protagonista.....           | 107 |
| 39. Es mejor que diserte ante un<br>público homogéneo ..... | 107 |

### **Cuarta parte**

#### **Consejos sobre locación y circunstancias**

|  |     |
|--|-----|
| 40. Gestione lo relacionado con la locación.....                 | 111 |
| <i>Esté al tanto de los aspectos de gestión y logística</i> .... | 111 |

|  |     |
|--|-----|
| <i>Visite el lugar de la conferencia</i> .....       | 111 |
| <i>Procure suficiente iluminación</i> .....          | 112 |
| <i>Diserte sin objetos alrededor suyo</i> .....      | 112 |
| 41. Tome en cuenta el contexto local .....           | 113 |
| <i>Tenga presente la diversidad</i> .....            | 113 |
| <i>Familiarícese con la modalidad</i> .....          | 113 |
| 42. Cómo enfrentar imprevistos, yerros, olvidos .... | 114 |
| <i>Imprevistos:</i> .....                            | 114 |
| <i>Yerros:</i> .....                                 | 117 |
| <i>Olvidos:</i> .....                                | 117 |
| <br>   |     |
| <i>Conclusión</i> .....                              | 119 |
| <br>   |     |
| <i>Bibliografía</i> .....                            | 121 |
| <br>   |     |
| <i>Egrafía</i> .....                                 | 122 |

---

## Introducción

A los siete años de edad me disponía a ir a mi primer día de clases. Mi madre me acompañaba con la intención de procurarme confianza para que me quedara con los demás niños. Yo iba con el natural miedo que se mezcla con el entusiasmo cuando todo ser humano comienza algo nuevo. Tuvimos un retraso. La clase había comenzado. Eso me causó un poco más de nerviosismo. En mi mente infantil pensé que solo tenía que entrar, no interrumpir y buscar un lugar lo más atrás posible para quitarme de encima el miedo que me agobiaba. Al llegar a la puerta de entrada del salón, mi madre, tomándome de la mano izquierda, empujándome suavemente hacia adelante, dijo: “¡Buenos días profesora, traigo a mi hijo!” por el saludo de mi madre y el obvio anuncio de mi llegada, me quedé paralizado justo en la puerta. Mientras mi madre dio la vuelta para retirarse, la maestra exclamó: “¡Un nuevo estudiante! ¡Bienvenido! pasa adelante, ven para acá”, dijo, señalando con el dedo índice la parte de enfrente donde estaba el pizarrón. Ahora nos vas a decir tu nombre, anunció. En ese momento sentí simultáneamente cómo el estómago se me revolvía, mi corazón latía más fuerte, un calor subía de mi vientre a la cabeza. Me sonrojé. Sentí caliente todo mi rostro. Tuve la sensación de que la garganta se me cerraba. No pude decir mi nombre frente a los alumnos sentados que me observaban.

Ese evento marcó mi vida. Cada vez que tenía que hablarle al grupo de estudiantes o pasar al pizarrón entraba en espanto y me sonrojaba. Ello provocó que resbalara en la timidez crónica y que el pánico escénico me cubriera como un manto. Esto se repitió durante todos mis estudios de pregrado.

Años más tarde, vino el primer punto de inflexión en mi vida. Escuché a través de la radio a un conferencista hablar sobre cómo todos podíamos enfrentar nuestros miedos, reponernos de nuestras falencias, vencer toda clase de obstáculos y triunfar en la vida. Al terminar de oírlo, una fuerza interior brotó en mí y me empujó a desear vencer mi mayor fobia: hablar ante compañeros de estudio y grupos de personas. Estuve forcejeando durante meses con esos afanosos deseos.

