

HABLANDO POR EL MAESTRO

Un estudio sobre la predicación pública
para varones cristianos



Batsell Barrett Baxter
Nashville, Tennessee

Traducido al español por:
Oscar Andrés Arias
oscar_andres.a@icloud.com
<https://iglesiadecristovillamaria.org>

PREDICANDO POR EL MAESTRO

**Un estudio sobre la predicación pública
para varones cristianos**

**BATSELL BARRETT BAXTER
NASHVILLE, TENNESSEE**

Traducido al español por:
Oscar Andrés Arias
oscar_andres.a@icloud.com
<https://iglesiadecristovillamaria.org>

Prefacio

Desde hace varios años he sido consciente de la urgente necesidad de un libro de texto sobre oratoria religiosa para su uso en las clases de capacitación para varones en las iglesias. De vez en cuando, amigos de diversas zonas del país me han escrito para preguntar si existe dicho libro. Si bien existen muchísimos libros de texto excelentes, no conozco ninguno escrito específicamente para ayudar a capacitar a oradores cristianos.

En los últimos años, se me ha hecho cada vez más evidente que el Señor necesita más obreros capacitados. El progreso del cristianismo depende, en primer lugar, de su mensaje. En segundo lugar, depende de la cantidad y la calidad de sus obreros capacitados. Los mensajeros de Dios —ya sean predicadores, maestros, ancianos, diáconos u otros— necesitan ser capacitados. Además de conocer el mensaje, necesitan poseer la habilidad para transmitirlo eficazmente a otros. Este libro se ha escrito para lograr ese objetivo.

Está diseñado para dos tipos de uso. Puede ser estudiado individualmente, con beneficio propio y para los demás. También es especialmente adecuado para su uso en clases de formación para varones, bajo la dirección de un anciano, predicador o maestro competente. El plan del libro sigue el desarrollo de oradores principiantes, desde los sencillos "primeros pasos" hasta las tareas de mayor dificultad. El propósito de este estudio es doble: ayudar al orador principiante a comprender qué constituye un discurso eficaz y ayudarlo a aprender a aplicar técnicas básicas para lograr una mejora individual. Se han incluido ejercicios prácticos al final de cada capítulo, ya que la práctica es absolutamente esencial para el desarrollo de la oratoria. Al escribir este libro, me he basado en todo lo aprendido en el campo de la oratoria. Los materiales provienen de numerosos libros de texto, seminarios de posgrado, contactos personales con algunos de los oradores más destacados de la actualidad y de quince años de experiencia como profesor de oratoria en el aula universitaria. He tomado prestado generosamente, tanto consciente como inconscientemente, de diversas fuentes. Siempre que he podido recordar la fuente original, mi agradecimiento se indica en las notas al pie correspondientes. En innumerables ocasiones, he asimilado y asimilado el material de tal manera a lo largo de años de uso en el aula que no sé a quién atribuirlo. A estos benefactores, conocidos y desconocidos, les expreso mi profunda gratitud. A William Norwood Brigance y a Alan H. Monroe, quienes no tienen rivales en el campo de la oratoria, les expreso mi más profundo agradecimiento; y también deseo expresar mi agradecimiento a Dale Carnegie, en cuyos escritos se descubrieron varias citas selectas.

Espero sinceramente que se puedan organizar clases en muchas iglesias del país para que se pueda empezar a formar más *oradores para el Maestro*. Para dichas clases, haría las siguientes sugerencias:

- (1) El número ideal de personas por clase es de quince a veinte. El máximo absoluto es treinta.
- (2) Una clase por semana durante dieciséis a dieciocho semanas es suficiente. Las clases deben tener una duración de una hora a una hora y media, y deben dividirse en una breve sesión de instrucción, seguida de una sesión de práctica más larga.
- (3) Cada persona debe tener la oportunidad de hablar cada semana.
- (4) Se recomienda el uso de una buena grabadora durante todo el curso.

El costo en tiempo, materiales y esfuerzo no es elevado; los resultados perdurarán eternamente.

BATSELL BARRETT BAXTER
NASHVILLE, TENNESSEE

ÍNDICE

	Paginas
I. LA IMPORTANCIA DE APRENDER A HABLAR BIEN.....	5
II. EL PÁNICO ESCÉNICO Y QUÉ HACER AL RESPECTO	9
III. HACIENDO LOS ANUNCIOS.....	14
IV. LEER LA BIBLIA	19
V. ENSEÑARNOS A ORAR	26
VI. EL CHARLA INICIAL	33
VII. DIEZ MANDAMIENTOS PARA UNA ORACIÓN EFICAZ	37
VIII. APUNTANDO	41
IX. LA EXPOSICIÓN	46
X. MEJORAR LA VOZ	53
XI. GANARSE EL DERECHO A HABLAR	61
XII. ORGANIZACIÓN Y PREPARATIVOS	67
XIII. COMIENZO Y FINAL DEL DISCURSO	74
XIV. LA PERSUASIÓN	80
XV. PALABRAS	85
XVI. ¿QUÉ SIGUE? ¿LA PREDICACIÓN?	93
BIBLIOGRAFÍA	96
APÉNDICE	99

LA IMPORTANCIA DE APRENDER HABLAR BIEN

VIVIMOS EN UNA ÉPOCA en la que uno de los requisitos más básicos para el éxito en cualquier campo es la capacidad de hablar bien. Quienes se toman la molestia de dominar el arte de la oratoria suelen ser personas influyentes y poderosas. Todo líder mundial ha alcanzado su posición eminente gracias a su capacidad de hablar y persuadir a la gente a seguir sus ideas e ideales. Hombres de todos los ámbitos de la vida consideran necesario poseer esta sana capacidad. “No hay otro logro”, dijo Chauncey M. Depew, expresidente del Ferrocarril Central de Nueva York, “que cualquier hombre pueda alcanzar y que le permita una carrera y un reconocimiento tan rápidos como la capacidad de hablar con claridad”. El ejecutivo, el banquero, el médico, los hombres y mujeres de negocios, todos están llamados a expresar sus ideas con eficacia. Por lo tanto, es importante, en la obra más importante de la tierra—la obra del Señor—que hombres y mujeres puedan hablar con eficacia.

Quizás sea significativo que en el principio Dios haya creado el universo mediante su palabra. Los hijos de Dios han hablado desde entonces, y los más destacados han sido aquellos que pudieron hablar con mayor eficacia en su nombre. Noé, Moisés, Josué, los profetas, los apóstoles y el mismo Señor fueron oradores. Desde el primer discurso registrado del hombre (el discurso de Lamec en Génesis 4:23-24), a través de los siglos hasta la actualidad, la capacidad de hablar parece haber cobrado mayor importancia. El primer libro de texto conocido sobre oratoria fue escrito por Corax de Siracusa en la isla de Sicilia, en el período griego anterior a Cristo. Antes del 322 a.C., Aristóteles escribió su *Retórica*, que aún se utiliza en las escuelas de posgrado de todo Estados Unidos. Hoy en día existen cientos de libros de texto sobre el arte de hablar.

Francamente, el buen lenguaje es más importante para ti que para tus padres. Cada año cobra mayor importancia. Nuestros antepasados se enfrentaron al reto de dominar un nuevo continente con armas, hachas y arados. El buen lenguaje sirvió de poco. Pero ahora la frontera ha desaparecido. Ya no se necesita un arma para alimentarse, y cada vez menos usamos el

arado. Hoy usamos herramientas diferentes y más refinadas. La mayoría vendemos nuestras personalidades, bienes o ideas a través del habla. Con la llegada de los transportes rápidos: el teléfono, la radio y la televisión, nuestras oportunidades de hablar por Cristo se han multiplicado por mil. El lenguaje ha cobrado tanta importancia en nuestro siglo XX que más de 30.000.000.000 de veces al año, los estadounidenses ansiamos vernos cara a cara, pero nos apresuramos a hablar por teléfono.

Lowell Thomas, famoso comentarista de radio, dijo: “Mirando hacia atrás, si tuviera la oportunidad de hacerlo todo de nuevo y me viera obligado a elegir entre cuatro años de universidad y dos años de oratoria, elegiría esta última opción, porque con la dirección adecuada, incluiría casi todo lo que se aprende en un curso de cuatro años de humanidades, e incluso más”. Probablemente sea una exageración, pero sí enfatiza la enorme importancia de hablar bien. Bruce Barton, ejecutivo de publicidad de Nueva York, añadió: “Afronta la situación con franqueza. Los oradores siempre han mandado. Lo inteligente es unirse a ellos”. Los grandes almacenes, las grandes empresas industriales, las compañías de servicios públicos y las aseguradoras enfatizan la importancia de la formación en oratoria para sus empleados. Las organizaciones sindicales también ofrecen cursos de oratoria. Se han escrito cientos de libros de texto y publicado cientos de artículos en revistas para enseñar a los hombres a hablar con eficacia. En institutos y universidades de todo el mundo, y en las clases para adultos de la mayoría de las ciudades, se enseña el arte de la oratoria.

EL SEÑOR TAMBIÉN NECESITA ORADORES

En un mundo donde hay tantos que pervierten con fines egoístas y viles la capacidad divina de hablar, existe una necesidad urgente de más oradores cristianos capacitados. “Entonces dijo a sus discípulos: A la verdad la mies es mucha, mas los obreros pocos. Rogad, pues, al Señor de la mies, que envíe obreros a su mies.” (Mateo 9:37-38). Si bien gran parte de lo que se escucha—la publicidad en radio y televisión, por ejemplo— sugiere menos lealtad a las convicciones y principios que al patrocinador que paga, a la larga, la buena oratoria requiere una *buena persona* detrás de las palabras pronunciadas. Marco Catón, el romano, definió al orador ideal como “un buen hombre que habla bien”, y se sospecha que repetía lo que los griegos habían dicho incluso antes. En cualquier caso, los cristianos—hombres de bien— deberían ser los oradores más destacados de todos los tiempos.

Aunque muchos ven la necesidad de oradores más capacitados en la obra del Señor, solo unos pocos se esfuerzan por alcanzar una mayor destreza al hablar. Quizás se deba a que algunos no se dan cuenta de que existen reglas y principios sencillos que, al dominarlos, aumentarían enormemente su eficacia al hablar. Quizás no se comprenda generalmente que el tradicional entrenamiento de oratoria, que hacía de la oratoria y la declamación la base de una oratoria eficaz, ha quedado obsoleto. Hoy en día no oramos; no declamamos. *Usamos el estilo conversacional.*

Las ideas sugeridas en este libro han sido descubiertas por observadores atentos a lo largo de los siglos para contribuir a la eficacia al hablar. Son de sentido común práctico. No tienen nada de extraño ni difícil, y cualquiera que *desea* aprender a hablar con mayor eficacia en nombre del Señor puede dominarlas. La Biblia nos dice que un amo llamó a sus siervos y les entregó sus bienes, “Porque el reino de los cielos es como un hombre que yéndose lejos, llamó a sus siervos y les entregó sus bienes. A uno dio cinco talentos, y a otro dos, y a otro uno, a cada uno conforme a su capacidad; y luego se fue lejos.” (Mateo 25:14-15). *Note lo que él dice a cada uno.* Así es con Dios. Él nos ha dado a cada uno ciertas habilidades, y es nuestra responsabilidad asegurarnos de no “enterrar nuestros talentos”.

Todos tenemos el equipo necesario para hablar: dientes, lengua, labios, laringe, pulmones. Todos tenemos estilos distintivos e individuales. Cada uno tiene una personalidad aceptada por sus amigos. Todos tenemos inteligencia y somos capaces de tener ideas dignas de ser escuchadas. No hay razón por la que ninguno de nosotros no pueda ser un orador eficaz. Los oradores se hacen, no nacen. Como dijo William Jennings Bryan: “La capacidad de hablar eficazmente es una adquisición, no un don”. Podemos hablar bien si queremos, y debemos hacerlo, porque el Señor nos necesita. *Debemos aprender a hablar por el Maestro.*

INTENSIDAD DEL DESEO

Quizás, desde el principio, debería decirse que cuesta más ir de Nueva York a Los Angeles que de Nueva York a Filadelfia. O, dicho de forma más directa, se obtiene de algo lo que se invierte en ello. Si quieres llegar lejos—convertirte realmente en un buen orador—debes esforzarte mucho. Pero el resultado valdrá más que lo que cuesta. Quizás el factor más importante para determinar si serás un orador eficaz o no sea la intensidad de tu deseo. Hace varios años leí un libro de Napoleon Hill, titulado “*Piense y hágase rico*”, que exponía los secretos del éxito de los hombres más ricos

de Estados Unidos. En conjunto, estos se resumían en un solo secreto: “Desea hacerte rico más que cualquier otra cosa en el mundo, y tendrás éxito”. Si logras alcanzar esa misma intensidad de deseo por el propósito mucho más elevado de *hablar en nombre del Maestro*, tu éxito estará prácticamente asegurado.

ACTIVIDADES

Uno de los objetivos de esta clase es que todos los estudiantes hablen en cada reunión. La experiencia oral es fundamental.

1. La primera sesión de la clase se dedicará a conocerse. Cada persona se pondrá de pie y se presentará al grupo. En un discurso breve de no más de dos minutos, deberá incluir la siguiente información:

- a. Nombre (pronunciado lenta y claramente, para que se pueda recordar).
- b. Dirección.
- c. Antecedentes generales (de dónde proviene, etc.).
- d. Tipo de trabajo.
- e. Intereses especiales de cualquier tipo.

2. A medida que avance el curso, será de gran valor que cada miembro de la clase conozca a los demás por su nombre. Durante los discursos introductorios, cada oyente deberá grabar en su memoria el nombre del orador. Al final de las presentaciones, el instructor puede poner a prueba la memoria de varios miembros de la clase para determinar el número de nombres recordados.

3. Después de que cada persona se haya presentado y contado sus antecedentes, pida a la clase que escriba una breve oración para cada uno, relacionando nombre y antecedentes, así:

- a. John Bright (estudiante): “John es el chico más brillante de su clase en Central High”.
- b. Bill Green (farmacéutico): “El verde es el color de todos los billetes de un dólar en la Farmacia Southside”.
- c. Frank Holland (conductor de autobús): “Francamente, no quiero ir a Holanda en autobús”.

4. En el Apéndice A encontrará un “Cuestionario de Historia Clínica”. Complételo cuidadosamente y entrégueselo a su instructor. Le guiará en sus necesidades y le ayudará a aprovechar al máximo el curso.

PÁNICO ESCÉNICO Y QUÉ HACER AL RESPECTO

“MAPACHE” John Smith comenzó a predicar después de alcanzar la edad adulta. Su primer sermón despertó un interés inusual para todos los que lo oyeron, pues en medio de él se detuvo abruptamente, se tambaleó al intentar continuar y, al darse cuenta de que había una puerta abierta junto al púlpito, huyó bruscamente en la noche. Tropezando en la oscuridad, cayó de cabeza, recuperó el equilibrio y tuvo el valor de regresar a la congregación y continuar su sermón hasta el final. ¿Qué le provocó este extraño comportamiento? Tenía pánico escénico.

No solo este predicador pionero, sino casi todos los oradores anteriores o posteriores han experimentado el miedo escénico de una u otra forma. A veces se presenta temblor en las manos, brazos, rodillas o todo el cuerpo. A menudo se presentan palpitaciones, aflujo de sangre al rostro, dificultad para respirar, voz temblorosa, con un tono de voz más agudo o más rápido al hablar, y el terrible olvido de lo que se ha planeado decir. Algunos han descrito sus sensaciones como “escalofríos que recorren la columna vertebral” o “se les pone la piel de gallina”. Siempre es el mismo enemigo: el miedo escénico.

Un biógrafo escribió sobre la primera toma de posesión de George Washington: “Estaba tan visiblemente perturbado que le temblaba la mano y la voz, que apenas se le entendía”. Abraham Lincoln sufrió de pánico escénico toda su vida. Cuando se levantaba para hablar, se quedaba paralizado y tenía una mirada distante y profética. Incluso Cicerón, quien vivió en el siglo antes de Cristo, experimentó pánico escénico y nos dejó testimonio de su lucha interior en palabras de Craso: “Pálido al comenzar un discurso, y tiemblo en cada miembro y en toda mi alma”. Se dice de Nathaniel Hawthorne que estaba empapado en sudor frío ante la sola idea de hablar en un banquete. John Dryden describió sus sensaciones: “Cada vez que hablo, un sudor frío me resbala por todas las extremidades como si me estuviera disolviendo en agua”. El artista, el músico, la estrella del béisbol, el actor, el amante, el solicitante de empleo—todos padecen la misma terrible enfermedad y siempre la han padecido. El cazador tiene “fiebre del ciervo” y la personalidad de la radio moderna tiene “miedo al micrófono”; pero la enfermedad es antigua.

Jon Eisenson define el problema de la siguiente manera: “Cuando el patrón de respuestas de un individuo es inadecuado para afrontar una situación, sufre pánico escénico”. (Jon Eisenson, *The Psychology of Speech* (New York: F. S. Crofts & Co., 1938), p. 264. Used by permission of Appleton-Century-Crofts, Inc). El pánico escénico es una manifestación de una emoción—probablemente el miedo—que surge de la dificultad para afrontar la situación. La clave del problema radica en que el miedo escénico proviene del temor a ser incapaces de afrontar una situación. Generalmente, el elemento principal de este miedo es un deseo instintivo de la aprobación de los demás y la sensación de no poder obtenerla. Tenemos miedo al fracaso, miedo a que se rían de nosotros, miedo a dar un espectáculo, miedo a no dar lo mejor de nosotros mismos.

William Norwood Brigance describe los aspectos físicos del miedo escénico de la siguiente manera:

El miedo escénico no es solo un estado mental. También es realmente físico, pues ahora entran en juego las misteriosas glándulas endocrinas, especialmente las suprarrenales y posiblemente también la tiroides. Cuando se envía el impulso a estas glándulas, inmediatamente se inyecta adrenalina (y posiblemente también tiroxina) en el torrente sanguíneo. Al mismo tiempo, se activa un gatillo que libera glucógeno (una forma especial de azúcar) del hígado al torrente sanguíneo. Cuando estas potentes secreciones llegan al corazón, este empieza a latir con fuerza. Cuando llegan al centro respiratorio del cerebro, empezamos a jadear. Cuando llegan a los vasos sanguíneos que van al cerebro, se contraen y sentimos mareo. Estos son los efectos obvios. Los efectos menos obvios son aún más profundos. La sangre se extrae de los órganos internos y se transfiere a los músculos externos—brazos, piernas, etc.—lo que ralentiza o detiene el proceso digestivo... La sangre se coagula con mayor facilidad. Los músculos de todo el cuerpo se tensan, y la tensión de los músculos de la garganta tiende a producir una voz áspera y constreñida. Las glándulas salivales dejan de secretar, la boca se reseca y se siente la lengua pastosa. En cambio, las glándulas sudoríparas aumentan la secreción, hasta que se forman gotas de sudor en la frente y la piel se humedece. Respirar, por supuesto, es difícil, ya que el flujo respiratorio es corto y entrecortado. Todo esto ocurre en el cuerpo de quien padece pánico escénico en su forma más extrema. En las formas más leves, el cuerpo sufre una menor cantidad de los mismos cambios y nos sentimos “ligeramente mareados”, tenemos leves sensaciones desagradables o simplemente estamos excitados y tensos. (William Norwood Brigance, *Speech: Its Techniques and Disciplines in a Free Society* (New York: Appleton-Century-Crofts, Inc., 1952), p. 62. Used by permission of Appleton-Century-Crofts, Inc).