Finalmente me armé de valor. Al mismo tiempo que proseguía estudiando mis clases en la escuela, comencé a estudiar sobre cómo comunicarme de manera efectiva, creyendo que podía vencer mi trauma y también compartir discursos que beneficiaran a los demás. Pero todavía estaba atrapado en el dilema. Después de algunos tanteos comencé a practicar en mi habitación. Semanas más tarde les pedí a mi madre y a mis hermanos que me escucharan durante un tiempo breve, pues quería exponerles un tema que presentaría en una clase a nivel de licenciatura. Aceptaron. Nos reunimos en la sala, ellos se sentaron y yo de pie me dispuse a compartirles el tema. A pesar de que estábamos en familia, me sentía nervioso, tartamudeé un poco, pero arranqué. Mientras avanzaba, me percaté que fluía en el desarrollo del tema. Logré finalizar. Me felicitaron y me animaron. A partir de ahí comencé a perder la timidez. Cada vez lo hacía mejor. Ya no rehuía el hablar ante mis compañeros de estudio; cuando se me requería, lo hacía. Siempre me sentía nervioso, el miedo se asomaba, pero estaba impregnado de entusiasmo por lograrlo otra vez. Se habían roto las cadenas de la timidez crónica. El pánico escénico había desaparecido. Ahora entiendo que ahí inicié el camino de hablar en público.

Seguí disertando con ciertos resultados. Pero me faltaba llegar al siguiente punto de inflexión en el que entendería que ya no era suficiente hablar en público con discursos aceptables, sino con extraordinarios. Comprendí que era necesario preparar discursos lo más sólidos posible que cambiaran la manera de pensar de los oyentes; que resultara en una auténtica transformación personal, en la familia, el trabajo, la profesión, los negocios, las finanzas, la salud, la comunidad y las demás áreas de la vida.

De manera formal comencé a exponer a grupos desde el año 1982, luego en instituciones religiosas a partir de 1987 hasta la fecha. Más adelante incursioné en las conferencias académicas, paneles, mesas redondas, en escuelas y facultades universitarias, en congresos y convenciones en varios países. He sido catedrático en universidades y en instituciones religiosas en el ámbito humanístico desde el año 1992 hasta el presente. En el año 1995 entré al ámbito de la comunicación escrita en la que sigo trabajando. Por experiencia propia, afirmo que todos los seres humanos pueden aprender el arte de hablar en público. Excepto los que, por causa de una enfermedad de nacimiento, demencia irreversible o un accidente tengan dañados sus oídos, sus cuerdas vocales, su tráquea o su lengua.

Los tímidos, los ignorantes, los acomplejados pueden convertirse en oradores destacados. Con mayor razón los que tienen la inclinación nata de hablar con facilidad y se comunican con espontaneidad.

Comparto estos consejos para hablar con éxito en público, confiando que todo aquel que lea este libro y lo lleve a la práctica aprenderá en seguida a comunicar un discurso sorprendente.

Rigoberto Gálvez



## **PRIMERA PARTE**

---

### **Consejos sobre el discurso**





---

## Consejos sobre el discurso

### 1. Capte la atención desde el inicio

Está comprobado que el orador tiene de treinta a sesenta segundos para captar o repeler la atención del público. Las primeras palabras que usted pronuncie son de primerísima importancia.

El orador extraordinario cautiva la atención de los oyentes desde el principio. Provoca que las personas se dispongan para recibir el resto del contenido del discurso<sup>1</sup>.

### 2. Desactive la exposición selectiva

Cuando el orador no capta de inmediato el interés de los asistentes, se activa la exposición selectiva en el cerebro. Este se dispone solo a lo que le atrae, lo demás lo desecha de manera instintiva. Ello impide que los asistentes entiendan lo que están oyendo. No es falta de respeto al orador, ni distracción pura, es la forma de funcionar del cerebro humano. Cuando el cerebro percibe aburrimiento apaga el interruptor. El oyente se queda en automático. Pero si la materia gris capta algo interesante, acciona los sentidos para escuchar, entender y actuar (McClintock, 1993).

### 3. Acciones que captan la atención desde el inicio

#### *Prepare un buen comienzo*

Invierta el tiempo que sea necesario para que el inicio sea atractivo. Una de las cuestiones más difíciles es diseñar un comienzo interesante,

---

1. El discurso es una exposición oral sobre un asunto determinado, pronunciado ante un público a fin de convencerlo. La conferencia es una disertación en público sobre un tema o un asunto especializado. En este libro usamos de manera intercambiable los términos discurso y conferencia en algunas ocasiones.

porque requiere disciplina y pensar durante horas de manera concentrada. Algunos no lo hacen porque pensar cansa. Prefieren improvisar. Es ahí donde el discurso comienza a dar traspies. Esfuércese para encontrar las palabras exactas que expresará en el inicio. Le aseguro que no se arrepentirá del tiempo invertido. Observará la receptividad plena de la audiencia.