CÓMO DOMINAR EL PÁNICO ESCÉNICO

Si bien es fundamental comprender a fondo qué es el pánico escénico y cuáles son sus causas, nuestra principal preocupación es qué hacer al respecto. Es posible que ahora esté firmemente convencido de que presenta todos los síntomas y de que la situación es desesperada. Nada más lejos de la realidad, ya que el pánico escénico tiene cura.

Por muy molestas y aterradoras que sean las manifestaciones externas del miedo escénico mencionadas, todas pueden desaparecer eliminando la causa principal: el miedo. Afortunadamente, existen varios pasos sencillos y efectivos que pueden eliminar este miedo.

1. Elige un tema interesante. ¿Has notado cómo un joven tímido pierde la timidez al hablar de algo que realmente le interesa? Pierde el miedo al hablar de béisbol, aeromodelismo o un campamento de verano. El mismo principio funciona con los adultos. Elige un tema que te haya interesado, que te venga a la mente con frecuencia, del que te guste hablar y del que sepas algo. Estarás tan interesado en lo que dices que olvidarás el miedo escénico. Elige tu propio tema; mejor aún, deja que el tema te elija a ti.

2. Domina el tema a fondo. Gran parte de la tensión nerviosa de un orador proviene del miedo a olvidar lo que ha planeado decir. A veces, proviene de saber que solo tiene un conocimiento superficial del tema y que realmente no aporta nada a su audiencia. En cualquier caso, un estudio minucioso solucionará la situación. Charles W. Lomas escribe:

Muchos de estos casos de pánico escénico severo son simplemente el resultado de una preparación inadecuada, a veces sin que el estudiante sea consciente de ello. Por ejemplo, puede que simplemente haya memorizado algo que no ha asimilado. La más mínima distracción puede destruir su conjunto de pistas, y no tiene suficiente conocimiento del material para reconstruirlas. O puede que haya forzado su preparación en el período inmediatamente anterior a la clase de oratoria, o puede que se haya cansado por las largas horas de preparación de la noche anterior. Al estudiante le parecerá que ha dedicado suficiente tiempo para dominar la situación del discurso. Pero la misma cantidad de tiempo, repartida en varios días, le proporcionará una comprensión mucho mejor del material y mayor seguridad ante el público. (Lomas, "Stage Fright," *Quarterly Journal of Speech*, 30:483).

Asegúrate de tener algo valioso que decir y, luego, asegúrate de tener bien presente el esquema. No es recomendable intentar memorizar una charla completa. Es fundamental conocer a fondo la secuencia de ideas que planeas utilizar. Memoriza solo el esquema.

3. Piensa en tu tema y tu público, no en ti mismo. Hay tres aspectos principales en los que la mente de un orador puede

descansar mientras habla: en su material, en el público o en sí mismo. Los buenos oradores suelen olvidarse de sí mismos mientras se concentran en su mensaje y en cómo lo recibe el público. Casi siempre es fatal empezar a pensar en uno mismo—en cómo vistes, en tu gramática, en tus gestos, en si tu discurso está teniendo éxito o no. “Olvídate de ti mismo” es un buen consejo en casi cualquier situación; es doblemente útil al hablar.

4. Usa la acción física al hablar. Se ha señalado que, cuando el miedo escénico se apodera de un orador, ciertas personas exudan adrenalina y otros estimulantes potentes en su torrente sanguíneo, preparándolo físicamente para correr o luchar; sin embargo, debe subirse a la plataforma y hablar. Con todo este combustible de alto octanaje en sus venas, está preparado para una acción física vigorosa, pero debe permanecer inmóvil. En consecuencia, le tiemblan las rodillas y las manos. Debe aprovechar este estímulo físico, y una buena manera de hacerlo es moverse con sentido por la plataforma y emplear gestos y movimientos corporales adecuados. Deja que el exceso de energía física te ayude a hablar en lugar de obstaculizarlo. Respirar profunda y regularmente, mientras estás sentado y después de empezar a hablar, es otra práctica muy valiosa. En todo esto, intenta relajarte. Piensa conscientemente en relajar los músculos del cuerpo. La mente tiene una gran influencia sobre los músculos.

5. Recuerda que cierta tensión nerviosa es necesaria para hablar bien. En lugar de lamentar sentir un estímulo nervioso externo, agrádeclo, pues es garantía de que no darás un discurso aburrido y apático. Los mejores oradores siguen sintiendo dicho estímulo incluso después de años de experiencia, y de él derivan un impulso y un entusiasmo que les impiden ser apáticos y desganados. Por supuesto, la práctica les ha dado control de la tensión, que dirigen hacia fines constructivos en lugar de destructivos. En lugar de dejarse llevar por el miedo escénico, úsalo como una ayuda para alcanzar la cima de la buena oratoria.

6. Habla en cada oportunidad, pues la experiencia genera confianza. Casi cualquier experiencia nueva puede generar miedo. La manera de eliminar esta posibilidad es transformar las nuevas experiencias en antiguas lo más rápido posible. La tensión nerviosa se siente con mayor intensidad en la juventud o en las primeras apariciones públicas. Tras unas cuantas docenas de apariciones, las aprensiones previas empiezan a parecer bastante ridículas. En aquel momento no lo eran en absoluto, pues hasta que la práctica genera confianza, es natural cierta incertidumbre. Haz lo que temes hacer y registra tus experiencias exitosas. Acepta cualquier invitación a hablar, pues cuanto más hables, más rápido te resultará una experiencia fácil y placentera.

UN RECURSO ESPECIAL PARA SUPERAR EL MIEDO

Quien usa sus talentos en la obra del Señor tiene toda la razón para sentirse plenamente seguro de que está a la altura de cualquier tarea que el Señor le encomiende. Los primeros capítulos del libro del Éxodo describen a Moisés como tan tímido y temeroso que ofrece una tras otra excusas para persuadir a Dios de no recurrir a él para la gran obra que debe realizarse. Finalmente: “Entonces dijo Moisés a Jehová: ¡Ay, Señor! nunca he sido hombre de fácil palabra, ni antes, ni desde que tú hablas a tu siervo; porque soy tardo en el habla y torpe de lengua. Y Jehová le respondió: ¿Quién dio la boca al hombre? ¿o quién hizo al mudo y al sordo, al que ve y al ciego? ¿No soy yo Jehová? Ahora pues, vé, y yo estaré con tu boca, y te enseñaré lo que hayas de hablar. Y él dijo: ¡Ay, Señor! envía, te ruego, por medio del que debes enviar. Entonces Jehová se enojó contra Moisés, y dijo: ¿No conozco yo a tu hermano Aarón, levita, y que él habla bien? Y he aquí que él saldrá a recibirte, y al verte se alegrará en su corazón. Tú hablarás a él, y pondrás en su boca las palabras, y yo estaré con tu boca y con la suya, y os enseñaré lo que hayáis de hacer.” (Éxodo 4:10-15).

Dios creó a Moisés como Él quería que fuera, y Moisés era plenamente capaz de realizar las tareas que Dios le encomendó. Lo mismo ocurre con nosotros. Dios nos creó, y somos capaces de hacer lo que Él desea que hagamos.

Salgamos con plena confianza a hacer lo que el Señor quiere que se haga. Manténgase firme, mire al público a los ojos, crea en sí mismo y luego pónganse manos a la obra. Cuando David cruzó el valle para enfrentarse a Goliat, afortunadamente olvidó pensar en sí mismo y sus debilidades, y pensó en el poder de Dios y la obra que debía hacerse.

ACTIVIDADES

1. En un discurso breve, dé instrucciones detalladas para llegar a un destino determinado. Imagine que sus oyentes son desconocidos en la comunidad y han pedido ayuda para llegar a una atracción turística, un edificio público o una estatua.
2. Haga un discurso breve sobre “Mi experiencia más embarazosa”.

HACIENDO LOS ANUNCIOS

EN LA MAYORÍA DE LOS SERVICIOS de adoración, llega un momento en que alguien debe ponerse de pie y hacer los anuncios necesarios. Si bien es deseable minimizarlos, es casi imposible eliminarlos. Por lo general, es mejor hacerlos en el momento en que menos interrupciones causen durante el culto, y que una persona bien capacitada los haga de forma clara, concisa y enfática. El momento ideal es al comienzo del servicio: entonces no estorban ni interrumpen el culto. Probablemente, el siguiente mejor momento sea justo antes del himno y la oración de cierre.

El hombre que hace los anuncios es más importante que su lugar en el servicio. Si está nervioso o mal preparado, puede causar un daño casi irreparable al espíritu de adoración. Debe sentirse cómodo con la gente y ante el público. Debe tener un dominio de las palabras superior al promedio, tanto al seleccionarlas como al pronunciarlas. Debe vestir de manera pulcra pero discreta, y pasar desapercibido en la medida de lo posible.

FUNDAMENTOS ESENCIALES PARA UNOS BUENOS ANUNCIOS

Al tener en cuenta ciertos aspectos básicos, quien realiza los anuncios mejorará enormemente su calidad.

1. Entienda los hechos. Qué perturbador puede ser cuando el locutor no recuerda si la reunión especial está programada para el martes o el jueves por la noche, y cuando no está seguro de si comenzará a las 7:30 o a las 7:45. El primer requisito es estar—completamente seguro—de todos los hechos.

2. Entienda el propósito. ¿Qué quiere que la audiencia entienda? ¿Qué quiere que sienta la audiencia? ¿Qué quiere que haga la audiencia? A menos que tenga una idea clara del propósito, su anuncio probablemente será vago y sin vida: tendrá poca respuesta.

3. Enfaticé los hechos vitales. Se debe dar especial énfasis a los hechos clave para que se recuerden. Una de las mejores maneras de enfatizar es mediante la repetición. La Compañía Coca-Cola ha gastado millones de dólares en repetirnos una y otra vez sobre “la pausa que refresca”. Otras maneras de asegurar el énfasis son aumentando o disminuyendo el volumen, haciendo una pausa o subiendo o bajando el tono—El punto es enfatizar los hechos claves.

4. Hable de forma que todos puedan oír y entender. Para el oyente, no hay nada peor que oír una palabra aquí y allá, pero no captar la esencia de lo que dice el orador. Para que todos oigan, debe haber *suficiente volumen* y *suficiente proyección de voz*. Un auditorio tenía un letrero permanente en la pared del fondo, justo frente al orador: “Recuérdame en el asiento trasero”. Para que te entiendan, debes tener buena *articulación* y *enunciación*. Cómo lograr esto se discutirá en capítulos posteriores sobre producción de voz.

5. Sea breve. Casi siempre los anuncios toman más tiempo del necesario. Una preparación cuidadosa será de gran ayuda. Idealmente, quien los haga debería tenerlos a mano el día anterior. Si es un día frío, al menos una hora antes.

ACTIVIDADES

A continuación, se presentan varias selecciones cuidadosamente seleccionadas que le ayudarán a desarrollar una articulación y enunciación adecuadas. Mediante la lectura atenta y diaria de estos materiales en voz alta, ante un oyente atento y cooperativo, el hablante promedio mejorará su habilidad de forma casi increíble. Pruébelo y verá.

1. Para evaluar los hábitos de lectura de una persona, las siguientes preguntas suelen ser útiles:

- a. ¿Tiene la voz un tono anormalmente agudo o grave?
- b. ¿Tiene la voz una calidad áspera, metálica, nasal, desagradable o musical y agradable?
- c. ¿El tono es fino y débil, o pleno y resonante?
- d. ¿Se detecta un ceceo o un silbido?
- e. ¿La enunciación es lo suficientemente aguda o es descuidada y forzada?
- f. ¿Abre la boca lo suficiente con una acción flexible y controlada de los músculos labiales, o habla el estudiante “entre dientes” con poco movimiento de los músculos labiales?
- g. ¿Los sonidos vocálicos son entrecortados, fragmentados o plenos y adecuadamente prolongados?
- h. ¿La respiración fluye con facilidad y con la duración suficiente para un buen fraseo, o es tan incontrolable que se interrumpe en momentos inoportunos?
- i. ¿Se repite una y otra vez un patrón de tonos, lo que genera monotonía, o hay una variación considerable?
- j. ¿Se subordinan las palabras sin importancia, o se les da a todas casi el mismo valor, lo que dificulta que el público asimile el pensamiento?
- k. ¿Hay expresión emocional presente o ausente?
- l. ¿Parece el orador reflexionar sobre lo que dice o simplemente lee las palabras?

- m. ¿La expresión vocal indica una transición entre pensamientos, o la falta de transición causa monotonía?
- n. ¿El orador usa un ritmo uniforme o varía su ritmo?
- o. ¿El orador se apresura al hablar, o su ritmo básico permite a sus oyentes tiempo para asimilar el pensamiento?
- p. ¿El orador concluye con su conclusión?
- q. ¿La actitud del orador es rígida y fría, o cálida y amigable?

2. Practica la selección de sonidos básicos del español en la siguiente lectura:

ARTHUR, LA RATA JOVEN

Hace mucho tiempo, había una rata joven llamada Arthur que nunca se decidía. Cuando sus amigos le pedían que saliera a jugar con ellos, respondía con indiferencia: “No lo sé”. No intentaba decir ni sí ni no. Siempre eludía tomar una decisión específica. Su orgullosa tía Helen lo regañó. “Mira”, dijo. “Nadie te va a ayudar ni cuidar si sigues así. No tienes más mente que una brizna de hierba”. Esa misma noche se oyó un estruendo fuerte, y en la brumosa mañana, unos hombres entusiastas—con veinte niños y niñas—se acercaron a caballo y observaron detenidamente el granero derrumbado. Uno de ellos retiró una tabla rota y vio una rata joven aplastada, casi muerta, medio dentro y medio fuera de su madriguera. Así, al final, el pobre haragán recibió su merecido. Curiosamente, su tía Helen se alegró. “Odio esos bichos tan pegajosos y aceitosos”, dijo ella.

3. Practique oraciones que enfatizen ciertos sonidos (aquellos que, después del inicio, se indican con mayúscula):

- a. Como todo lo que veo que me atrae.
- b. Si alguno de los muchos aquí presentes está interesado, puede volver a entrar en la casa embrujada.
- c. La vejez disipará los temores que la incapacidad del pensamiento juvenil puede generar como inequívocamente imposibles.
- d. Que el huevo eclosione primero.
- e. Por fin, el hombre impecablemente vestido llegó al banquete.
- f. Después de que Tanya pidiera que la presentaran al amo, pasó rápidamente.
- g. El padre permaneció tranquilo durante la alarmante exhibición.
- h. La tela había sido comida por las polillas.
- i. Arañó y arañó, y el espantoso sonido de sus gritos angustió a su suegra.
- j. Se puede decir que todos los que obedecen siguen y disfrutan de la compañía de los demás.
- k. Guardó la falda de lana y sacó la que estaría más fresca.
- l. El agua se filtró en la canoa donde el muchacho insensato había hecho el agujero.

- m. El sol nos pareció doblemente brillante esa mañana.
- n. Justo en el momento en que reunió el coraje suficiente para ofrecerse como voluntario, sonó un disparo que lo asustó de nuevo.
- o. Temprano en la mañana, la chica regresó para llevarle el abrigo de piel al sastre.
- p. El sastre anotó el patrón para intentar tomar las medidas.
- q. El niño pisó el aceite y se molestó mucho.
- r. En su ira, arrojó la plebeya al fuego.
- s. El dolor de cabeza lo cansaba y hacía que pareciera fatigado.
- t. Allí, mientras bajaba la escalera, la heredera tuvo cuidado de aparentar lo que debía.

4. Practica oraciones que enfatizen los sonidos consonánticos:

- a. Había varios policías cerca de la casa.
- b. La gran zona desértica siempre es estéril.
- c. Una campaña de susurros difundirá una historia por todas partes.
- d. Después de mirar por la ventana, se alejó lentamente.
- e. Creo que un amigo fiel vale más que cualquier otra cosa.
- f. Si van juntos, yo puedo ir con ellos.
- g. El barco fue arrastrado a la orilla y se aplastó contra las rocas.
- h. Fue engañado por la ilusión de un espejismo.
- i. Un comentario casual de un profesor puede causar muchos problemas.
- j. La locomotora gigante está sostenida por un enorme tren de aterrizaje.
- k. Ese pueblo está en un hermoso valle al oeste.
- l. En el prado oscuro escuchó el canto de un pájaro solitario.
- m. La mayor parte de la compañía se había ido antes de que llegáramos.
- n. Esa no es razón suficiente para su acción.
- o. Las campanas resonantes tocaron la melodía de una vieja canción.
- p. El lago a la luz de la luna se ve fresco y acogedor.
- q. Se lastimó el hombro con las rocas que sobresalían sobre su cabeza.
- r. Finalmente rió y se fue sin decir palabra.
- s. En la misma orilla del río hay una gran cueva.
- t. No puedo irme ahora porque debo leer este libro.
- u. El juego apenas comenzaba cuando se lesionó la pierna.
- v. Si uno pone manzanas en un lugar fresco, se mantienen frescas.
- w. El niño logró matar a un conejo con un garrote.

5. Trabalenguas y otros ejercicios para aumentar la flexibilidad de la lengua y los labios:

- a. Peter Piper, el pimentero, cogió un montón de pimientos encurtidos. Un montón de pimientos encurtidos cogió Peter Piper, el pimentero. Si Peter Piper, el pimentero, cogió un montón de pimientos encurtidos, ¿dónde está el montón de pimientos encurtidos que cogió Peter Piper, el pimentero?
- b. Theophilus Thistle, el cernidor de cardos, cernió un saco de cardos con la yema del pulgar. Un saco de cardos cribó Theophilus Thistle, el cernidor de cardos. Theophilus Thistle, el cernidor de cardos con éxito, al cernir un cedazo lleno de cardos sin cernir, metió tres mil cardos con la yema del pulgar.
- c. Seis retoños largos, delgados y esbeltos.
- d. Algy se encontró con un oso. El oso estaba abultado y el bulto era Algy.
- g. Diez pequeños niños tristes, tratando de entrenar sus lenguas para trinar.
- f. El andrajoso bribón corrió alrededor de la escarpada roca.
- g. Susan vende conchas marinas en la orilla del mar.
 - h. La-le-li-lo-lu,
Na-ne-ni-no-nu,
Da-de-di-do-du,
Ta-te-ti-to-tu,
Ra-re-ri-ro-ru,
Ba-be-bi-bo-bu,
Ma-me-mi-mo-mu,
Pa-pe-pi-po-pu,
Wa-we-wi-wo-wu,
Sa-se-si-so-su,
Za-ze-zi-zo-zu.