Una acción que le ayudará es practicar frente a personas de su confianza. Ahí observará los rostros y las actitudes durante el primer minuto de su conferencia. Eso le retroalimentará sobre qué recomendar para que el discurso tenga rasgos definidos.

Puede crear expectativa en los primeros segundos por medio de una historia. Esta produce imágenes mentales que estimulan los sentidos. Eso es lo que planean muy bien los productores de películas y telenovelas. En segundos han creado curiosidad por medio de imágenes.

La fase inicial siempre será importante para que el público permanezca atento al desarrollo de su argumento y espere el desenlace.

### *Escoja bien las primeras frases*

Esta acción va de la mano con la anterior: “En los discursos es de primerísima importancia comenzar bien...mucho depende de la primera impresión y de las palabras iniciales. A menudo se gana o se pierde un auditorio con las cinco o seis primeras frases” (*Carnegie, 2003*). Los oradores destacados saben que no pueden fallar en el comienzo. Se esmeran en elaborar un inicio atrayente.

Los publicistas conocen bien el secreto de captar la atención en cinco segundos. Sus anuncios duran treinta segundos. Ellos saben que, si un mensaje comercial por televisión, por radio, o en las redes sociales, no es capaz de retener al cliente potencial en esos primeros instantes, no sirve. El televidente o radioyente cambiará de estación, se levantará al baño o irá a la cocina.

Los titulares de la prensa son el equivalente a las imágenes y palabras en los primeros segundos en televisión. Nadie tiene el tiempo de leer todo el contenido escrito. Leerá lo que capte su atención en los titulares.

Es más fácil captar la atención de una audiencia en un discurso porque el orador ya la tiene cautiva físicamente. Las personas han ido particularmente a escuchar su conferencia. Están con la disposición inicial. Si el orador no sabe aprovechar esas oportunidades, mejor que busque otra ocupación.

### *Use oraciones específicas*

Muchos discursos comienzan con proposiciones como estas:

“En todo el país el matrimonio está en crisis”.

“La contaminación ambiental nos está afectando a todos...”.

“Actualmente vivimos en una época de estrés...”.

“Todos los seres humanos se han enfrentado con la realidad del sufrimiento...”.

“Hoy por hoy todos los países están secularizados y no buscan los asuntos éticos...”.

“Estamos en tiempos difíciles...”.

“Hoy en día las cosas van de mal en peor”.

¿Qué tienen en común estas frases? Todas son afirmaciones corrientes. Espolean al orador a digresiones que provocan incertidumbre en los oyentes. El propósito es atraer la atención de los oyentes, pero estas palabras producen lo contrario, la ahuyenta.

### *Use introducciones vivenciales*

Si comienza con argumentaciones abstractas o pomposas tipo enciclopedia está sentenciado al fracaso. Pero si usa ejemplos claros, diálogos, relatos, en los que la audiencia se siente identificada porque toca aspectos de interés común, ha iniciado bien. Despertará atracción en el público.

Si en lugar de comenzar así:

“En todos los países el matrimonio está en crisis, estamos viviendo una degradación moral sin precedentes. Los movimientos que están en contra del matrimonio se han multiplicado; han impactado negativamente a tal grado que muy pocos consideran importante el matrimonio”. Ese es un estilo enciclopedia. Es aburrido.

Comienza así:

“Hace tres años mi matrimonio estuvo a punto de destruirse”.

“Ayer un amigo me llamó para decirme que tenía en sus manos los papeles para firmar el divorcio”.

“Las estadísticas revelan que, de cada cinco matrimonios, tres piensan divorciarse y dos lo consuman”.

Nadie se quedará indiferente. Todos se identificarán con el alto grado de deterioro del matrimonio. Pensarán que es tan serio que, si no toman acciones concretas con su matrimonio, enfrentarán la posibilidad de que el divorcio toque las puertas de su casa. En este punto están deseosos de escuchar lo que quiera decir el orador en relación con el tema. Esperan que les de consejos de cómo evitar que sus matrimonios se arruinen.