6. Anuncios típicos de la iglesia para la práctica:

- a. Deseamos dar la bienvenida a quienes nos visitan hoy y extenderles una cordial invitación para que regresen cuando sea posible.
- b. Lamentamos informarles de la grave enfermedad de la Sra. Raymond Mathews, miembro de esta congregación. Se encuentra en la habitación 404 del Hospital Central. Aunque no se permitirán visitas durante unos días, estamos seguros de que agradecerán nuestras oraciones, tarjetas y flores.
- c. El martes por la noche, los jóvenes de secundaria y universidad visitarán el Hogar de Ancianos Rest Haven. Se realizará un breve servicio religioso para estas personas mayores, la mayoría de las cuales están confinadas permanentemente. Los jóvenes se reunirán a las 7:00 p. m. en la iglesia.
- d. Recuerden el horario habitual de servicios para la próxima semana. El tema del sermón del servicio vespertino del domingo a las 7:30 p. m. será “El propósito de Dios para el hombre”. La reunión de oración se llevará a cabo el miércoles a las 7:30 p. m. Tiene una invitación especial para asistir a ambos servicios.

LEYENDO LA BIBLIA

NADA ES MÁS VITAL en un servicio de adoración que la lectura eficaz de la Biblia, pues cuando se leen las Escrituras, Dios habla a los hombres. Sin embargo, a menudo se lee la Biblia de una manera descuidada e irreflexiva que no logra captar la atención de la congregación. Como consecuencia, la lectura suele relegarse a un segundo plano en el servicio de adoración. Es reconfortante descubrir que, incluso en este siglo XX, muchos servicios de adoración dominicales en Inglaterra incluyen la lectura de un capítulo completo del Antiguo Testamento y otro del Nuevo Testamento. No solo se necesita una mayor atención a la lectura pública de la Biblia, sino también una mayor capacitación en la lectura oral debido a su gran valor para el culto familiar y el estudio devocional personal. Sería difícil encontrar una imagen más hermosa que la de una familia —padre, madre e hijos— sentados alrededor de la chimenea en la sala, con el padre leyendo la Biblia abierta.

Quien aspire a leer la Biblia en público debería conseguir un volumen que contenga el Antiguo y el Nuevo Testamento en una tipografía clara y nítida, práctica para la lectura en público. Debe ser un libro resistente, resistente al uso prolongado y constante. La versión Reina Valera 1960 (Autorizada) o la Biblia de las Américas es una opción inteligente en cuanto al texto. La versión Reina Valera 1960 es probablemente la más hermosa y tiene la ventaja de ser la más familiar para el oyente promedio. La Biblia de las Américas es más precisa y su redacción se ajusta más al uso actual, pero conserva el estilo sagrado y los elementos de sonido que recuerdan al oyente que la Biblia es un libro sagrado. Las traducciones en lenguaje moderno deberían utilizarse solo para complementar estas versiones básicas.

ESBOZO HISTÓRICO DE LA LECTURA DE LA BIBLIA

La lectura pública de la Biblia es una costumbre antigua. En la antigüedad, Josué reunió a toda la población de Israel en el anfiteatro natural entre el monte Ebal y el monte Gerazim, en Samaria, y “leyó todas las palabras de la ley, las bendiciones y las maldiciones, conforme a todo lo que está escrito en el libro de la

ley. No hubo palabra alguna de todo cuanto mandó Moisés, que Josué no hiciese leer delante de toda la congregación de Israel, y de las mujeres, de los niños, y de los extranjeros que moraban entre ellos.” (Josué 8:34-35). Cada reforma sucesiva estuvo asociada con la lectura pública de “la Ley”. En la época de Nehemías y Esdras, “leían en el libro de la ley de Dios claramente, y ponían el sentido, de modo que entendiesen la lectura.” (Nehemías 8:8). En las sinagogas, con la lectura pública de las Escrituras, toda la ley se leía en unos tres o tres años y medio. En Nazaret, Jesús entró en la sinagoga el día de reposo, como era su costumbre, y se levantó para leer la lección señalada para ese día (Lucas 4.16-17).

Las asambleas de los primeros cristianos a menudo se centraban en la lectura de las Escrituras. Como escribió Justino Mártir en “La Primera Apología”:

Y en el día llamado domingo, todos los que viven en ciudades o en el campo se reúnen en un solo lugar, y se leen las memorias de los apóstoles o los escritos de los profetas, hasta que el tiempo lo permite; luego, cuando el lector termina, el presidente instruye verbalmente y exhorta a imitar estas buenas obras. Luego todos nos levantamos juntos y oramos. (Justin Martyr and Athenagoras, *Writings*, trans. By Dads, Reith, and Pratten, p. 65).

La pobreza de los primeros cristianos, el alto costo de los manuscritos y la incapacidad de muchos en la iglesia primitiva para leer, hicieron de la lectura frecuente de las Escrituras una parte necesaria del servicio.

Durante mil quinientos años no hubo una Biblia impresa. Los manuscritos se copiaban una y otra vez, y se desgastaban por el uso frecuente. Incluso en la época de Shakespeare, una Biblia valía tanto como una granja grande, y pocos podían poseer las Escrituras completas. La Biblia a menudo se encadenaba a un atril o escritorio, para que las personas devotas pudieran leer a diversas horas del día. Sin duda, los lectores a menudo se ofrecían como voluntarios para leer en voz alta a grupos de personas. Es posible que de esta manera Shakespeare adquiriera su conocimiento de la Biblia.

IMPORTANCIA DE LA LECTURA DE LA BIBLIA

Al dirigirse a un grupo de jóvenes ministros, William M. Taylor dijo:

La lectura no debe subordinarse a su sermón, sino que su sermón debe subordinarse a él. De hecho, el éxito de su predicación estará asegurado, en gran medida, cuando haya animado a los oyentes a escudriñar las Escrituras... pero si,

en su tratamiento público de la Palabra de Dios, son apáticos y mecánicos, no podrán aspirar a interesar a nadie en su estudio. Se dice que el elocuente McAll, de Manchester, Inglaterra, dijo: “Si el Señor hubiera designado dos oficiales en su Iglesia, uno para predicar el Evangelio y el otro para leer las Escrituras, y me hubiera dado a elegir entre ellos, habría elegido ser lector de la Palabra inspirada de Dios”. Y con tal opinión, no nos sorprende saber que sobresalió en ese ejercicio; Es más, no es improbable que su profunda reverencia por la Biblia, tan manifiesta, contribuyera en gran medida al poder de sus discursos. (Taylor, *The Ministry of the Word*, p. 220).

Dado que la lectura de las Escrituras es la manera en que Dios se comunica con los hombres, el lector tiene la sagrada responsabilidad de leer correcta y adecuadamente. La lectura de la Biblia debe, en cierto sentido, significar la interpretación del Espíritu y la Voluntad Divinos para los corazones de los hombres. Como escribe S. S. Curry:

Un hombre puede estar en lo alto de una montaña y, con un pequeño espejo, proyectar el reflejo del gran sol hacia el valle que se extiende a sus pies. El pequeño destello de luz puede llevar un mensaje a sus amigos o ser una señal para una guarnición lejana. Así, el alma individual puede reflejar el Sol de soles. Un lector puede reflejar, mediante la voz, a otras almas la vida de lo Divino. El pequeño espejo puede parecer totalmente inadecuado, pero puede reflejar el sol. Cuando la Biblia se lee con autenticidad y sencillez, ningún arte es más sublime, nada conmueve más profundamente los corazones de una congregación. (Curry, *Vocal and Literary Interpretation of the Bible*, pp. 12-13).

Conseguir a una persona cualificada para una labor tan elevada como la lectura de la Biblia no es fácil. Como dijo Francis G. Peabody:

¿Cuáles son los requisitos para... leer? Son de dos tipos. Por un lado, están los dones no enseñados de discernimiento, refinamiento, sabiduría, modestia y compasión. Ningún profesor de elocución puede convertir a un hombre frívolo, consecuente, presuntuoso o sentimental en un lector eficaz de la Biblia. La lectura es una extraordinaria revelación del carácter; y a muchos ministros les sorprendería saber con qué precisión su lectura de la Biblia delataba afectación, dureza, indolencia o vanidad. Por otro lado, hay muchos rasgos de la lectura eficaz de la Biblia que una persona dócil puede adquirir fácilmente. Se le puede salvar de la artificialidad, corregir sus errores, disciplinarlo en un uso

racional de la voz, impedirle emplear la nariz o la garganta como órganos de expresión y, más que todo, animarlo a esforzarse y a avergonzarse de presentarse ante su congregación con un pasaje bíblico no estudiado, pronunciado vacilantemente o mal entendido. (As quoted in *ibid.*, pp. xvi-xvii).

ENTENDIENDO LA BIBLIA

Es obvio que una persona puede hacer poco para guiar a otros a la comprensión de un pasaje de las Escrituras hasta que él mismo comprenda su mensaje. A continuación, se presentan varias preguntas sencillas que ayudarán a comprender la Biblia:

1. ¿A quién se escribió el pasaje? La Biblia consta de sesenta y seis libros separados, escritos a lo largo de más de mil cuatrocientos años. Varias secciones se aplican principalmente a los patriarcas, a la nación hebrea, a los apóstoles o a los cristianos en general. Es importante conocer cualquier pasaje, ya sea que trate de la Era Patriarcal, la Era Mosaica o la Era Cristiana. Solo quien “divida correctamente las Escrituras” puede aspirar a comprenderlas.

2. ¿Quién habla? No solo el Señor, sino que, de vez en cuando, otros hablan en las páginas de la Biblia. La esposa de Job insta a su angustiado esposo a “maldecir a Dios y morir”, pero esto no es la “palabra de Dios”. El diablo habla; los seres humanos expresan sus opiniones; el Señor habla. Obviamente, es necesario leer el contexto antes de poder evaluar adecuadamente lo que se dice.

3. ¿Cuál es el propósito del pasaje? ¿Es una narración simple? ¿Es una profecía? ¿Es un mandato? ¿Es figurativo? ¿Es literal? Solo entendiendo el propósito general del pasaje se puede comprender adecuadamente el mensaje específico. Al leer la Biblia a otros, se deben dejar de lado las teorías y los prejuicios personales, ya que estos impiden esa actitud dócil hacia la Biblia, esencial para un sentimiento genuino y una expresión natural y auténtica. La actitud del lector debe ser: “Habla, Señor, tu siervo escucha”.

LEA CON NATURALEZA Y SENCILLEZ

Tras una comprensión profunda del pasaje, el siguiente aspecto fundamental tiene que ver con un estilo de lectura natural, genuino y sencillo. Uno de los mayores obstáculos para una lectura eficaz de la Biblia es la adopción de un tono “artificialmente sagrado”. La despreocupación o la dejadez, por un lado, y el exceso de arte, por otro, son enemigos gemelos de la

buena lectura. Las sugerencias de S.S. Curry son útiles en este sentido:

Imagine que le piden que lea una carta de una madre a un hijo ciego. ¿Se esforzará por demostrar su capacidad de elocución, su fina pronunciación y su superior comprensión? ¿Se esforzará por cautivar y fascinar a quien no piensa en usted, sino en su madre, o intentará captar su atención mediante peculiares inflexiones técnicas, para proyectar en las palabras de la madre significados que le son propios? Al contemplar ese rostro serio, recuerde que la carta tocará fibras más profundas de las que usted puede alcanzar. Hay vínculos entre ese niño ciego y su madre con los que no tienes nada que ver. Con la mayor sencillez, con la veracidad más directa, con la mínima experiencia personal, con menos expresión personal que nunca, intentarás transmitirle el mensaje que para él es sagrado. (*Ibid.*, p.14).

Dwight L. Moody, el conocido evangelista, contó la historia de un padre y un hijo que se distanciaron. El hijo abandonó el hogar furioso y se fue al Oeste. Años después, el padre le dijo a un amigo que iba al Oeste: “Si alguna vez encuentras a mi hijo, dile que todavía lo amo”. El amigo finalmente encontró al hijo en un garito de juego, le dijo que tenía un mensaje de su padre y lo llamó para que estuvieran solos. El niño fruncía el ceño, pues esperaba oír que lo habían desheredado. El hombre dijo: “Tu padre me pidió que te dijera que todavía te ama”. Eso hizo que el hijo cambiara de opinión. Se ablandó y regresó a casa.

¿Cómo dirías esa frase? ¿Con voz fuerte y áspera? ¿En un esfuerzo por imitar al padre? No, lo dirías con calma, sencillez y sinceridad.

TIPOS PRINCIPALES DE MATERIAL BÍBLICO

Para desarrollar la habilidad de lectura en público, es útil dividir las Escrituras en sus tipos básicos. Las siguientes divisiones siguen, en general, el modelo de Curry:

1. Narrativa — “la narración de una historia”. La capacidad de contar una historia requiere lo que generalmente se denomina imaginación histórica: la capacidad de visualizar la situación original y los personajes, y sentir como ellos sintieron. Es útil conocer las costumbres y la vestimenta, el entorno geográfico y la época. Una historia debe tener espíritu y vida, y el evento u objeto fundamental debe ser retratado con tanta viveza que las partes secundarias queden relegadas a un segundo plano. Pasajes sugeridos para practicar: (a) el relato del diluvio (Génesis 6, 7 y 8); (b) la historia de Naamán, 2 Reyes 5; (c) la historia del

nacimiento de Cristo, Lucas 2; (d) el viaje de Pablo a Roma, Hechos 27 y 28.

2. Didáctico — “aquello que pretende enseñar o instruir”. Dado que el propósito principal de los pasajes didácticos es la enseñanza, la explicación y la instrucción, son principalmente intelectuales. Apelan a la razón más que a las emociones o los sentimientos. Su principal obligación es aclarar el pensamiento. Pasajes sugeridos para la práctica: (a) Proverbios de Salomón; (b) Romanos 12; (c) 1 Corintios 11:17-34; (d) Santiago 2:14-3:12.

3. Oratoria — “aquello que se pronunció originalmente como un discurso público”. Uno de los principales factores que distinguen este tipo de pasaje de otros es su profunda convicción. Generalmente, hay un sentimiento profundo y un fuerte énfasis. El estilo de lectura debe ser conversacional, pero también debe tener un fuerte énfasis para mostrar las profundas convicciones. El estilo también debe ser directo y personal. Pasajes sugeridos para practicar: (a) Discurso de despedida de Josué, Josué 24; (b) Sermón del Monte de Cristo, Mateo 5, 6 y 7; (c) Sermón de Pedro en Pentecostés, Hechos 2:14-36; (d) Discurso de Pablo en Atenas, Hechos 17:22-31.

4. Alegoría — “aquello que contiene, en una historia figurativa, un significado metafóricamente implícito pero no expreso”. Las parábolas del Señor encajan en esta clasificación. En ellas, Jesús presentó historias sencillas y comprensibles que tenían un significado espiritual más profundo para los oyentes lo suficientemente maduros como para comprenderlas. El habla alegórica también sirve para presentar una verdad más o menos abstracta de forma vívida y objetiva, donde se puede recordar con mayor facilidad. Pasajes sugeridos para practicar: (a) 2 Samuel 12:1-7; (b) Eclesiastés 12:1-8; (c) Mateo 13; (d) Gálatas 4:21-31.

5. Diálogo — “aquello que, ya sea en prosa o en verso, retrata la vida o el carácter mediante el diálogo y la acción”. Muchas veces las Escrituras recurren a la conversación para presentar la verdad de forma vívida e interesante. El lector de estos pasajes no intenta imitar a los oradores con acciones y voz, sino que sugiere sus personalidades mediante cambios moderados de voz. Pasajes sugeridos para practicar: (a) Génesis 3; (b) 2 Crónicas 10; (c) el libro de Job; (d) Marcos 12:13-34.

6. Poesía — “Lo que, ya sea cantado o no, generalmente se compone en estrofas, expresa el sentimiento del poeta más que incidentes o eventos externos”. Este tipo de pasaje refleja los sentimientos más profundos y fuertes del corazón humano. Requiere que el lector se sumerja en el estado de ánimo y lo comunique a sus oyentes mediante la inflexión, la calidad de la voz, el ritmo y la velocidad. Los pasajes poéticos de la Biblia

deben leerse con mayor lentitud y detenimiento que otros pasajes. Pasajes sugeridos para practicar: (a) Éxodo 15:1-19; (b) el libro de Job; (c) los Salmos; (d) el Cantar de los Cantares.

FALTAS COMUNES EN LA LECTURA

Entre las faltas comunes en la lectura pública de la Biblia se encuentran las siguientes:

1. Preparación inadecuada.
2. Falta de introducción.
3. Incomprensión del mensaje.
4. Falta de sinceridad.
5. No prestar atención a la puntuación.
6. Demasiada actividad física.
7. Perder el hilo.
8. Desconocimiento del lugar.
9. Voz inexperta.
10. Demasiado rápido.

ACTIVIDADES

1. Que cada miembro de la clase elija un pasaje bíblico de diez a quince versículos, lo estudie con atención, practique su lectura en voz alta y luego lo presente ante la clase.
2. Después de cada presentación, que los miembros de la clase utilicen los materiales de este capítulo bajo la guía del instructor para evaluar la lectura de forma instructiva y útil.

ENSÉÑANOS A ORAR

UNA ACTIVIDAD DE ORATORIA en la que los cristianos suelen participar es dirigir la oración pública. En algunos aspectos, esto es más difícil que hacer anuncios o leer la Biblia. En una ocasión, los apóstoles se acercaron a Jesús con la petición: “Señor, enséñanos a orar” (Lucas 11:1). Estos hombres religiosos maduros sintieron la urgente necesidad de aprender más sobre la oración. Es justo que nosotros también estudiemos el arte de formular una oración aceptable. En nuestros días, son pocos los hombres que no necesitan estudiar la oración, y especialmente el arte de dirigir oraciones públicas eficaces y bíblicas. No hay mejor lugar para comenzar este estudio que la respuesta de Jesús a sus discípulos.

CUANDO OREN

“Y cuando ores, no seas como los hipócritas; porque ellos aman el orar en pie en las sinagogas y en las esquinas de las calles, para ser vistos de los hombres; de cierto os digo que ya tienen su recompensa. Mas tú, cuando ores, entra en tu aposento, y cerrada la puerta, ora a tu Padre que está en secreto; y tu Padre que ve en lo secreto te recompensará en público. Y orando, no uséis vanas repeticiones, como los gentiles, que piensan que por su palabrería serán oídos. No os hagáis, pues, semejantes a ellos; porque vuestro Padre sabe de qué cosas tenéis necesidad, antes que vosotros le pidáis. Vosotros, pues, oraréis así: Padre nuestro que estás en los cielos, santificado sea tu nombre. Venga tu reino. Hágase tu voluntad, como en el cielo, así también en la tierra. El pan nuestro de cada día, dánoslo hoy. Y perdónanos nuestras deudas, como también nosotros perdonamos a nuestros deudores. Y no nos metas en tentación, mas líbranos del mal; porque tuyo es el reino, y el poder, y la gloria, por todos los siglos. Amén.” (Mateo 6:5-13)

En el texto anterior se destacan los siguientes principios:

1. No debemos orar para ser vistos por los hombres.

Para que una oración sea aceptable, debe estar diseñada para los oídos del Señor y no para los oídos de los hombres. En este punto, el cristiano promedio se enfrenta a una de sus pruebas

más severas. Es muy difícil presentarse ante una congregación y formular una oración apropiada para todo el grupo, pero casi olvidar que la audiencia está presente. Es probable que la atención del orador se centre en cuestiones de gramática, estructura de las oraciones, elección de palabras, pertinencia de las ideas expresadas y, sobre todo, en lo que la gente pensará de la oración, mientras que todas estas cosas deberían eliminarse por completo. Una oración pública exitosa solo puede dirigirse cuando la mente del líder está llena de las necesidades de la gente y de expresarlas al Padre celestial todopoderoso y amoroso, quien puede y quiere ayudarlas.

2. No debemos usar vanas repeticiones al orar. La repetición sin sentido de ciertas palabras y frases hechas es una abominación para el Señor. Simplemente significa que quien las usa ha “apagado su mente” sin “apagar su lengua”. Aunque cualquier patrón verbal puede orarse con atención, es muy probable que las expresiones trilladas que siguen hayan perdido su significado para la mayoría de nosotros: “Nuestro Padre celestial, omnisciente y siempre adorado”, “No oramos solo por nosotros mismos, sino por todos aquellos por quienes es nuestro deber y privilegio orar, en todo el mundo”, “Bendice a tus siervos que ministran en todas partes”, “Finalmente, sálvanos, si hemos sido hallados fieles hasta el fin, y te daremos toda la alabanza, porque es suficiente”. Estas y otras expresiones similares deben usarse con más atención y solo cuando estemos seguros de que dicen exactamente lo que queremos decirle al Señor. La repetición no está mal. En la parábola de la viuda importuna (Lucas 18), Cristo nos anima a seguir clamando al Señor por lo que necesitamos; pero nunca hay lugar para *vanas repeticiones*.

3. Debemos seguir el patrón de la oración modelo. La oración que Cristo usó al enseñar a sus discípulos a orar no es un ritual establecido que se repita una y otra vez, sino un modelo perfecto de cómo deberían ser nuestras oraciones. Es un modelo por su *brevidad*, pues contiene solo sesenta y nueve palabras y se puede recitar en menos de un minuto. Es un modelo por su *alcance*, pues aborda asuntos tanto espirituales como físicos. Es un modelo por su *sencillez*, pues no hay palabra que un niño no pueda entender. Es un modelo por su *franqueza*, pues no hay expresiones vagas ni altisonantes.

LA ORACIÓN MODELO

“Padre nuestro que estás en los cielos”. Esta oración se dirige a Dios, creador del universo, pero enfatiza su paternidad y, por ende, su preocupación por sus hijos.

“Santificado sea tu nombre”. El segundo elemento de la oración es la alabanza y adoración a Dios. Demasiadas oraciones se llenan casi exclusivamente de peticiones de las bendiciones que vengan de parte de Dios. Se necesita mucha más alabanza y adoración en nuestras oraciones.

“Venga tu reino”. Cuando Jesús enseñó esta oración a sus discípulos, el reino, la iglesia, aún no había llegado. Esta frase sin duda incluye su profunda preocupación por que los planes para el establecimiento de la iglesia en Pentecostés se llevaran a cabo sin obstáculos. En su significado más profundo y permanente, la frase expresa el deseo de que el reino de Cristo llegue a los corazones de todos los hombres y a todos los continentes a lo largo de todos los tiempos. En este sentido más amplio, sigue siendo apropiado que los cristianos oren: *“Venga tu reino”*.

“Hágase tu voluntad, como en el cielo, así también en la tierra”. Después de tres declaraciones sobre las cosas celestiales, la oración dedica las cuatro restantes a asuntos terrenales. Quien ora sinceramente esta parte de la oración se compromete a seguir la voluntad del Señor con la misma fidelidad con que la siguen los ángeles del cielo.

“Danos hoy nuestro pan de cada día”. La petición se refiere únicamente a las necesidades del día. Implica la perspectiva cristiana de la vida: sin ansiedad por el mañana; sin pensar en los lujos y extravagancias del mundo.

“Perdónanos nuestras deudas...” Lucas 11:4 dice: *“Perdónanos nuestros pecados...”*. Esto es una confesión de culpa e implica un espíritu de penitencia. Sin tal humildad, ninguna oración es aceptable.

“No nos dejes caer en la tentación...” Es una petición de ayuda a Dios en la mayor obra de nuestra vida: la salvación eterna.

“Porque tuyo es el reino, y el poder, y la gloria, por los siglos de los siglos”. De nuevo se reconoce la grandeza de Jehová, con reverencia y adoración implícitas.

“Amén”. El significado literal es: *“Así sea”*. Esta ha sido desde hace mucho tiempo la forma aceptable de concluir una oración. Aquí recibe la aprobación del Señor.

CONTENIDO DE UNA ORACIÓN ACEPTABLE

De lo anterior y del estudio de otras escrituras sobre la oración, podemos concluir que una oración aceptable debe incluir lo siguiente:

1. Dirigido a Dios. En ninguna parte de las Escrituras se encuentra una oración dirigida a *“María, la bendita madre de*

Jesús”, a “Santa Ana”, a “San Cristóbal” ni a otros. Si seguimos la Biblia, oraremos solo a Dios.

2. Alabanza.

3. Acción de gracias.

4. Confesión.

5. Peticiones.

6. “En el nombre de Cristo”. Cuando Jesús estuvo en la tierra, no era posible orar al Padre a través de él; pero, una vez que ascendió al cielo, se hizo necesario que nuestras oraciones se ofrecieran en su nombre. El apóstol Pablo habla de Jesús como el “mediador entre Dios y los hombres” (1 Timoteo 2:5). Justo antes de partir de la tierra, Jesús dijo: “Si algo pidéis en mi nombre, yo lo haré” (Juan 14.14). También dijo: “De cierto, de cierto os digo: Si algo pidéis al Padre, os lo dará en mi nombre. Hasta ahora nada habéis pedido en mi nombre; pedid, y recibiréis... En aquel día pediréis en mi nombre...” (Juan 16:23, 24, 26).

EL HOMBRE QUE ORA

No solo existen ciertos requisitos para la oración en sí, sino también para quien la dirige:

1. Debe ser cristiano. “Si permanecéis en mí, y mis palabras permanecen en vosotros, pedid todo lo que queráis, y os será hecho” (Juan 15:7). “Sabemos que Dios no oye a los pecadores...” (Juan 9:31). “La oración del justo puede mucho” (Santiago 5:16).

2. Debe ser una persona de mente espiritual. En el delicado acto de dirigir a otros en oración, es útil que el líder sea un hombre de mucha oración y, por lo tanto, de una íntima relación con el Señor. Largos años de sincera comunión con Dios a través de la oración preparan mejor para la difícil tarea de dirigir oraciones públicas.

3. Debe creer en la oración. “Pero que pida con fe, sin dudar nada; porque el que duda es como la ola del mar, que es arrastrada por el viento y echada de una parte a otra.” (Santiago 1:6). “Y todo lo que pidáis en oración, creyendo, lo recibiréis.” (Mateo 21:22).

4. Debe desear que se haga la voluntad de Dios. Jesús es nuestro ejemplo en esto como en todo lo demás. En la agonía de Getsemaní, oró: “Padre mío, si es posible, pase de mí esta copa; pero no sea como yo quiero, sino como tú.” (Mateo 26.39).

5. Debe hablar por la congregación. En la oración pública, un hombre dirige la oración para que toda la congregación la siga. Es obvio que debe tener en cuenta las necesidades y los sentimientos del grupo cuyas mentes dirige. Debe decir lo que sea apropiado para que todo el grupo diga. Además, debe hablar lo

suficientemente alto para que todos lo oigan y con la suficiente claridad para que todos lo entiendan. De lo contrario, ¿cómo podrían seguirlo?

ACTIVIDADES

1. Lee estos ejemplos de oraciones (Showalter and Cox, *A Book of Prayers*, pp. 22-55 y evalúalos:

a. Padre misericordioso, ayúdanos a recordar que nuestra estancia aquí es breve y que en un abrir y cerrar de ojos podemos ser llamados... Concédenos que estudiemos tu palabra con seriedad y sinceridad, y que nos dejemos guiar por ella. Recordamos con tristeza nuestras debilidades pasadas. De ahora en adelante, ayúdanos a ser más fuertes. Bendice, te suplicamos, a los ministros de tu palabra. Que sus vidas sean puras, sus palabras sanas y sus corazones tiernos. Bendice a los padres y madres de nuestra tierra para que sean fuertes y críen a sus hijos en tu disciplina y amonestación. Bendice a los gobernantes de nuestro hermoso país y a todos los que están en puestos elevados; para que podamos llevar una vida tranquila y sosegada con toda piedad y seriedad. Bendice a nuestros amigos, a nuestros enemigos si los tenemos, a nuestros parientes y a todos por quienes debemos orar; bendícelos, Padre, conforme a tu sabiduría, poder e infinita compasión. Que todos los hombres sepan que lo mejor en la vida es la religión pura e inmaculada. Equípanos para la batalla. Prepáranos para vivir. Consuélanos en la enfermedad y en la muerte. Danos un hogar eterno contigo. En el nombre de aquel que nos amó y nos libró de nuestros pecados con su sangre. Amén.

b. Padre nuestro que estás en los cielos, santificado sea tu nombre... Con un sentimiento de profunda gratitud, de culpa consciente y de total impotencia, venimos a tu presencia. Que nuestra culpa se pierda en tu tierna misericordia y nuestra debilidad en tu maravillosa fuerza. Que en el amanecer de la vida, escuchemos el llamado divino. Que te demos las primicias de nuestra existencia terrenal. Ayúdanos a amarte por encima de todo y a nuestro prójimo como a nosotros mismos. Expulsa de nuestros corazones todo pensamiento de odio, envidia, avaricia y vulgaridad. Haz que el amor, la paz, la alegría y la dulzura crezcan como hermosas flores y florezcan en nuestras vidas. Que tus reprensiones nos corrijan, tus advertencias nos aterroricen y tus promesas nos atraigan a la tierra celestial. En los días de salud y felicidad, que seamos humildes. Que los dolores y las adversidades de la vida obremos en nosotros esas gracias ejemplificadas en la vida de Cristo. Cuando las sombras

de la muerte nos rodeen, oh Señor, que nos aferremos a ti. Sé nuestro guía a través del río. Áncanos seguros en el puerto del reposo eterno. En el nombre de Jesús. Amén.

c. Dios Todopoderoso, los cielos declaran tu majestad y tu gloria; y el firmamento anuncia la obra de tus manos. Un día emite palabra a otro día, y una noche a otra noche declara conocimiento. Tu ley es perfecta, restaura el alma; tu testimonio es seguro, que hace sabio al sencillo. Tus preceptos son rectos, alegran el corazón. El temor a ti es limpio, perdura para siempre. Más deseable es tu palabra que el oro, sí, que mucho oro fino; Más dulce que la miel y el jugo del panal. Por tu preciosa palabra tu siervo es amonestado, y en guardarla hay gran recompensa. ¿Quién puede discernir sus errores? Líbrame de faltas ocultas. Guarda también a tu siervo de los pecados de soberbia; que no me dominen: entonces seré recto y estaré libre de gran transgresión. Que las palabras de mi boca y la meditación de mi corazón sean gratas a tus ojos, oh Jehová, mi roca y mi redentor. En el nombre de aquel que es el cumplimiento de la ley y la profecía. Amén.

d. Oh Dios de Paz, con la ansiedad y la angustia del corazón, clamamos a ti. Bendice nuestra nación. Bendice las naciones de la tierra... Te damos gracias por nuestra tierra natal, con sus verdes pastos, sus árboles frutales, sus campos fértiles y su gente amante de la paz. Estamos agradecidos por nuestros nobles hijos y preciosas hijas. Que la siniestra figura de la guerra nunca levante su cruel forma en medio de nosotros para destruir, mutilar y matar. Concede que los cuerpos de nuestros hijos nunca sean destrozados por disparos y proyectiles, y que las formas de nuestras hijas nunca sean devastadas por la bestia de la guerra. Te damos gracias por el evangelio de paz y por el Príncipe de Paz, acerca de quien los ángeles cantaron al amanecer—"Gloria a Dios en las alturas, y en la tierra paz a los hombres en quienes se complace". Que su bendito espíritu domine los pensamientos y propósitos de nuestros gobernantes y de los hombres en todo el mundo. En su precioso nombre. Amén.

e. Padre Celestial, Dador de todos los dones, con corazones agradecidos te contemplamos. Te damos gracias:
Por ti mismo—tu amor eterno, tu fidelidad eterna, tu naturaleza inmutable;
Por Jesús, el don de amor del cielo, y por la bendita esperanza que infunde en nosotros;
Por la venida del Espíritu, por su morada en nuestros corazones, enseñándonos, consolándonos y guiándonos en la penumbra;

Por la iglesia, la novia del Cordero, por la comunión que brinda, por la salvación que disfruta, por la gloria que anticipa; Por el hogar, por los recuerdos que despierta, por nuestros hijos, por nuestros padres, por todos los preciosos lazos de la naturaleza;

Por la cosecha, por la tierra de la abundancia, por la liberación de inundaciones, hambrunas, pestes y guerras;

Por la vida y sus diversas experiencias, amargas y dulces, sabiendo que, si te amamos por encima de todo, todo obrará para nuestro bien y gloria eterna. Como las estrellas del cielo, o como la arena de la playa, tus bendiciones son innumerables. Te damos gracias por todas. Concédenos que podamos aprovecharlas y usarlas sabiamente.

Cuando la fiebre intermitente de la vida termine y nuestra obra aquí esté concluida, concédenos una herencia más hermosa que el día. En el nombre de aquel por quien más te agradecemos. Amén.

f. Padre celestial, tú eres el Autor y Creador del hogar. Te damos gracias por el hogar: por el padre, la madre y el hijo que lo forman. Te damos gracias por la fortaleza del padre que lo guía, por la ternura de la madre que lo adorna y por la alegría del hijo que lo bendice.

Concede que el hogar se mantenga firme en su fortaleza y amor, tal como lo has ordenado, dando estabilidad a la iglesia, a la comunidad y a la nación.

Que tu verdad eterna sea su luz guía, su fundamento firme, su consejero y su refugio. Que el esposo ame y honre a su esposa, y que la esposa ame, aprecie y obedezca al esposo. Que cada uno sea para el hijo un ejemplo seguro de conducta, criándolo con tu disciplina y amonestación.

En el nombre de aquel que honró y santificó el hogar. Amén.

2. Se pide a cada alumno de la clase que escriba una oración y la traiga a clase. Después de leerla en voz alta, el instructor y la clase harán sugerencias.

LA PREDICACIÓN INICIAL

AQUÍ SE OFRECERÁN VARIAS SUGERENCIAS para ayudar en la preparación de charlas iniciales. En los siguientes capítulos se abordará con más profundidad el tema de la oratoria, pero ahora es el momento de lanzarse a la primera. Nada sustituye la práctica y la experiencia, y todos los principios de oratoria sugeridos en páginas posteriores le resultarán más útiles una vez que haya adquirido cierta experiencia frente a una audiencia. Así que, a escalar esa primera montaña.

LA PREDICACIÓN BIOGRÁFICA

El tipo de discurso religioso más fácil de hacer es el discurso biográfico. No sólo es el más fácil para el orador, sino también uno de los más interesantes para la audiencia y uno de los más valiosos. Desde cualquier punto de vista, es el lugar lógico por el que empezar, y así es como se hace:

1. Elige un personaje bíblico favorito como tema. Cada uno de nosotros tiene ciertas personalidades bíblicas favoritas. Quizás siempre hayas disfrutado especialmente estudiando sobre David, José, Daniel o el apóstol Pablo. En cualquier caso, elige un personaje que te guste especialmente y del que ya sepas algo. Cuanto más sepas, más fácil será esta tarea.

2. Lee la historia completa de la vida de José en la Biblia. Si el tema de tu charla es José, busca Génesis 37 y lee ese capítulo hasta el final. Lee con atención y atención y, mientras lees, anota algunos datos importantes de la vida de José. Cuando termines de leer la historia bíblica, puedes consultar un buen diccionario bíblico para obtener un breve resumen de su vida. En una buena concordancia, puedes encontrar referencias adicionales sobre José, dispersas por la Biblia. También puedes encontrar más material en algún libro de estudios biográficos de personajes bíblicos o en un sermón sobre el personaje que hayas elegido. Al final de la lectura, tendrás una gran cantidad de datos sobre José. Ahora, estás listo para organizar tu charla.

3. Planifique su discurso. El enfoque más fácil y, a menudo, el mejor, es contar la historia tal como la leyó en la Biblia—cronológicamente. Así, es más probable que no olvide lo

que sigue. Cuenta primero lo primero, luego lo que sucedió después, hasta que haya terminado. Otros arreglos pueden ser más apropiados para algunos personajes bíblicos. Al tratar con el rey Saúl, por ejemplo, lo siguiente podría ser valioso: (a) sus habilidades especiales y su promesa de grandeza, (b) sus grandes errores y, finalmente, (c) su trágica caída. Para Sansón, el esquema podría ser: (a) su fortaleza, (b) su debilidad y (c) sus lecciones para nosotros.

4. Señale algunas lecciones o aplicaciones para sus oyentes. Después de haber contado la historia de la vida de la persona, debe haber alguna sugerencia sobre la relación que su vida tiene con sus oyentes. Imagine que uno de sus oyentes fue lo suficientemente franco (o lo suficientemente grosero) como para preguntar: “¿Y qué?”. Dígale por qué eligió hablar de este personaje en términos de las valiosas lecciones que su vida enseña. La vida de cada personaje bíblico es rica en aplicaciones para la vida de los hombres de hoy. Busca estos valores prácticos y los comprenderás.

5. Practica tu charla en voz alta. Para tener confianza ante una audiencia necesitas, sobre todo, saber lo que vas a decir. Ese conocimiento se obtiene mediante una preparación cuidadosa y una práctica adecuada. Memorice su plan, pero no memorice toda la charla. Simplemente repase la charla en voz alta hasta que esté seguro de ello. De cinco a diez veces debería ser suficiente.

LA PREDICACIÓN DE PÁRRAFO

Otro tipo de charla apropiada para oradores principiantes es la charla de párrafo. Se desarrolla de la siguiente manera:

1. Elija un párrafo de las Escrituras que le resulte especialmente atractivo. Podría ser Lucas 5:1-11, donde Jesús sube a la barca de Simón en el Mar de Galilea para predicar un sermón a la multitud en la orilla. A petición suya, Simón remó mar adentro y echó las redes, logrando una pesca milagrosa. Él, Santiago y Juan quedaron tan impresionados que dejaron sus barcas y siguieron a Jesús para convertirse en pescadores de hombres. Hay cientos de párrafos en la Biblia rebosantes de interés y valor. Están esperando a que los use.