Si en lugar de comenzar así:

“La contaminación ambiental nos está afectando a todos. Tenemos que tomar algunas acciones, porque las consecuencias son graves a nivel mundial. En algunos países ya padecen escasez de agua...bla, bla, bla”.

Comienza así:

“El 20 de abril de 2010, las aguas del golfo de México se convirtieron en una marea negra por la explosión de una plataforma petrolífera, derramando petróleo de forma incontrolada. Millones de especies acuáticas murieron”.

Todos captarán las consecuencias graves de una contaminación de esa índole. Estarán preparados para escuchar la transición que hará hacia un tema de contaminación ambiental con el título: “Cómo contribuir a la lucha de la contaminación ambiental”.

Si en lugar de comenzar así:

“En las grandes ciudades los accidentes de tráfico están aumentando, bla, bla, bla”.

Comienza así:

“El viernes por la mañana fui testigo de un trágico accidente...”.

“Hoy al mediodía, a un camión que transportaba combustible no le funcionó el sistema de frenos y colisionó contra cuatro vehículos que esperaban que el semáforo cambiara a luz verde”.

“En nuestra ciudad, de todos los que fallecen a diario, la mitad son a causa de accidentes de tráfico”.

En el acto, los oyentes se identifican con el peligro latente al que se enfrentan a diario.

### *Use estadísticas confiables*

Si en lugar de comenzar así:

“Actualmente vivimos en una época de estrés. Es un proceso natural del cuerpo humano, que genera una respuesta automática ante condiciones externas que resultan amenazadoras o desafiantes”.

Comienza así:

“Un estudio realizado en la Universidad de Barcelona, publicado en el año 2017, reveló que el 70% de los problemas de estómago se relacionan con el estrés”.

Todos los oyentes se impresionarán y desearán escuchar la conferencia “Cómo manejar el estrés”.

Si en lugar de comenzar así:

“La obesidad es una enfermedad crónica de origen multifactorial prevenible que se caracteriza por acumulación excesiva de grasa o hipertrofia general del tejido adiposo en el cuerpo; es decir, la obesidad es la acumulación enorme de grasa, es una reserva natural de energía de los humanos y otros mamíferos...bla, bla, bla...”.

Comienza así:

“Cada año fallecen en el mundo por lo menos 2,8 millones de personas como consecuencia del sobrepeso o la obesidad”.

“El sobrepeso y la obesidad son la quinta causa de muertes en el mundo”.

A todos los asistentes se les encenderá su alarma interna y querrán escuchar la conferencia “Cómo adelgazar de manera segura”.

Si en lugar de comenzar así:

“Estamos preocupados porque en la actualidad han aumentado las muertes por negligencia médica. Todos lo sabemos porque le ha sucedido a alguno de nuestros amigos o parientes”.

Comenzamos así:

“En el año 2000, la Dra. Barbara Starfield publicó un estudio que revela que los médicos son la tercera causa principal de muerte en los Estados Unidos, al acabar con la vida de un estimado de 225 000 pacientes cada año”.

Sin ninguna duda, los ejemplos que caen en la ambigüedad distancian a la audiencia, pero los ejemplos específicos que se sustentan con estadísticas, estudios científicos, afirmaciones vivenciales impactan. Captan la atención.

### *Emplee un lenguaje de imágenes concretas*

No importa cuán complejo sea el tema, es posible explicarlo con ejemplos concretos de la vida diaria. Un maestro de Galilea llamado Jesús de Nazaret lo realizó de manera espléndida hace dos mil años. Para disertar sobre el enojo, la humildad, la fe, el amor, la hipocresía, la venganza, la diligencia, la perseverancia, la esperanza, la confianza, el perdón, la prudencia, la gratitud, la vida después de la muerte, sobre la inmortalidad del alma, no lo hizo al estilo de los filósofos griegos con un lenguaje abstracto, lo hizo de una manera concreta con el lenguaje del pueblo.