2. Estudie el pasaje exhaustivamente. Léalo en su Biblia una y otra vez hasta que comprenda su significado completo. Luego, estúdielo en algún comentario estándar. Hable con sus amigos y familiares sobre él. Viva con él hasta que lo domine por completo.

3. Planifique su predicación. De nuevo, necesita tener un plan. En una hoja de papel, o preferiblemente en una tarjeta, anota lo que quieres decir y ordénalo. Tu discurso puede ser un

comentario versículo por versículo del párrafo, terminando con lecciones o aplicaciones especiales. O puedes leer el párrafo en voz alta, dejar la Biblia a un lado, contar la historia de nuevo con tus propias palabras y luego destacar sus lecciones. Hay muchas maneras, pero todas se benefician de la planificación. Por lo general, es mejor tener el plan por escrito.

4. Practica tu discurso en voz alta. Como se sugirió anteriormente, repasa tu discurso una y otra vez hasta que sepas exactamente lo que quieres decir.

ACTIVIDADES

1. Temas sugeridos para predicas biográficas, con un punto de contacto en las Escrituras:

- a. Noé, Génesis 6.
- b. Abram, Génesis 12.
- c. Sarai, Génesis 12.
- d. Isaac, Génesis 21.
- e. Jacob, Génesis 25.
- f. José, Génesis 37.
- g. Moisés, Éxodo 2.
- h. Josué, Josué 1.
- i. Sansón, Jueces 13:24-14:20.
- j. Rut, Rut 1.
- k. Samuel, 1 Samuel 1.
- l. Saúl, 1 Samuel 9.
- m. David, 1 Samuel 16.
- n. Salomón, 2 Samuel 12.
- o. Elías, 1 Reyes 17.
- p. Ester, Ester 1.
- q. Daniel, Daniel 1.
- r. Pedro, Lucas 5.
- s. Juan, Mateo 10.
- t. Pablo, Hechos 9.

2. Pasajes sugeridos para predicas de párrafos:

- a. Génesis 22:1-19—Abraham ofrece a Isaac
- b. Éxodo 20:1-17—Los Diez Mandamientos.
- c. Josué 1:1-9—El encargo de Dios a Josué.
- d. 2 Samuel 12:1-7—El pecado de David.
- e. Isaías 53:1-12—Profecía del Mesías.
- f. Mateo 5:1-12—Las Bienaventuranzas.
- g. Mateo 6:5-13—La oración.
- h. Mateo 7:15-27—El que hace.
- i. Mateo 13:1-9,18-23—La parábola del sembrador.

- j. Mateo 17:1-8—La transfiguración.
- k. Mateo 25:1-13—Las diez vírgenes.
- l. Lucas 5:1-11—Los discípulos siguen a Jesús.
- m. Lucas 15:11-32—El hijo pródigo.
- n. Lucas 16:19-31—El hombre rico y Lázaro.
- o. Juan 1:1-18—Cristo entre los hombres.
- p. Juan 4:1-26—La verdadera adoración.
- q. Hechos 5:1-11—Ananías y Safira.
- r. 1 Corintios 13:1-13—El amor.
- s. Santiago 2:14-26—Fe sin obras.
- t. Santiago 3:1-12—La lengua.

DIEZ MANDAMIENTOS PARA UNA ORATORIA EFECTIVA

LOS SIGUIENTES CAPÍTULOS intentan presentar de forma completa, aunque breve, los principios de la oratoria eficaz, basados en siglos de observación de miles de personas reflexivas. No contienen nada sensacionalmente nuevo ni emocionante, ya que su propósito es totalmente práctico. El sentido común innato de los estudiantes perspicaces descubrirá la mayoría de los principios con el tiempo; pero la clasificación ordenada de los principios que se presenta aquí permitirá a los oradores principiantes dominarlos con mayor rapidez y profundidad. Esto no debe interpretarse como una declaración de los caprichos extraños, difíciles y arbitrarios de nadie, sino como el sentido común consolidado de todos los tiempos sobre cómo hablar bien.

Es apropiado comenzar presentando los “Diez Mandamientos para una Oratoria Efectiva” para que el lector tenga una visión general. Los capítulos posteriores desarrollarán cada principio con mayor detalle; pero si memoriza estos “mandamientos”, formarán una base permanente sobre la que podrá desarrollar su habilidad para la oratoria.

I. Fija un objetivo: Selecciona una meta que puedas lograr.

Para comenzar a preparar cualquier discurso de forma inteligente, el orador debe fijarse una meta. De lo contrario, tanto la preparación como el discurso serán como una hoja que baila en un árbol, en constante movimiento, pero sin llegar a ninguna parte. Muchos discursos carecen de un objetivo definido, y su naturaleza divagatoria, sin propósito e infructuosa suele ser dolorosamente evidente para el público y decepcionante para el orador. Antes de enfrentarse a una audiencia, uno debe decidir qué se propone lograr, y por supuesto debe ser un objetivo alcanzable. Una vez elegido su objetivo, debe plasmarlo en una oración—o proposición con un propósito—y luego dirigir todos sus esfuerzos a lograrlo.

II. Elige un tema que se adapte a ti, a la ocasión y a la audiencia.

Ahora el orador está en posición de elegir un tema. El número de temas posibles está determinado principalmente por

tres factores: (a) la información o experiencia del orador; (b) adecuado o inadecuación para la ocasión; (c) los intereses, la formación y el estado de ánimo de la audiencia.

III. Gánate el derecho a hablar mediante el estudio y el trabajo adecuados.

Antes de robarles el tiempo a otros, un orador debe ganarse el derecho a hablar mediante el estudio y el trabajo que le permitan ofrecerles algo a cambio de su atención. Alguien que se dirige a cien personas durante media hora ha consumido cincuenta horas de su tiempo colectivo. Un discurso debe contener mucho contenido para que merezca el tiempo que requiere; y ese contenido debe estar bien preparado y listo para ser asimilado.

IV. Abordar los motivos humanos básicos—las fuentes de la respuesta.

El ser humano tiene ciertos deseos, impulsos o impulsos básicos. El orador que logra un alto grado de éxito al influir en las personas ha aprendido a dirigir su apelación a los motivos humanos básicos, dados por Dios. Es comparativamente ineficaz decirle a alguien que debe ir a la Cruz Roja y donar un litro de sangre. En cambio, señalar que un litro de su sangre producirá gammaglobulina, la cual ayudará a prevenir que la polio ataque a su propio hijo o a algún otro.

V. Elaborar un esquema completo.

Los hombres rara vez se conmueven por una presentación descuidada y desordenada de los hechos. Esperan y aprecian algún plan o sistema razonable. Para proporcionar esto, el orador generalmente debe elaborar un esquema cuidadoso de su material. Sus encabezados principales resaltan para un énfasis especial, y los puntos subordinados los respaldan. La elección y organización de los encabezados es de vital importancia. El esquema es para un discurso lo que el esqueleto es para el cuerpo humano.

VI. Comience y termine el discurso con contundencia.

El principio y el final son los puntos de mayor énfasis en cualquier discurso. Si el orador quiere captar y mantener la atención de sus oyentes, debe empezar bien, ya que las primeras frases suelen ser la clave. También se puede ganar o perder en las frases finales. A menudo, todo el discurso se construye hacia un clímax. Un discurso que, por lo demás, sería bueno, puede verse arruinado por un comienzo débil o un cierre ineficaz.

VII. Sea concreto, pictórico y vívido.

Los seres humanos piensan en imágenes. Henry Ward Beecher afirma: «Quien quiera conmover a los hombres debe contar historias o pintar cuadros». Se ha dicho: «Una imagen vale

más que mil palabras». La tarea del orador es pintar cuadros con palabras, para que los oyentes se lleven impresiones concretas y vívidas en lugar de conceptos vagos o generalidades.

VIII. Siga avanzando hacia su objetivo.

Cientos de interesantes caminos secundarios atraen al viajero cuando emprende un viaje, pero debe ignorarlos para llegar a su destino. Entonces, al hablar, cada tema que uno elija tiene muchas áreas secundarias relacionadas que deben ignorarse. Antes de introducir cualquier hecho, cita, ilustración u otro material en un discurso, este debe enfrentarse a la pregunta clave: “¿Ayuda a lograr el objetivo?”.

IX. Practica en voz alta.

Por muy bien compuesto que esté un discurso, no servirá de nada si el orador lo olvida o lo confunde al pronunciarlo. La mejor precaución es practicar oralmente repetidamente. Repasa el esquema una y otra vez hasta que el plan esté vívido en tu mente y hasta que las palabras que lo plasmen surjan con facilidad.

X. Sé entusiasta, afable y conversacional al hablar.

Si la prueba del pudín está en comerlo, la prueba de un discurso está en la presentación. Todo lo anterior puede ser en vano a menos que se pronuncie con eficacia. En nuestra época, el estilo simple, directo y conversacional es el mejor. Di lo que tienes que decir de forma animada, entusiasta y de la forma más simple y directa posible. Un orador que agrada a la gente y se lo hace saber, también será apreciado.

Como se mencionó al principio del capítulo, estos “Diez Mandamientos” forman la base de una buena oratoria. Memorízalos y empieza a ponerlos en práctica. Se analizarán en detalle en las páginas siguientes.

DIEZ MANDAMIENTOS PARA UNA ORATORIA EFICAZ

- I. Fija un objetivo: Selecciona una meta que puedas alcanzar.
- II. Elige un tema que se adapte a ti, a la ocasión y a tu público.
- III. Gánate el derecho a hablar mediante el estudio y el trabajo adecuados.
- IV. Aborda las motivaciones humanas básicas: las fuentes de la respuesta.
- V. Elabora un esquema completo.
- VI. Comienza y termina el discurso de forma contundente.
- VII. Sé concreto, ilustrativo y vívido.
- VIII. Avanza hacia tu objetivo.
- IX. Practica en voz alta.
- X. Sé entusiasta, afable y conversacional al hablar.

¿YA TE DESANIMASTE?

Hace varias semanas, cuando comenzamos nuestros esfuerzos por ser mejores oradores del Señor, tu entusiasmo era grande y tu determinación, firme. ¿Cómo te sientes ahora? ¿Necesitas reflexionar sobre la importancia de esta obra? Tu éxito dependerá en gran medida de la intensidad de tu deseo de convertirte en un orador eficaz. Reflexiona atentamente sobre las siguientes citas:

Nunca me desanimé bajo ninguna circunstancia... Los tres grandes elementos esenciales para lograr algo que valga la pena son: primero, el trabajo duro; segundo, la perseverancia; tercero, el sentido común.

—THOMAS A. EDISON

Si crees que estás vencido, lo estás. Si crees que no te atreves, no te atreves. Si quisieras ganar, pero crees que no puedes, es casi seguro que no lo harás. Las batallas de la vida no siempre son para el más fuerte o el más rápido; pero tarde o temprano, el que gana. Es el que cree que puede.

—ANÓNIMO

Si estás decidido a convertirte en abogado, ya tienes más de la mitad del camino hecho... Recuerda siempre que tu propia resolución de triunfar es más importante que cualquier otra cosa.

—ABRAHAM LINCOLN

Quienes creen que pueden vencer, pueden... Quien no supera un temor cada día, no ha aprendido la primera lección de la vida.

—RALPH WALDO EMERSON

Nunca te dejes guiar por tus temores.

—LEMA DE ANDREW JACKSON

Pero Jesús le dijo: “Ninguno que poniendo la mano en el arado mira hacia atrás, es apto para el reino de Dios”.

—LUCAS 9:62

ACTIVIDADES

1. Cada miembro de la clase debe estar preparado para recitar de memoria los “Diez Mandamientos” que se enumeran aquí. Memorice las frases exactamente como están, palabra por palabra.
2. Prepárese para presentarse ante la clase y explicar cada uno de estos mandamientos.

APUNTANDO

SE CUENTA LA HISTORIA de un viejo conserje empleado en una iglesia grande y elegante. Además de sus tareas habituales, participaba en los preparativos de las cenas ocasionales de la iglesia, colocando las mesas y las sillas plegables y ayudando con los platos y la plata. A menudo trabajaba arduamente después de que la multitud comenzaba a congregarse, y en una de esas ocasiones se le vio caminar por un pasillo con una pila de platos. Cuando se cerró y no pudo pasar, dio marcha atrás e intentó otro pasillo. Este también se atascó, y tuvo que tomar otra dirección. Uno de los hombres de la iglesia se acercó y le preguntó: “Tío, ¿cómo logras hacer tu trabajo con todo este ajeteo?”. El anciano respondió: “Bueno, jefe, simplemente me concentro y voy adonde me empujan”.

La historia tiene sorprendentes paralelismos con muchos discursos y sermones. Parecen no tener ningún objetivo, sino simplemente ir a su antojo donde la corriente los lleve. Una gran diferencia entre un gran discurso y uno de poca trascendencia es que el primero tiene un objetivo real y nunca olvida su destino. No hay principio más importante al hablar que tener un propósito; y ningún defecto produce más fracasos que la falta de puntería.

Henry Ward Beecher, dirigiéndose a los jóvenes de la Universidad de Yale, contó esta historia de su infancia:

Solía salir a cazar solo y tenía mucho éxito disparando mi escopeta; y las presas lo disfrutaban tanto como yo, pues nunca las alcanzaba ni las lastimaba. Disparaba mi escopeta como veo a cientos de hombres lanzando sus sermones. La cargué, y izas!—Humo, una detonación, pero no cayó nada; y así una y otra vez. Recuerdo que un día, en el campo, mi padre señaló una pequeña ardilla roja y me dijo: “Henry, ¿quieres dispararle?”. Temblé de miedo, pero dije: “Sí”. Se arrodilló, colocó el arma sobre una barandilla y dijo: “Henry, mantén la calma, la calma; apunta”. Y así lo hice, y disparé, y la ardilla cayó sobre ella, y ella tampoco huyó. Fue lo primero que le di; y me sentí mucho más alto, como un niño que había matado una ardilla y sabía apuntar. (Beecherr, *Yale Lectures on Preaching*, Vol. I, p.10).

En las páginas del libro publicado que siguen a esta ilustración, Beecher relató su primer sermón exitoso. Debido a los resultados desalentadores durante sus dos primeros años como predicador, había estudiado cuidadosamente los métodos de los apóstoles. Concluyendo que su éxito se debía a una comprensión completa de sus oyentes y a una cuidadosa adaptación de sus sermones a ellos, decidió imitar sus métodos y planeó cuidadosamente un sermón a la medida de su público. Hubo diecisiete respuestas. Había aprendido a apuntar.

William M. Taylor también enfatizó la importancia de apuntar a algo:

Cada sermón debe tener un objetivo definido. Uno debe predicar, no porque... tenga que ocupar el tiempo de alguna manera, sino porque hay algo que apremia su mente y su corazón y se siente impulsado a proclamar..

Por lo tanto, siempre que se siente a preparar su discurso, que su pregunta sea: “¿Cuál es mi propósito en este sermón?” y no dé un paso hasta que haya formulado en su mente una respuesta definitiva a esa pregunta. (Taylor, *The Ministry of the Word*, pp. 110-11).

El famoso orador político irlandés Daniel O'Connell dijo una vez: “El hombre que no apunta a nada, seguro a nada le da”. El orador público sabio bien podría decir de su discurso lo que el apóstol Pablo dijo de su vida: “Pero una cosa hago: olvidando ciertamente lo que queda atrás y extendiéndome a lo que está delante, prosigo a la meta” (Filipenses 3:13-14).

CUATRO OBJETIVOS GENERALES DE LA ORATORIA

Básicamente, existen cuatro tipos de respuesta que un orador puede desear obtener de su público. Al planificar su discurso, debe aspirar a uno o más de ellos.

1. Interesar. En este tipo de discurso, el propósito es mantener la atención del público. Ya sea mediante el humor o con contenido más serio, se busca que el público desee escuchar más. Todos los discursos puramente entretenidos son de este tipo. Los relatos de viajes y las descripciones de inventos nuevos y extraños también podrían incluirse en esta área. Este tipo de objetivo nunca podría ser apropiado para la oratoria religiosa, ya que el propósito del orador religioso siempre es superior al mero entretenimiento. Es cierto que a veces puede usar el humor o la cualidad entretenida como un medio secundario para lograr un propósito superior. Está bien que el público disfrute de una charla o un sermón religioso; pero el disfrute no debe ser su objetivo principal.

2. Informar. El propósito de la oratoria informativa es difundir hechos, generar comprensión, para que el público termine sabiendo más que antes y comprendiendo los nuevos hechos con tanta claridad y precisión que los recuerde. Obviamente, muchos discursos religiosos tienen este objetivo.

3. Estimular. El discurso que busca estimular renueva la relevancia de algo que se ha creído o aceptado en el pasado. Este tipo de discurso es necesario, porque incluso las convicciones más firmes se desvanecen si no se reavivan—a menudo, las chispas del fuego de ayer se apagan si no se avivan. Muchos discursos religiosos están diseñados para revitalizar viejos deseos, intenciones o ideales.

4. Convencer. En este caso, el propósito es cambiar la forma de pensar de las personas cuyas convicciones difieren de las del orador. El razonamiento lógico y una apelación emocional juiciosa, basada en hechos, cifras y ejemplos, caracterizan estos discursos. Probablemente el más difícil de todos, el discurso convincente también es el que ofrece los mayores beneficios. Todos los demás tipos de discurso se utilizan como apoyo para este tipo supremo.

A la luz de esta discusión, debería quedar claro que los buenos oradores estudian la situación del discurso en la que van a participar—analizando cuidadosamente la ocasión, la audiencia y la relación del orador con cada uno—y luego deciden la respuesta que desean obtener de la audiencia. Este objetivo debe estar dentro de los límites de lo posible. Por ejemplo, es de poco valor instar a un grupo de niños de primaria a votar por el senador Fulano de Tal. Elija un objetivo que pueda alcanzar. El éxito del discurso, entonces, se mide en términos del grado en que se logra el objetivo. El único criterio válido para medir es: “¿El orador hizo lo que se propuso?”.

ELECCIÓN DEL TEMA

Tras definir su propósito, el orador está listo para seleccionar su tema. La respuesta deseada suele indicar el tema casi automáticamente, y a veces ambos están tan entrelazados que se eligen casi simultáneamente. Para asegurarse de que el tema sea apropiado para la ocasión, el orador debe considerar varios factores importantes: el público, la ocasión y él mismo.

EL PÚBLICO

Los públicos difieren en muchos aspectos, y es imperativo que el orador tenga una idea clara de su público antes de elegir el tema y comenzar su preparación. Los siguientes factores suelen incluirse en un cuadro de análisis de audiencia:

1. Tamaño del público.

2. Sexo de los participantes.
3. Edades representadas.
4. Nivel educativo representado.
5. Ocupaciones representadas.
6. Organizaciones religiosas, sociales y profesionales—representadas.
7. Principales intereses y motivos presentes.
8. Creencias, actitudes y convicciones presentes.
9. Conocimiento previo del tema.
10. Actitud de la audiencia hacia el orador.

Teniendo en cuenta estos factores, el orador puede elegir un tema adaptado al grupo al que se dirigirá y, así, tener ventaja para lograr la respuesta deseada.