Jesús de Nazaret se comunicaba perfectamente tanto con eruditos, sabios y profesionales como con amas de casa, pastores de ovejas, artesanos, tejedores, comerciantes y pescadores. El lenguaje que Jesús utilizó era el que la gente común entendía. Jesús les habló como alguien que dialoga amigablemente. Sus parábolas, historias y ejemplos inquietan aún al hombre moderno. Invitan a ser leídas por los niños, los jóvenes, los adultos y los ancianos. Estas suenan como noticias del día que se escuchan en los medios modernos de comunicación (Jaramillo, 1998).

Su comunicación fue extraordinariamente efectiva. La hermosura, sencillez y profundidad de su mensaje llegó a los corazones de todas las personas que lo escucharon. Muchos dijeron frases como estas: “Nadie ha hablado como este”, “Jesús enseña con autoridad y no como los escribas”.

Jesús utilizó los mejores recursos didácticos y las mejores técnicas de comunicación para ser efectivo en su mensaje. Usó parábolas tan bellas como la del sembrador, la del hijo pródigo, la oveja perdida<sup>2</sup>. Usó

---

2. Son ejemplos terrenales de la vida diaria para enseñarnos verdades espirituales.

el símil<sup>3</sup>, tal como lo muestra el pasaje en que Jesús se lamenta sobre Jerusalén: “¡Cuántas veces quise juntar a tus hijos, como la gallina junta a sus polluelos debajo de sus alas, y no quisiste!” (Martínez, 1997).

Jesús también utilizó la metáfora<sup>4</sup> para describir características esenciales de su persona: “Yo soy la luz del mundo”, “Yo soy la puerta”, “Yo soy el Buen Pastor”. La hipérbole fue una de las figuras del lenguaje preferidas por Jesús<sup>5</sup>. Unas de las más conocidas son las siguientes: Y ¿por qué miras la paja que está en el ojo de tu hermano y no echas de ver la viga que está en tu propio ojo?” (Mt. 7:3) ¡Guías ciegos, que coláis el mosquito y tragáis el camello! (Mt. 23:24)”.

Además, Jesús hizo uso de la alegoría<sup>6</sup>. Ejemplos: la alegoría del buen “pastor” en Juan (10:7-18) se observa que las palabras claves son otras metáforas: “oveja”, “rebaño”, “ladrones”, “bandidos” y “asalariado”. Cada una de estas expresa figuradamente una realidad de diferente tipo. Aun cuando Jesús usaba figuras del lenguaje, buscaba las más sencillas. Basta leer la manera en que hablaba con los pescadores acerca de cosas tan comunes para ellos. “Remiendos nuevos en vestidos viejos”, “lámparas que no se encienden para luego colocarlas debajo de la mesa o cajón”, “sal de la tierra y luz del mundo”.

Otro de los recursos que usó Jesús frecuentemente fue el diálogo, uno de los más conocidos es el que realizó con la mujer samaritana. Es impecable.

Otro método que utilizó fue el proverbio. Por ejemplo, el referido a la enfermedad del cuerpo en aquellos que se dedican a curar las enfermedades: “Médico cúrate a ti mismo”.

Jesús también es un maestro del contraste. “Los religiosos imponen pesadas cargas a los demás, pero ellos no quieren tocarlas ni siquiera con un dedo”. Estos mismos son los que “cuelan el mosquito y se tragan el camello”. Por eso vienen a ser como sepulcros blanqueados: “Limpios por fuera y sucios por dentro”.

Jesús es un comunicador especialista en el uso de comparaciones e imágenes tomadas de la vida real. Él habla de los cuervos que ni siembran ni siegan, ni recogen en graneros, pero que Dios los alimenta. Igualmente menciona a los lirios blancos del campo, que ni hilan ni

---

3. Consiste en una comparación formal entre dos objetos.

4. Es una comparación implícita que no se extiende formalmente como el símil, no aparece la palabra “como”, pero si es más breve y en consecuencia más aguda.

5. La hipérbole es una exageración evidente que tiene por objeto aumentar el efecto de lo que se dice.

6. Esta es una sucesión de metáforas, generalmente combinadas en una forma de narración, de cuyo significado literal se prescinde.

tejen, pero que se visten aún con más gloria que Salomón. Echa mano de las imágenes del rayo que resplandece de un extremo a otro, los zorros del campo con sus cuevas y de los pájaros con sus nidos.

Jesús saca de la vida humana una cantera de imágenes como instrumento de su comunicación. En sus relatos aparecen los siervos fieles e infieles, los mayordomos, los pastores, las viudas, los trabajadores, los labradores, los muchachos, los padres y los hijos.

Jesús no solamente ha sido el mejor comunicador que ha existido por sus técnicas y recursos empleados, sino porque su comunicación lleva una implicación “vivencial”. Es una comunicación existencial. Esta corre pareja con la vida y la actividad de los oyentes. Invita a vivir el mensaje. Es parte misma del que comunica y del que está dispuesto a recibirlo. Expresiones como estas: “Ve tú y haz lo mismo”, “Vengan a ver con sus propios ojos”, cuando se referían a la forma y el lugar donde vivía Jesús; “Vayan y cuéntenle a Juan lo que están viendo y oyendo”.

La comunicación vivencial de Jesús se manifestó vívidamente cuando tuvo un encuentro con la samaritana en el pozo de Jacob; con Zaqueo, el recaudador de impuestos arrepentido de su mala actuación, con la mujer adúltera, con Bartimeo el ciego.

### *Cuente buenas historias*

Si comienza a narrar historias pertinentes, todos estarán atentos, pues son relatos vivenciales, no temas imprecisos. Estas harán que los oyentes se den por aludidos. Se asombrarán de que es tan real lo que oyen, que les concierne.

Salas afirma: “Cada vez que escuchamos una historia, en nuestro cerebro pasan muchas cosas: se empiezan a segregar varios neurotransmisores. Uno de ellos es la oxitocina, relacionado con la empatía, el cual es uno de los mayores pegamentos sociales. Pero el neurotransmisor que más nos interesa aquí se llama dopamina”. Está comprobado que la dopamina despierta inmediatamente la curiosidad y la atención humana. Salas expresa a continuación: “Basta con que anuncie *les voy a contar una historia*, esas palabras mágicas anuncian que allí va a pasar algo interesante. Nos hacen adictos a la dopamina” (Salas, 2017).

Recuerde: cuando usted comienza a contar una buena historia, inmediatamente los cerebros de los oyentes comienzan a segregar oxitocina, el neurotransmisor del involucramiento afectivo y la dopamina, el neurotransmisor de la curiosidad y el placer.

Eso sí, las historias tienen que ir en consonancia con el tema del discurso. De lo contrario, es pura entretención.



### *Cuente anécdotas pertinentes*

Si nuestro discurso se enfocara sobre “cómo ser libres de la tecnofilia”<sup>7</sup>, una introducción que muchos entenderían fácilmente sería la de contar una anécdota sobre el abuso del *smartphone*, las redes sociales, los videojuegos, la inundación de publicidad seductora, chats, la pornografía... Ello demostraría que se ha convertido en una epidemia de esclavitud emocional. La audiencia se identificará de inmediato y se dispondrá para escuchar con ánimo la conferencia.

Otra opción:

“Cuente una fábula, un relato con sabiduría... La idea es comenzar con una breve historia de 60 a 90 segundos que catapulte su discurso y cautive a sus oyentes. Asegúrese de que la fábula sintetiza el punto clave de su mensaje” (Price, 2012).

### *Comience con una pregunta*

Funciona comenzar con una pregunta hacia los oyentes. Los pone inmediatamente a pensar en las posibles respuestas. Es una manera infalible de captar su atención. La pregunta tiene que estar bien planteada, que apunte a un tema específico, para que no dé lugar a tan variadas respuestas. No faltará alguien del público que alce la voz y dé una respuesta comprometedora que desvíe el propósito de la conferencia.

La forma de atraer a los interlocutores por medio de preguntas es tan antigua como el mismo Sócrates. Este la empleaba para enseñar sus conocimientos, en medio de los diálogos. Ante la respuesta de sus oyentes, explicaba y repreguntaba.

La otra modalidad es lanzar una pregunta retórica en la que se sepa implícitamente la respuesta: “Como Shakespeare escribió en ‘El Mercader de Venecia’: Si nos pinchan, ¿acaso no sangramos? Si nos hacen cosquillas, ¿acaso no reímos? Si nos envenenan, ¿acaso no morimos? Y si nos agravan, ¿no debemos vengarnos?” (Price, 2012). En este tipo de pregunta, el orador no espera una respuesta, sino el silencio que confirma que saben la respuesta, despertando intriga para escuchar lo que sigue.