LA OCASIÓN

La ocasión suele sugerir un tema apropiado. Las distintas estaciones del año—el Año Nuevo con sus nuevos comienzos, la primavera con su resurgimiento, los días de especial significado nacional, los días de significado religioso, el Día de Acción de Gracias—sugieren temas apropiados. Aquí interviene un principio oratorio especial. Los buenos oradores siempre intentan empezar hablando “donde la gente está”. En otras palabras, intentan conectar lo que dicen con las ideas que el público ha estado reflexionando. Este punto de partida *común facilita* el inicio del discurso.

Siempre debe tenerse presente que las ocasiones difieren y, por lo tanto, requieren enfoques muy distintos. Un funeral debe abordarse de una manera muy diferente a una boda o a un servicio religioso tradicional. El estado de ánimo del público es vital. El orador debe adaptar su discurso al estado de ánimo de los oyentes. Además, debe conocer el propósito de la reunión, el plan de la reunión o servicio y el entorno físico. En todos estos casos, acecha el peligro a menos que se conozcan y adapten su discurso a ellos.

EL ORADOR

El orador siempre debe elegir un tema sobre el que tenga conocimientos previos y en el que sienta un profundo interés. De lo contrario, su discurso probablemente resultará superficial. Las ilustraciones o experiencias de la vida real son especialmente valiosas. Presentadas con criterio, añaden interés y fuerza al discurso. Un joven que trabajaba en Lockheed Aircraft Corporation durante la Segunda Guerra Mundial decidió hablar sobre el “Cristianismo en los aviones” y trazó varios paralelismos

entre volar y el cristianismo. Este comienzo desde un punto común hace que el discurso tenga un buen comienzo.

La edad y la experiencia del orador también son factores a considerar. Difícilmente se puede esperar que un joven aborde satisfactoriamente los temas más profundos de la Biblia, como “La razón del sufrimiento”, “El pecado imperdonable” o “Las profecías del Apocalipsis”. Una persona mayor puede verse limitada por la edad y la debilidad física. La experiencia como orador también debe tenerse muy en cuenta, ya que de ninguna otra manera un orador puede prepararse plenamente para afrontar situaciones difíciles. Sus propias convicciones profundas e intereses especiales a menudo sugerirán temas ideales para su uso.

RESUMEN

El excelente libro de texto de Alan Monroe, *Principios y Tipos de Discurso*, ofrece las siguientes sugerencias para la selección de un tema. Estas servirán como un resumen completo de lo expuesto:

- Seleccione un tema sobre el que ya tenga conocimientos y pueda obtener más información.
- Seleccione un tema que le resulte interesante.
- Seleccione un tema que interese a su público:
 - a. Porque concierne de manera vital a sus asuntos.
 - b. Porque se refiere a la solución de un problema concreto.
 - c. Porque es nuevo o de actualidad.
 - d. Porque existe un conflicto de opiniones al respecto.
- Seleccione un tema que no supere ni descienda la capacidad intelectual del público.
- Seleccione un tema que pueda debatir adecuadamente en el tiempo disponible.

ACTIVIDADES

1. Antes de comenzar la clase, cada miembro deberá seleccionar tres situaciones en las que podría intervenir. Para cada una, deberá seleccionar un propósito y un tema adecuados.
2. Durante la clase, cada participante deberá presentar un breve discurso explicando una o más de estas situaciones, y justificando su elección de propósito y tema.

LA EXPOSICIÓN

LA PRESENTACIÓN de un discurso tiene dos aspectos—lo que la gente ve y lo que la gente oye. Aquí nos ocupamos de los aspectos visibles de la presentación; el capítulo siguiente se centrará en los aspectos audibles. Francis Bacon relató una pregunta que le hicieron a Demóstenes: “¿Cuál es la función principal de un orador?”. Él respondió: “Acción”. “¿Y después?” “Acción”. “¿Y después?” “Acción”. Seguramente esto es una exageración; pero es cierto que lo que el público ve es importante. En primer lugar, un orador debe estar bien arreglado antes de presentarse ante su público: debe estar limpio y bien vestido; su cabello debe estar peinado; y su ropa debe estar acorde con el estilo del momento, pero sin ser llamativa ni distraer.

ESTILO CONVERSACIONAL

“Cuando la presentación es realmente buena”, dijo el arzobispo Whately, “los oyentes nunca piensan en ella, sino que se concentran exclusivamente en el sentido que transmite y los sentimientos que despierta”. Sería difícil encontrar una mejor manera de presentar la idea—de un estilo de oratoria conversacional. Especialmente en nuestros días, el público se siente atraído por una comunicación de ideas sencilla, directa y entusiasta, algo que todos hacemos a diario. Por cierto, esto facilita mucho la oratoria—si se requiriera un estilo elevado—y elaborado, muchos de nosotros nunca lo lograríamos. En cambio, la mejor oratoria es precisamente la que hemos practicado a diario durante años.

James A. Winans, reconocido retórico moderno—lo expresa gráficamente:

Aquí viene un hombre que ha presenciado una gran carrera, o ha estado en una batalla, o quizás está entusiasmado con su nuevo invento, o rebosa de entusiasmo por una causa. Empieza a hablar con un amigo en la calle. Otros se unen, cinco, diez, veinte, cien. El interés crece. Alza la voz para que todos lo oigan; pero la multitud desea oír y ver mejor al orador. “¡Suban a este camión!”, gritan; y él sube al camión y continúa con su historia o su súplica.

Una conversación privada se ha convertido en un discurso público; pero en las circunstancias imaginadas, se concibe

solo como una conversación, una conversación ampliada. No parece anormal, sino algo natural.

¿Cuándo se convierte el conversador en orador? ¿Cuando se reúnen diez personas? ¿Cincuenta? ¿O cuando sube al camión? Por supuesto, no hay ningún momento en el que podamos decir que se ha producido el cambio. No hay cambio en la naturaleza ni en el espíritu del acto; es esencialmente el mismo de principio a fin, una conversación adaptada a medida que el orador avanza hacia el creciente número de oyentes... Está conversando con un público. (James A. Winnas, *Speech-Making*, pp. 11-12. Used by permission of Appleton-Century-Crofts, Inc).

Hablar conversacionalmente es simplemente una conversación ampliada, algo más fuerte, algo mejor organizada y algo más formal. Pero recuerde, sobre todo, mantener la conversación. El entusiasmo, la espontaneidad y la franqueza son esenciales para hablar bien.

ENTUSIASMO

“Nada grande”, dijo Emerson, “se logró sin entusiasmo”. Al pronunciar un discurso, no hay cualidad más importante que la seriedad. Como dijo Phillips Brooks, uno de los profesores de predicación de Yale: “Solo el fuego enciende el fuego”. En esta línea, William Jennings Bryan afirmó:

“La elocuencia puede definirse como el discurso de quien sabe de lo que habla y siente lo que dice: es un pensamiento ardiente... El conocimiento le sirve de poco al orador sin seriedad. La persuasión va de corazón a corazón, no de mente a mente... Hace casi dos mil años, un poeta latino expresó esta idea cuando dijo: “Si quieres arrancar lágrimas a los demás, tú mismo debes mostrar las señales del dolor”. (Brooks, *Lectures on Preaching*, p.38).

Una y otra vez he escuchado a oradores principiantes pronunciar discursos aburridos y poco impactantes. Eran aburridos no porque el material fuera poco interesante, sino porque carecían de vida o entusiasmo en la presentación. A veces he cuestionado los hechos, no porque dudara realmente de su autenticidad, sino porque quería escuchar al orador con energía para defenderlos y poner todo su empeño. “Si quiero componer, escribir, orar o predicar bien,” dijo Martín Lutero, “debo estar enojado. Entonces se me conmueve la sangre en las venas y mi entendimiento se agudiza”.

La teoría de James-Lange sobre las emociones es especialmente valiosa para los oradores públicos. Sostiene que la acción física puede despertar o estimular las emociones. La mayoría de la gente piensa que solo lo contrario es cierto—que las emociones despiertas conducen a la acción física. En realidad, ambas son ciertas. Si te sientes tímido, temeroso y sin entusiasmo

ante un público, oblígate a ser entusiasta, a moverte por la plataforma, a usar gestos. Entonces, antes de que te des cuenta, empezarás a sentirte entusiasmado. Inténtalo y verás.

Cuando nuestros antepasados puritanos estaban en su mejor momento, los predicadores solían predicar dos horas o más seguidas. Como la carne humana era, en el mejor de los casos, débil, era necesario que el sacristán se parara al fondo de la iglesia con un palo largo. En un extremo tenía una perilla redonda con la que pinchaba a los hombres que dormitaban, y en el otro, una pluma con la que hacía cosquillas a las mujeres que asentían. Para nuestros días se recomienda que, cuando los oyentes tengan sueño, alguien tome el palo largo, camine hacia adelante y *empuje al predicador*. Cuando la gente pierde el interés o se queda dormida, suele ser culpa del orador. “Sean entusiastas. Me gusta el hombre—dijo John G. Shedd, presidente de Marshall Field and Company—que rebosa de entusiasmo. Es mejor ser un géiser que un charco de lodo”.

POSTURA Y MOVIMIENTO

Al caminar hacia la plataforma, camine de forma que genere confianza; camine como quien sabe adónde va y por qué va allí. No se apresure ni se demore, sino asuma su posición como alguien que tiene derecho a estar allí. Después de llegar a su posición para hablar, deténgase un momento para girarse y mirar al público directamente a los ojos y comprobar que todos lo miran directamente. Luego, comience a hablar.

Los elementos básicos de una buena postura son la dignidad, el equilibrio, la serenidad, la estabilidad y la franqueza. Manténgase erguido—y cómodo. No se erija rígidamente como en la postura militar: esto es artificial y haría casi imposible hablar de forma natural, fácil y conversacional. Coloque ambos pies firmemente en el suelo, pero no de forma que parezca “plantado” e incapaz de moverse. Casi siempre, un pie estará ligeramente adelantado al otro, con los dedos ligeramente hacia afuera, como al caminar. El pecho debe mantenerse erguido; las caderas, la espalda.

Los ojos deben mirar directamente a los rostros del público. Nada es más importante en el estudio de la oratoria que establecer contacto visual con tus oyentes. No mires por encima de sus cabezas ni al suelo; míralos a ellos. No sigas un patrón de movimiento regular, sino que abarca a todo el grupo de vez en cuando mientras hablas. Piensa en tu línea de visión como una especie de puente invisible por el que tus ideas se deslizan hacia la mente de tus oyentes. Mira a una persona durante varios instantes, dejando que sus pensamientos fluyan; luego pasa a otra, luego a una tercera, y así sucesivamente hasta que hayas abarcado a toda la audiencia. Sorprendentemente, mientras estás—mirando a alguien a los ojos—todos los demás sentirán que también lo estás mirando.

“¿Qué hago con las manos?”, preguntan a menudo. Deja que cuelguen libremente a los lados. No intentes ocultarlas, pues no son ni de lejos tan grandes ni tan torpes como imaginas. No intentes esconderlas en los bolsillos ni detrás de ti. Utiliza las diversas posiciones de las manos, pero ninguna demasiado. Flexione los brazos a la altura de los codos, colocando así las manos—una o ambas—delante del cuerpo. Sin embargo, no las junte, ya que esta es una posición relativamente débil. Ocasionalmente, puede que las coloque detrás—pero llévelas de vuelta a su base, colgando sueltas a los lados, con mayor frecuencia que en cualquier otro lugar.

El movimiento en la plataforma debe evitar el extremo de quedarse inmóvil todo el tiempo o de moverse como un león enjaulado. Por lo general, los movimientos deben realizarse hacia adelante y hacia atrás en lugar de de lado a lado. El movimiento hacia adelante sirve para enfatizar; el movimiento hacia atrás, para la transición. El movimiento de lado a lado puede servir para mostrar transiciones de pensamiento, pero a menudo degenera en un movimiento nervioso y sin sentido.

En todo su comportamiento en la plataforma, que su actitud sea la de hacer amigos. La amabilidad engendra amabilidad, pero la iniciativa debe ser suya. Al igual que en un espejo, normalmente se recibe lo que se envía. Mantenga una expresión facial siempre agradable. “Sonríe, y el mundo sonreirá contigo” es un buen consejo para el orador, aunque, por supuesto, la sonrisa no debe ser burlona ni exagerada.

GESTOS

Un gesto es un movimiento de cualquier parte del cuerpo (cabeza, hombros, brazos, manos) para transmitir un pensamiento o sentimiento, o para reforzar la expresión oral de un pensamiento o sentimiento. A veces, los oradores temen que los gestos puedan parecer torpes o desgarbados. De hecho, ningún orador puede permitirse hablar sin este importante medio para respaldar su presentación oral. Herbert Spencer señaló el valor de los gestos:

Decir “Salga de la habitación” es menos expresivo que señalar la puerta. Ponerse el dedo en los labios es más contundente que susurrar “No hable”. Un gesto con la mano es mejor que “Ven aquí”. Ninguna frase puede transmitir la idea de sorpresa con tanta claridad como abrir los ojos y levantar las cejas. Un encogimiento de hombros perdería mucho al traducirlo a palabras.

Los gestos ayudan a comunicar ideas, a mantener la atención y también aumentan la confianza del orador. El mejor consejo es familiarizarse con los distintos tipos de gestos, practicarlos en privado y luego usarlos cuando lo dicten los impulsos internos. No hay nada peor que los gestos artificiales impuestos a un discurso desde fuera. Los gestos deben surgir del interior del hablante. Tras estudiar los distintos tipos y practicarlos durante un tiempo, le

resultarán útiles espontáneamente cuando sienta algo profundamente y quiera transmitirlo al público.

Existen básicamente dos tipos de gestos: *descriptivos* y *convencionalizados*.

1. Los gestos descriptivos buscan describir el objeto, el movimiento o la idea que se está tratando. La acción es imitativa. El tamaño, la forma o el peso de un objeto se indican fácilmente. El movimiento de un objeto también se puede transmitir sin dificultad. Los gestos descriptivos son los más comunes y muy útiles.

2. Gestos convencionalizados: A lo largo de los siglos, ciertos movimientos han adquirido un significado estandarizado y universal. Asentir con la cabeza hacia arriba y hacia abajo ha llegado a significar Sí, mientras que mover la cabeza de un lado a otro significa No. Lo mismo ocurre con ciertos movimientos de las manos. Estos son los gestos estandarizados y convencionalizados. Se entienden en cualquier lugar y se adaptan a cualquier idioma. Algunos de los más utilizados son:

a. *Mano abierta, palma hacia arriba:* significa amistad, intercambio de ideas, dar y recibir.

b. *Señalar, con el dedo índice* “(y otros) indica dirección y llama la atención sobre objetos; da énfasis.

c. *Mano abierta, con la palma hacia el público,* significa rechazo o negación.

d. *Mano abierta, con la palma hacia abajo,* sugiere precaución.

e. *Mano abierta, moviéndose de un lado a otro, con la palma en vertical,* da la idea de dividir o separar en secciones.

f. *Puño cerrado* indica un sentimiento intenso o gran énfasis.

Estos son los seis gestos básicos y convencionales, pero pueden modificarse, y a menudo se modifican, para adaptarse a la personalidad del orador y a las necesidades de la ocasión. Practique cada uno en relación con uno de los pasajes incluidos al final del capítulo hasta que sienta relativa facilidad y libertad al usarlo. Solo la práctica hará que su uso sea fluido y efectivo.

El orador debe permitir que todo el cuerpo participe en los gestos como una unidad bien coordinada. Los gestos de los brazos o las manos, sin el apoyo de la cabeza y el torso, son mecánicos y torpes. Deje que el cuerpo funcione como una unidad. Al hacer gestos, el orador siempre debe mirar al público y nunca a los gestos.

Cada gesto tiene tres fases: Aproximación, trazo y retorno. En la aproximación, los brazos se mueven a la posición desde la que se realizará el gesto; en el retorno, los brazos vuelven a su posición normal. Ambos movimientos deben realizarse lentamente para no llamar la atención del público. El gesto en sí es el trazo—la parte que el público ve. Debe estar sincronizado para que el trazo caiga exactamente sobre la palabra o frase que el orador desea

enfaticar. La espontaneidad y la naturalidad son los objetivos principales de una buena gestualidad.

ACTIVIDADES

1. Párate frente a un espejo de cuerpo entero y práctica cada uno de los gestos convencionales mencionados anteriormente hasta que puedas hacerlo con facilidad y naturalidad.

2. Lee las siguientes selecciones en voz alta, usando la cantidad y el tipo de gestos que la idea parezca requerir:

a. Y les habló muchas cosas en parábolas, diciendo: “Y les habló muchas cosas por parábolas, diciendo: He aquí, el sembrador salió a sembrar. Y mientras sembraba, parte de la semilla cayó junto al camino; y vinieron las aves y la comieron. Parte cayó en pedregales, donde no había mucha tierra; y brotó pronto, porque no tenía profundidad de tierra; pero salido el sol, se quemó; y porque no tenía raíz, se secó. Y parte cayó entre espinos; y los espinos crecieron, y la ahogaron. Pero parte cayó en buena tierra, y dio fruto, cuál a ciento, cuál a sesenta, y cuál a treinta por uno. El que tiene oídos para oír, oiga.” (Mateo 13:3-9).

b. Hace ochenta y siete años, nuestros padres crearon en este continente una nueva nación, concebida en libertad y dedicada a la idea de que todos los hombres son creados iguales.

Ahora estamos enfrascados en una gran guerra civil, que pone a prueba si esa nación, o cualquier otra nación así concebida y dedicada, puede perdurar. Nos encontramos en el gran campo de batalla de esa guerra. Hemos venido a dedicar una parte de ese territorio, como lugar de descanso final para quienes aquí dieron sus vidas para que esa nación pudiera vivir. Es totalmente apropiado y apropiado que lo hagamos.

Pero, en un sentido más amplio, no podemos dedicar—no podemos consagrar—no podemos santificar este suelo. Los valientes hombres, vivos y muertos, que lucharon aquí lo han consagrado, muy por encima de nuestra escasa capacidad para añadir o restar. El mundo apenas notará ni recordará por mucho tiempo lo que digamos aquí, pero nunca podrá olvidar lo que ellos hicieron aquí. Nos corresponde a nosotros, los vivos, dedicarnos aquí a la obra inconclusa que quienes aquí lucharon han llevado adelante con tanta nobleza. Nos corresponde, más bien, dedicarnos aquí a la gran tarea que nos queda por delante—que de estos muertos honrados sintamos una mayor devoción por la causa por la que dieron su última muestra de devoción—que resolvamos firmemente que estos muertos no habrán muerto en vano—que esta nación, bajo Dios, tendrá un nuevo nacimiento de libertad—y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo, no desaparecerá de la faz de la tierra.