---

7. La tecnofilia consiste en una atracción obsesiva por mantener a la mano un objeto tecnológico con o sin conexión a internet.

### *Comience con una afirmación o una negación*

He aquí algunos ejemplos:

“Los intereses se negocian, los principios, jamás” (Konsevick).

“Si salimos, llegamos; si llegamos, entramos; si entramos, triunfamos” (F. Castro).

“Nadie puede servir a dos señores” (J. Nazaret).

“Nadie es profeta en su propia tierra” (J. Nazaret).

De inmediato el público pensará: “¿Por qué está diciendo eso?”. Le entrará la curiosidad. Podrá intuir la implicación de expresar una afirmación concluyente o de la negación rotunda:

“La ciencia provocó la conversión del ateo más famoso del mundo: Antony Flew”.

Implicación: ¡Nada es imposible!

“Nadie puede servir a dos señores” (J. Nazaret).

Implicación: Hay que definirse para triunfar.

### *Muestre algún objeto*

Mostrar una simple llave, un lápiz, una hoja de papel en blanco, un reloj, una caja, un bonsái, un vaso, una moneda, una foto, resulta muy útil.

La célebre frase “Dad al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios” la expresó Jesús de Nazaret. Fue la respuesta que dio en ocasión a una trampa que le habían tendido los religiosos de la época al preguntarle: ¿Es lícito dar tributo al César? Para responderles, él pidió una moneda y, mostrándola, preguntó a todos los oyentes: ¿De quién es la imagen que aparece en esta moneda? Todos contestaron: “Del César”. Luego Jesús tapó la boca de los religiosos hipócritas con la inmortal respuesta.

Recuerdo a un conferencista que mostró dos hojas de papel tamaño carta pegadas. Intentó separarlas sin que se rompieran, pero fue imposible. Luego afirmó: “Siempre habrá destrucción cuando se da un divorcio”. La conferencia se relacionaba con las consecuencias destructivas del divorcio. Impresionados todos, estábamos listos para escuchar la conferencia que había preparado.

Estimado lector, si su conferencia trata sobre cómo vencer el estrés o un tema similar, vea cómo el Dr. Rosetti ilustra de manera clara el problema del estrés. Muestra en una mesa una balanza para ejemplificar que un plato de la balanza simboliza la resistencia, que es más fuerte o igual que la carga negativa del estrés en el otro plato. En el momento que las cargas pesan más que las resistencias, la balanza se inclina hacia el lado negativo y vienen los problemas de la tensión. También muestra un camión de plástico y le va echando piedras hasta sobrepasar la capacidad de carga del camión. El ser humano, a semejanza del camión, está capacitado para soportar cierta carga, no más. Cuando sobrepasa la capacidad de resistencia por el exceso de peso, vienen los síntomas del estrés y, si continúa igual por un buen tiempo, aparecerán las enfermedades. <https://www.youtube.com/watch?v=Vg5sfCX8B8I>

### *Cite frases famosas*

Sócrates dijo: “Conócete a ti mismo”.

Jesús dijo: “Niégate a ti mismo”.

Mark Twain dijo: “La peor soledad es no estar a gusto con uno mismo”.

### *Comience con una información sorprendente*

“El ave que vuela más alto es el buitre Griffon De Rupell, uno de ellos chocó contra un avión que sobrevolaba la Costa de Marfil a 11 277 metros”.

Esta afirmación preparará a la audiencia a escuchar una conferencia sobre la realidad de que en este mundo estamos expuestos a toda clase de peligros repentinos. “Estamos viviendo a la intemperie”.

### *Inicie con un vídeo corto*

Si la presentación tratara sobre “cómo construir marcas valiosas”, un vídeo en el que se muestren los testimonios de clientes convincentes, satisfechos con el producto, llamaría la atención de inmediato.

Si la conferencia se relacionara con una apertura de un evento de recaudación de fondos para las especies en peligro de extinción, sería pertinente mostrar un vídeo. Uno que vendría como miel sobre hojuelas es el que muestra a la Tortuga Punk con su imagen exótica,