—ABRAHAM LINCOLN

c. Sé que muchos objetan la severidad de mi lenguaje; pero ¿no hay motivos para la severidad? *Seré* tan duro como la verdad y tan inflexible como la justicia. Sobre este tema no quiero pensar, hablar ni escribir con moderación. ¡No! ¡No! Dile a un hombre cuya casa está en llamas que dé una alarma moderada; dile que rescate moderadamente a su esposa de las manos del violador; dile a la madre que saque gradualmente a su bebé del fuego en el que ha caído;—pero inspírame a no usar la moderación en una causa como la presente. Hablo en serio—no me equivocaré—no me excusaré—no retrocederé ni un ápice—Y SERÉ ESCUCHADO. La apatía del pueblo basta para hacer saltar a cualquier estatua de su pedestal y acelerar la resurrección de los muertos.

—WILLIAM LLOYD GARRISON

d. Un joven tampoco debe compararse con los demás ni medir su éxito por el de ellos. No importa cómo triunfen otros hombres. Su éxito es suyo, no tuyo. No me importa nada que Edison pueda inventar la luz eléctrica y yo no; que Kipling pueda componer un “himno” y yo no; que tú puedas alegar la ley y yo no. Tú puedes hacer una cosa; yo intento hacer otra. Pero el éxito es para ambos en la medida en que hagamos bien lo que podemos hacer. Cada persona es él mismo, y es en la medida en que extrae de sí mismo el poder que lleva dentro que logra el éxito: logra hacer lo que mejor sabe hacer.

—EDWARD WILLIAM BOK

3. Prepare uno de estos pasajes para presentarlo ante la clase. Puede presentarlo de memoria o leerlo del libro. En cualquier caso, use gestos libremente; practique con exceso.

MEJORANDO LA VOZ

AUNQUE CADA UNO de nosotros nace con un mecanismo físico ideal para producir el habla, la mayoría aprende a hablar sin saber mucho sobre el mecanismo en sí. Incluso después de usarlo durante años, a menudo desconocemos las diversas partes del mecanismo del habla y la contribución de cada una. Esta falta de conocimiento no representa un gran problema, ya que las personas a menudo aprenden a usar instrumentos que no comprenden. Tomemos el automóvil, por ejemplo. Es posible ser un buen conductor sin saber desmontar un motor. De igual manera, muchos buenos oradores desconocen por completo los aspectos físicos de la producción del habla. Sin embargo, para mejorar el rendimiento del instrumento que utilizamos (coche, máquina de escribir, mecanismo del habla o cualquier otro), debemos aprender algo sobre el mecanismo y su funcionamiento.

Ese es el procedimiento que adoptaremos ahora.

Llevamos muchos años hablando y hemos adquirido algunos hábitos descuidados e ineficientes. Los defectos de la voz se han infiltrado en nuestro uso diario, de modo que hemos llegado a hablar quizás con una marcada nasalidad, o con una ronquera notable, o sin la debida claridad y distinción. O puede que hayamos desarrollado alguno de los otros defectos comunes. Quien aprende a hablar en nombre del Señor necesita superar cualquiera de estos defectos y desarrollar una voz plena, resonante y atractiva, ya que la voz juega un papel fundamental en la eficacia del habla. Una voz deficiente es una limitación constante y puede anular cualquier otra virtud al hablar que se pueda adquirir. Una buena voz es casi la mitad de la batalla para hablar bien.

El primer paso es aprender cómo se produce la voz.

El mecanismo del habla es un instrumento maravillosamente construido y evidencia que estamos hechos de una manera admirable. Para fines de estudio, se puede dividir en cuatro partes:

1. El motor. La fuente inicial de toda la potencia del habla reside en lo que generalmente se denomina el motor—compuesto por los pulmones, los bronquios, la estructura ósea del tórax y los músculos que rodean los pulmones. Todo este mecanismo es esencialmente una bomba que comprime el aire, que a su vez se utiliza para poner en marcha el proceso del habla. El proceso comienza cuando los músculos que controlan las costillas—una caja torácica ósea que rodea y protege los pulmones—las elevan hacia arriba y hacia afuera, dándoles así espacio para expandirse. Al mismo tiempo, el diafragma y otros músculos inmediatamente debajo de los pulmones se contraen, dándoles espacio para expandirse también hacia abajo. Se forma un vacío y el aire del exterior del cuerpo entra rápidamente en los pulmones. Esto se llama inhalación. A continuación, los músculos que controlan las costillas comienzan a contraerse, empujándolas hacia adentro y hacia abajo alrededor de los pulmones. Al mismo tiempo, el diafragma se mueve hacia arriba, comprimiendo los pulmones desde abajo. El único resultado posible es que los pulmones se reduzcan al expulsar el aire por la garganta. Esto se llama exhalación. Todo el proceso se asemeja al funcionamiento de un fuelle. El aire que escapa es la fuerza motriz del habla.

2. El vibrador. El aire de los pulmones escapa por la tráquea hacia la laringe, o caja de la voz, o nuez de Adán, donde se encuentran las cuerdas vocales. Estos labios vocales, que en la respiración normal y tranquila se encuentran relajados a los lados de la vía aérea, pueden acercarse, lo que hace que el aire que pasa a través de ellos vibre, produciendo el sonido del habla.

3. Los resonadores. El sonido producido por las cuerdas vocales o labios es un zumbido bastante suave y tímido que necesita ser amplificado y enérgico. Esta es la función de los resonadores: las cámaras de aire de la garganta, las fosas nasales, los senos paranasales y la boca, con la ayuda de la estructura ósea de la cabeza. Los resonadores amplifican el sonido, haciéndolo más fuerte. También afectan su calidad, haciéndolo rico y suave o fino y áspero.

4. Los articuladores. Una vez producido y amplificado el sonido, los articuladores—lengua, labios, dientes, paladar, mandíbula—deben dividirlo en sílabas y palabras mediante una cuidadosa coordinación que modifica el tamaño y la forma de las cavidades resonantes. Ayudando incidentalmente en el proceso de resonancia.

SUGERENCIAS PARA UNA BUENA ORATORIA

Ahora bien, es posible señalar varios requisitos para una buena voz al hablar. Estas son esencialmente sugerencias para el uso del mecanismo del habla que acabamos de explicar.

1. Lo importante es el control adecuado de la respiración, no la cantidad de aire que se puede introducir en los pulmones. La inhalación para hablar es más profunda y rápida que para la respiración normal. La exhalación debe ser más fuerte y mejor controlada que en la respiración normal. Existen tres niveles de respiración—pectoral superior, pectoral medio y abdominal—y todos deben ser utilizados por el hablante. Sin embargo, el control principal de la respiración debe estar en el diafragma, lejos de la garganta, donde la tensión muscular perjudica el tono del habla. Al final del capítulo se encuentran... Varios ejercicios excelentes para desarrollar una buena respiración.

2. Relajación de la garganta y el cuello. Una voz agradable solo se logra cuando la garganta y el cuello están relajados. La tensión muscular en estos casos provoca tensión y dolor, y el público la percibe en tonos duros e inflexibles. Un control respiratorio inadecuado a menudo causa tensión en el cuello y la garganta, y por esta razón, el control principal de la respiración debe estar en los músculos abdominales.

3. Uso flexible y enérgico de los articuladores. Para lograr un habla clara y nítida, los articuladores deben estar activos. Uno de los defectos del habla estadounidenses más comunes es la pereza labial. La agilidad de la lengua, la flexibilidad de los labios y la movilidad de la mandíbula son esenciales para evitar murmullos y sonidos indistintos. Al final del capítulo se incluyen varios ejercicios para desarrollar estas cualidades.

FALLOS COMUNES DE LA VOZ

La instrucción del habla llega tan tarde para la persona promedio que no es de extrañar que la mayoría tengamos varios "defectos menores del habla". Dado que estos defectos se adquieren con la fuerza de la costumbre, no podemos esperar cambiarlos de la noche a la mañana; sin embargo, la mayoría de ellos pueden superarse con práctica constante. Los fallos comunes se explican a continuación, con sugerencias para superarlos.

1. Nasalidad. La cualidad quejosa de la voz, llamada nasalidad, consiste en la nasalización de sonidos no nasales. Solo tres sonidos en nuestro idioma son principalmente nasales: *m*, *n* y *ng*. Cuando se permite que otros sonidos tengan mucha resonancia nasal, se produce el fallo de nasalidad. Por otro lado,

es posible dar a los tres sonidos muy poca resonancia nasal. El resultado es una cualidad "desnasal".

Como en la mayoría de los fallos del habla, la causa probablemente sea una producción descuidada del habla durante todo el proceso. Comenzar el tratamiento Asegúrese de que su respiración sea adecuada en cantidad y esté bien controlada. Asegúrese de que la garganta esté relajada. Luego, asegúrese de que los modificadores o articuladores funcionen con energía. Compruebe que la boca esté lo suficientemente abierta, que los labios y la lengua estén alertas y activos, y que la mandíbula inferior esté flexible. Luego, concéntrese en el paladar blando.

El paladar blando, o úvula, que es el guardián entre la boca y la nariz, es el órgano principal en la nasalidad. Si está lento e inactivo, la nasalidad es inevitable. Para asegurarse de que funcione correctamente, practique lo siguiente:

- a. Hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung. Hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung. Hung-ah-ung, hung-ah-ung, hung-ah-ung, Hung-ah-ung, hung-ah-ung.
- b. Dedicar varios minutos cada día a tararear. Deja que el sonido aumente de volumen hasta que puedas sentir las vibraciones en las mejillas y otros músculos de la cara.
- c. Dedicar varios minutos cada día a imitar la voz no nasal de los mejores locutores de radio. Escucha una frase u oración y comprueba si puedes decirla con la misma agrado que el locutor. Imita la calidad del tono.

2. La voz delgada se debe a la falta de fuerza o potencia. La voz es débil y flácida, y apenas se oye al fondo de una sala, incluso de tamaño moderado. El problema reside principalmente en el mecanismo respiratorio.

Una respiración más profunda y una mayor dependencia de la respiración abdominal deberían ayudar. Además, puede ser conveniente bajar el tono. Practica los ejercicios de respiración al final del capítulo hasta que logres un buen soporte respiratorio fuerte para los tonos. Al mismo tiempo, trabaja en Ejercicios para mejorar la resonancia.

3. La aspereza es una cualidad bastante dura, estridente y metálica que resulta de la constricción por músculos demasiado tensos. A menudo acompaña a la hipertensión o a un alto grado de nerviosismo. También suele ser resultado de un esfuerzo por hablar en voz alta de forma incorrecta—"apretando la garganta" y forzando así a los músculos constrictores a tensarse en lugar de proporcionar más aire desde el abdomen.

El remedio es aprender a relajar el cuello y la garganta y a proporcionar la fuerza para hablar desde el diafragma. Practique los ejercicios de relajación, respiración correcta y buena resonancia que se encuentran al final del capítulo.

4. La ronquera puede deberse a infecciones de los senos paranasales o a crecimientos o nódulos en las cuerdas vocales como resultado de hablar demasiado alto. En tales casos, El problema es físico y se debe consultar a un médico. Sin embargo, con mayor frecuencia, esta cualidad de la voz se debe a un intento de bajar el tono por debajo del rango natural. A veces esto es inconsciente, pero en otros casos es consciente porque el hablante desea una voz más profunda y rica que la normal. El problema se conoce como “dolor de garganta crónico del hablante”.

El remedio es relajar la garganta y elevar el tono a su nivel normal. Practique los ejercicios de relajación al final del capítulo junto con los ejercicios para desarrollar una respiración y resonancia adecuadas. El tono adecuado para cualquier voz se puede determinar yendo al piano y (1) encontrando la nota más aguda que se pueda alcanzar cómodamente; (2) encontrando la nota más grave que se pueda alcanzar cómodamente; y luego (3) subiendo en la escala de tonos un tercio de la distancia entre la nota grave y la aguda. Esta nota es tu *tono óptimo*—tu base ideal—y aunque tu tono fluctuará muy por encima y por debajo de ella según lo exija tu pensamiento, esta nota debería ser aproximadamente el promedio de todas las fluctuaciones ascendentes y descendentes.

5. La respiración es una cualidad difusa de la voz que sugiere un susurro parcial, que en cierto sentido lo es. Se produce cuando no se unen completamente los extremos de las cuerdas vocales al producir la voz, de modo que parte del aire se escapa sin voz. El hablante nunca parece tener suficiente aliento, ya que desperdicia gran parte del que tiene.

La mejor manera de superar la falla es mediante la práctica de la retención glótica. Permita que una corriente de aire no vocalizado fluya desde los pulmones (simplemente exhale) y luego deténgala repentinamente juntando las cuerdas vocales en la garganta. Oirá un clic y el aire dejará de salir. Asegúrese de que la obstrucción esté en la laringe, no solo en la parte posterior de la boca. Practique esto una y otra vez hasta que las cuerdas vocales se activen más.

ACTIVIDADES

1. Para la relajación:
 - a. Cierre los ojos. Deje caer la mandíbula inferior; déjela colgando como un peso muerto del eje. Deje que la lengua

cuelgue fuera de la boca. Sienta los músculos de los párpados y los globos oculares tranquilos, quietos y somnolientos. Sienta los músculos de las mejillas y los labios flácidos. Sienta los músculos alrededor de la nariz y la frente flácidos. Sienta el interior de la garganta y la nariz relajado para que el aire pueda entrar y salir sin obstrucciones.

b. Con los músculos en este estado relajado, permita que la cabeza gire lentamente, haciendo una rotación completa en cada dirección; repita dos o tres veces.

c. Bostece varias veces con todos los músculos completamente relajados.

d. Inclínese hacia adelante por las caderas hasta que el torso quede paralelo al suelo, con los brazos colgando inertes. Luego, mueva los hombros hacia arriba y hacia abajo (uno arriba, el otro abajo alternativamente) con el brazo y las manos colgando inertes debajo.

2. Para respirar:

a. Acuéstese en su habitación y deje que el cuerpo se relaje.

Respire de forma natural y profunda. Con una mano sobre el abdomen y otra sobre el pecho, determine dónde se centra la actividad respiratoria. Por lo general, cuando el cuerpo está completamente relajado, la respiración se centra cerca del abdomen.

b. Póngase de pie cómodamente erguido con la espalda apoyada en una pared sólida. Coloque una mano sobre el abdomen. Inhale lenta y profundamente. La mano debe empujarse hacia afuera correctamente. Respiración. Exhala lenta y completamente. La mano debe moverse hacia adentro. Esta es una prueba de respiración correcta.

c. Inhala lentamente, usando el diafragma, hasta que tus pulmones estén llenos. Mantén el aire en los pulmones controlando los músculos que los rodean. Mantén la boca y la garganta completamente abiertas. Observa cuánto tiempo puedes contener la respiración así, desde abajo.

d. Practica jadear como un perro. Observa que la acción rápida y corta de inhalar y exhalar está controlada por el diafragma.

e. Inhala lenta y completamente. Cuenta lentamente: 1, 2, 3, etc., y observa cuánto puedes llegar al exhalar una vez. Repite este ejercicio hasta que puedas contar hasta cincuenta o más antes de que se agote la respiración.

3. Para resonancia:

Con la garganta relajada y una respiración completa y cómoda, lee los siguientes pasajes en un tono pleno, redondo y agradable:

a. Solo, solo, todo, Completamente solo,
 ¡Solo en un mar ancho, ancho!
 Y nunca un santo se apiadó de
 Mi alma en agonía.
 —COLERIDGE

b. Dios de nuestros padres, conocido desde antiguo,
 Señor de nuestra extensa línea de batalla,
 Bajo cuya terrible Mano sostenemos
 Dominio sobre palmeras y pinos—
 Señor Dios de los Ejércitos, acompáñanos todavía,
 ¡Para que no olvidemos, para que no olvidemos!
 —KIPLING

c. ¡Rueda, océano azul profundo y oscuro, rueda!
 —BYRON

d. El toque de queda da el toque de difuntos,
 El rebaño mugiente serpentea lentamente sobre el prado,
 El labrador camina con dificultad hacia casa,
 Y deja el mundo a la oscuridad y a mí.
 —GRAY

e. ¡Rómpete, rómpete, rómpete,
 Sobre tus frías y grises piedras, oh mar!
 Y quisiera que mi lengua pudiera Pronunciar
 Los pensamientos que surgen en mí.
 —TENNYSON

f. Practica tararear para desarrollar una resonancia completa.

4. Para los articuladores:

a. Mueve los labios rápidamente o muérdelos para que la sangre fluya libremente por ellos. Adopta posiciones extremas con ellos, pasando rápidamente de una amplia sonrisa a una posición de silbido.

b. Practica lo siguiente rápidamente y muy suavemente:

Camarón, caramelo. Caramelo, camarón.

Un perro rompe la rama del árbol.

Juan junta juncos junto a la zanja.

Papá pone pan para Pepín. Para Pepín pone pan papá.

Pepe pecas pica papas con un pico. Con un pico pica papas
 Pepe pecas.

c. Abre la mandíbula aproximadamente dos dedos y di lentamente:

mah, bah, pah, comprobando la posición abierta midiendo o con un espejo. Continúa con rah, ra, ra, etc.

d. Imagine que la lengua se afila hasta una punta y se pronuncie:

do, di, di, di, di

dah, da, do, di

tah, ta, to, ti

lah, la, lo, li

le, le, le, le, le, le

i, li, li, li, li, li

lo, lo, lo, lo, lo, lo

loo, loo, loo, loo, loo, loo.

e. Hasta que la lengua de la fantasía hormiguea con el fuerte sabor de la moscatel.

¡Qué dogmática tan quisquillosa, qué bonita!

Dos sapos totalmente cansados intentando trotar hacia Tadbury.

¡Oh, el terrible, tiránico y traicionero turco!

GANÁNDOSE EL DERECHO A HABLAR

TRAS CONVERTIRSE EN PRESIDENTE, Abraham Lincoln dijo: “Creo que nunca tendré la edad suficiente para hablar sin sentir vergüenza cuando no tengo nada que decir”. Nadie tiene derecho a presentarse ante un público y consumir su tiempo sin una preparación minuciosa y concienzuda. Debe ganarse el derecho a hablar. Hay quienes aspiran a hablar de improviso; pero no existe eso de hablar “de improviso”, si eso significa hablar sin preparación. Improvisar discursos ocasionalmente se hace necesario en una emergencia, pero incluso entonces el orador debe contar con una preparación previa. Nadie puede hablar sin tener algo que decir. Es imposible sacar agua de un pozo vacío. La mayoría de los intentos improvisados resultan en discursos desorganizados, divagatorios e insensatos que resultan embarazosos para todos los involucrados.

El único discurso defendible es aquel que es fruto de una preparación minuciosa. El precio que hay que pagar por el privilegio de presentarse ante un público es el trabajo—un estudio largo y minucioso. Ningún orador ha alcanzado el éxito sin él. Nosotros tampoco. Si no estás dispuesto a trabajar, hablar no es para ti. Se dice que Henry Ward Beecher tuvo algunos sermones en mente más de cuarenta años antes de estar listo para predicarlos. La gran Respuesta de Webster a Hayne en el Senado de los Estados Unidos llevaba preparándose al menos ochenta años. En otra ocasión, Webster dijo: “Prefiero presentarme ante un público medio vestido que medio preparado”. Entre los antiguos griegos, el famoso orador Isócrates trabajó diez años para perfeccionar un solo discurso; pero el esfuerzo valió la pena, pues se lo vendió a un rey por veinte talentos de plata—el equivalente a 20.000 dólares. Al menos un predicador estadounidense actual dedica de veinte a treinta horas semanales a preparar su sermón dominical. Quizás por eso una importante cadena de radio ofrece sus instalaciones de costa a costa de forma gratuita para la presentación.

Solo los ignorantes y los perezosos intentan hablar sin esfuerzo. Los sabios saben más. Aquí está el testimonio de Alexander Hamilton:

La gente me atribuye cierto mérito por mi genio. Todo mi genio reside en esto: cuando tengo un tema en mis manos, lo estudio profundamente. Día y noche lo tengo ante mí. Lo exploro en todas sus facetas. Mi mente se impregna de él. Entonces, los esfuerzos que realizo son lo que la gente se complace en llamar los frutos del genio. Es el fruto del trabajo y la reflexión.

COMIENCE PRONTO—LOS DISCURSOS CRECEN

Una de las sugerencias más útiles para un orador principiante es *comenzar a preparar sus discursos con anticipación*. Los discursos crecen. Tienen la capacidad de permanecer inadvertidos en el subconsciente, pero evolucionan constantemente. Si el orador elige su tema varias semanas antes de su discurso, se sorprenderá de la cantidad de ideas que se le ocurrirán sin esfuerzo. En un incidente mientras conduce entre el tráfico, verá una ilustración maravillosa. Al escuchar la radio, descubrirá algunos datos o estadísticas que encajan. Una conversación con un amigo le proporcionará otros datos valiosos. Un artículo de revista ofrece una o dos citas excelentes. El sermón del domingo tiene el pasaje bíblico perfecto. Comience temprano, y la tarea de recopilar material prácticamente se resuelve sola.

Por otro lado, el orador que pospone su preparación hasta las últimas horas a menudo descubre que su imaginación se seca. Bajo presión, no se le ocurre nada apropiado.

El método de preparación de sermones de Dwight L. Moody es interesante:

Cuando elijo un tema, escribo su nombre en el exterior de un sobre grande. Tengo muchos sobres así. Si, al leer, encuentro algo interesante sobre el tema que voy a tratar, lo meto en el sobre correspondiente y lo dejo ahí. Siempre llevo un cuaderno, y si en un sermón oigo algo que aclare ese tema, lo dejo y lo meto en el sobre. Quizás lo dejo ahí un año o más. Cuando quiero un nuevo sermón, tomo todo lo que he ido acumulando. Entre lo que encuentro ahí y los resultados de mi propio estudio, tengo material suficiente. Así, reviso mis sermones constantemente, quitando un poco aquí, añadiendo un poco allá. De esa manera, nunca envejecen.

Comenzar a tiempo no solo aporta una gran cantidad de material, sino que lo enriquece y le da al orador seguridad y confianza en lo que dice. Oliver Wendell Holmes escribió:

Habla sobre esos temas que llevas tiempo teniendo en mente y escucha lo que otros dicen sobre los que has estudiado recientemente. El conocimiento y la madera no deben usarse mucho hasta que estén maduros... Introduce una idea en tu

mente y déjala ahí una hora, un día, un año, sin tener ocasión de referirte a ella. Cuando, por fin, regresas a ella, no la encuentras como era cuando la adquiriste. Se ha establecido, por así decirlo—se ha sentido como en casa—ha entrado en relación con tus otros pensamientos y se ha integrado en todo el tejido de tu mente. (Holmes, *The Autocrat of the Breakfast-Table*, p. 134).

PENSAR EN EL TEMA DETENIDAMENTE

Incluso antes de empezar a reunir materiales, el orador—como un comerciante que pide existencias al mayorista—debe hacer un inventario de lo que tiene a mano: debe sondear su propia mente para ver qué sabe ya sobre su tema. Reflexionar viene antes de leer. Esto no solo es lógico y ahorra tiempo, sino que también es una forma de asegurarse de que el discurso final sea realmente producto del propio orador y no una simple repetición de uno o más artículos o sermones que ha leído o escuchado. El principal defecto de los oradores universitarios principiantes, en cuanto a la composición, es la tendencia a leer un artículo de revista y presentarlo a la clase como si fuera un discurso. Los oradores religiosos principiantes, e incluso algunos predicadores maduros, tienen el mismo defecto, leen un artículo o sermón religioso y lo usan como una charla o sermón propio. Esto no solo es plagio, sino que también carece de la convicción que se produce cuando los materiales surgen del corazón y la mente del orador.

Comienza tu preparación anotando cada idea, cita, ejemplo, ilustración o pasaje bíblico relacionado con tu tema que te venga a la mente. Algunos elementos se descartarán antes de que el esquema final tome forma, pero la calidad de los que se utilicen será alta. Después de enumerar todo lo que sabes sobre tu tema, organiza los elementos en una especie de plan de discurso. Este *esquema preliminar* guiará tu lectura y estudio. Servirá como un elemento unificador.

REÚNA MATERIAL ADICIONAL

Después de haber inventariado el material que ya tiene y de haber elaborado un esquema preliminar, está listo para la investigación. ¿Qué tipo de material buscará? Alan Monroe ofrece el análisis más útil de los diversos tipos de material para discursos:

1. Explicación.
2. Analogía o comparación.
3. Ilustraciones (ejemplos detallados).
 - a. Hipotético (imaginario pero real)
 - b. Fáctico (incidente real).
4. Casos específicos (ejemplos poco desarrollados).

5. Hechos y estadísticas.
6. Testimonio o cita.
7. Replanteamiento.

Todo discurso debe tener una distribución equilibrada de los tipos de material indicados. La explicación y la reformulación son necesarias, pero poco interesantes. Las ilustraciones aportan vida y aclaran el significado. Úselas abundantemente. Los hechos y las citas aportan la esencia que hace que un discurso valga la pena escuchar. Utilice todos estos materiales con variedad.

Hay tres fuentes generales a las que el orador puede recurrir para obtener material:

1. Observación. Manteniendo los ojos y los oídos abiertos, el orador puede aprender mucho. De hecho, cada uno de los cinco sentidos puede contribuir al conocimiento general del ser humano. De hecho, muchas personas ven continuamente los acontecimientos que suceden a su alrededor sin siquiera verlos realmente. Es necesario cultivar el hábito de la observación atenta. Salomón encontró inspiración para muchos de sus proverbios en los animales (hormigas, conejos y similares) que observaba. Su padre, David, demostró un profundo conocimiento del cielo estrellado (Salmo 19), al igual que Job (Job 38). Las enseñanzas de Jesús abundan en parábolas sobre agricultores, pastores, comerciantes, labradores, niños y muchos otros. Dondequiera que miremos, hay sermones escritos en piedra, si tan solo los vemos.

2. Lectura. Los periódicos, revistas y libros de la época moderna son vastos depósitos de información. La Biblioteca del Congreso cuenta con más de 8.000.000 de libros para nuestro uso, y miles más salen de las imprentas del país cada día. “No hay fin de hacer muchos libros” (Eclesiastés 12:12). Además, existen revistas, periódicos y folletos que prácticamente sumergen a una persona en la lectura. A través de la página impresa, tenemos acceso a la sabiduría de todos los tiempos y lugares. Por este único medio, podemos conquistar océanos y siglos, y absorber en abundancia las experiencias e inspiración de otras personas y otras épocas. El orador debe leer mucho para mantener su mente llena de la información que necesitará continuamente.

3. Conversación. Se pueden obtener muchas ideas adicionales hablando con familiares y amigos. El intercambio de puntos de vista es sumamente útil. En una conversación, los miembros de un grupo tienden a poner en común todos sus recursos de datos, ejemplos y convicciones. Esta es una manera casi sencilla de recopilar información rápidamente, aunque a menudo carece de la profundidad y precisión de la información obtenida mediante la lectura. Sin embargo, suele proporcionar información interesante, ya que alguien la ha recordado. El uso de

preguntas—tanto orales como escritas—puede ser útil para recopilar material para un discurso. Las cartas y los cuestionarios suelen ser valiosos para obtener información.

TOMAR NOTAS

La lectura debe comenzar con lo general—fuentes que abordan el tema de forma amplia—y reducirse a fuentes detalladas y exhaustivas sobre el tema específico. Debe complementarse con una toma sistemática de notas. Lo leído puede olvidarse pronto a menos que se adquiriera el hábito del papel. A continuación, se ofrecen algunas sugerencias para tomar notas:

1. Utilice tarjetas grandes (preferiblemente de 10 x 15 cm), ya que a menudo necesitará más espacio del que ofrecen las tarjetas pequeñas.

2. Coloque cada artículo en una tarjeta separada, para simplificar la posterior clasificación y agrupación de los materiales.

3. Registre toda la información con precisión, incluyendo el título exacto de la fuente, el autor, la página, el número, la fecha y cualquier otra información que pueda necesitarse.

4. Copie las citas textuales. Estas serán más valiosas que los resúmenes.

5. Clasifique cada tarjeta con un encabezado que indique el tipo exacto de material. Por lo general, esto se hace mejor al final de la lectura.

6. Utilice el siguiente formato:

(Clasificación)

(Autor)

(Fuente)

(Clasificación)	(Autor)	(Fuente)
Convicción	G. Bromley Oxnam, Obispo Metodista, Ex Presidente del Consejo Federal de Iglesias	Predicando en una era revolucionaria, pág. 17

Quando el capitán de policía le susurró al anciano Policarpo: “¿Pero qué daño hay en decir: “Señor César” y ofrecer sacrificios... y ser salvado?”, el anciano respondió: “Si en vano supones que juraré por el genio de César, como dices... escucha con claridad: soy cristiano”.

SISTEMA DE ARCHIVO IDEAL

Toda persona que habla en público con frecuencia necesitará un *sistema de archivo* que preserve los materiales recopilados ocasionalmente y permita encontrarlos cuando se necesiten. Las siguientes sugerencias pueden ser útiles:

1. Archivo de ilustraciones: Este es un archivo permanente de ilustraciones, citas, poemas, estadísticas y proverbios. Siguiendo el ejemplo anterior, debe guardarse en tarjetas de 10 x 15 cm. La calidad, y no la cantidad, debe regir la selección de materiales (se pueden comprar libros de ilustraciones, pero sus materiales nunca

son tan valiosos como los que se seleccionan personalmente). La recopilación de materiales debe continuar a lo largo de la vida del orador, para que cuando necesite algo, siempre pueda encontrarlo en blanco y negro.

2. Archivo temático: Este es un archivo permanente de información, guardado en carpetas Manila de 21,5 x 2,8 cm en un archivador estándar. La información (folletos, tratados, notas, bosquejos, etc.) trata sobre todos los temas religiosos. Los artículos de periódicos o revistas de especial valor pueden recortarse y colocarse en la carpeta correspondiente. Es de gran ayuda, al prepararse para una charla, poder acceder a un archivo y extraer una carpeta con información sobre el tema.

3. Archivo de fuentes: Contiene fuentes de material sobre cualquier tema religioso. También debe guardarse en tarjetas de 10 x 15 cm, ya que cada tarjeta puede contener numerosas referencias. Guía al orador a revistas o libros que contienen artículos o capítulos sobre un tema.

4. Archivo de sermones: Se debe conservar un esquema de cada charla o sermón, ya sea en el archivo del tema descrito o en un archivo o libro especial. Puede que surjan ocasiones en las que se desee reutilizar parte o la totalidad de un esquema previamente preparado. El esquema debe ir acompañado de un registro de dónde se realizó cada charla.

5. Archivo de revistas: Muchos oradores encuadernan en formato de libro algunas de sus revistas más valiosas al final de cada año, para poder usarlas permanentemente. El costo suele ser mínimo.

ACTIVIDADES

1. Haz una charla de dos minutos sobre algún lugar o tema bíblico que hayas aprendido exclusivamente de la lectura—por ejemplo, la cueva de Machpelah.
2. Haz una charla de dos minutos, basada exclusivamente en la observación.
3. Crea tu propio sistema de archivos *ahora*.

ORGANIZACIÓN Y PREPARATIVOS

El error común al hablar es asumir que basta con tener 'algo que decir': ¡Totalmente falso! A menos que ese 'algo que decir' se diga de acuerdo con las leyes de la mente humana que rigen la convicción, es como si se le dijera al viento... El orador moderno, entonces, debe librarse de la idea de que 'tener algo que decir' es suficiente; de que la expresión impulsiva de una idea por sí sola asegurará la creencia o la acción. Debe comprender que, además de 'algo que decir', debe aprender la mejor manera de transmitirlo. Debe recordar que los Chatham, los Webster y los Beecher no solo tenían "algo que decir", sino que comprendían que era necesario estudiar con detenimiento el orden y la forma de la presentación. (Arthur, Edwar Phillips, *Effective Speaking* [Chicago: The Newton Company, 1938), pp. 14-15).

El orador principiante a menudo cree que elaborar un esquema o plan minucioso es innecesario. No se da cuenta de que el esquema es para un discurso lo que el esqueleto es para un cuerpo humano o lo que el plano es para un constructor. Sin la estructura ósea, el cuerpo humano sería una masa gelatinosa, incapaz de cualquier actividad que valga la pena. Casi lo mismo puede decirse de un discurso sin plan. Es probable que recuerde al público al “jinete que montó su corcel y se fue en todas direcciones”. Muchos oradores han comenzado sin saber a dónde iban y han terminado sin saber dónde habían estado.

Ya en tiempos de Aristóteles, tres siglos antes de Cristo, se hacía constante hincapié en la necesidad de un plan o esquema. La división aristotélica se dividía en dos partes principales: proposición y prueba. El romano Quintiliano sugirió un plan organizativo quintuple que fue seguido por los escritores durante varios siglos después de él: (1) prefacio, (2) exposición de hechos, (3) prueba, (4) refutación y (5) conclusión. El apóstol Pablo aconsejó: “Que todo se haga decentemente y con orden” (1 Corintios 14:40). Casi sin excepción, grandes oradores—Daniel Webster, Wendell Phillips, Henry W. Grady, Henry Ward Beecher, William Jennings Bryan y Abraham Lincoln, por nombrar solo algunos—han organizado sus ideas mediante un esquema. Al

principio, el esquema debe elaborarse cuidadosamente por escrito; quizá con el tiempo, el orador maduro y experimentado pueda elaborarlo mentalmente. ¡Quizás!

EL ESQUEMA TRADICIONAL

De los dos planes básicos de organización de discursos que se analizan en este capítulo, el plan tradicional es, con diferencia, el más utilizado y el más útil. Se ha estandarizado de forma bastante general, por lo que se pueden mencionar las siguientes reglas para su elaboración:

1. Comienza con tu proposición. Al tener una oración con el propósito presente durante toda la preparación, tendrás más probabilidades de lograr tu objetivo.

2. Divide tu esquema en tres partes principales: *Introducción, Discusión y Conclusión.* Cada división principal del discurso debe marcarse insertando la palabra “Introducción”, “Discusión” o “Conclusión” en el centro de la página. Cada división tendrá su propio conjunto de números. La Introducción tendrá sus propios I, II y III, según sea necesario, mientras que la Discusión tendrá sus propios I, II y III, según sea necesario, y la Conclusión también tendrá un I, II y III.

3. Incluye solo un elemento o afirmación en cada unidad. La relación entre los elementos del esquema solo se puede mostrar si cada elemento está separado. Nunca digas:

I. El río Jordán es interesante tanto por su historia como por su composición física.

En su lugar, di:

I. El río Jordán es interesante por su historia.

II. El río Jordán es interesante por su composición física.

4. Selecciona un conjunto coherente de símbolos para mostrar la relación entre los puntos principales y los subordinados. El sistema más común, y quizás el mejor, es el siguiente:

- I.
 - A.
 - 1.
 - a.
 - (I)
 - (A).
 - (B).
 - (II).
 - b.
 - 2.
 - B.
- II.

5. Muestra la relación entre los puntos principales y los subordinados mediante una sangría adecuada. Una sangría de tres espacios suele ser suficiente.

6. Usa oraciones completas para todos los encabezados y subtítulos principales. Las oraciones completas hacen que el esquema sea más inteligible. También garantizan que el orador recuerde el material del discurso más adelante. Algunos meses después de su uso, es probable que un elemento enumerado simplemente como “Ilustración del perro” carezca de sentido. Use una oración completa.

7. Exprese cada afirmación tal como se presentará al público. En lugar de decir: "Cuéntenles sobre el ejemplo de José", digan: “José siempre fue fiel a sus convicciones”. Esto mejora el estilo del discurso, que no necesita traducirse antes de ser pronunciado.

Un esquema correcto requiere disciplina mental; pero los oradores deben pagar este precio para ser efectivos. Los oradores atentos y ambiciosos lo pagan con gusto. Los oradores perezosos e indolentes prefieren arreglárselas con menos esfuerzo. Al principio, el proceso puede parecer un poco difícil; pero seguir cuidadosamente estas reglas durante los primeros años de la carrera de orador será muy gratificante más adelante, cuando el sistema se vuelva habitual y fácil.

EJEMPLO DEL ESQUEMA TRADICIONAL

EL PRIMER MANDAMIENTO

Proposición: “Inducir a los hombres a querer entregarse por completo al servicio de Dios”.

Introducción

I. En una ocasión, un escriba se acercó a Jesús y le preguntó: “¿Cuál es el primer mandamiento de todos?”.

II. Jesús respondió: “El primero es: Oye, Israel: El Señor nuestro Dios, el Señor uno es; y amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, y con toda tu alma, y con toda tu mente y con todas tus fuerzas” (Marcos 12:28-30).

Discusión

I. Amarás al Señor tu Dios con toda tu mente.

A. Mente se refiere al intelecto, la parte pensante del hombre.

B. El hombre debe dedicar su mente a un estudio cuidadoso de las Escrituras para comprender la voluntad de Dios.

1. Hechos 17:11.

2. 2 Timoteo 2:15. 3. Tito 1:9; 2:1.
- C. Pero el hombre no debe limitarse a una comprensión intelectual de la palabra de Dios, para que su religión no sea fría y formal.
- II. Amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón.
- A. Corazón se refiere a los sentimientos y emociones del hombre.
- B. Con el corazón, el hombre ama a su esposa e hijos.
- C. David es un ejemplo de un hombre que amó a Dios con el corazón, como lo demuestran claramente los numerosos pasajes conmovedores de los Salmos.
- D. El corazón por sí solo es peligroso en la religión.
1. Lleva a uno a ser muy espiritual y a sentir muy profundamente, pero...
 2. A menudo tiende a descuidar la obediencia a los mandamientos del Señor.
- III. Amarás al Señor tu Dios con toda tu alma.
- A. El alma es más difícil de definir que la mente o el corazón.
- B. Las Escrituras a menudo traducen la palabra “psique”, utilizada aquí, por la palabra “vida” en lugar de “alma”.
1. Mateo 6:25.
 2. Marcos 3:4.
 3. Juan 15:13.
 4. Mateo 20:28.
- C. Debemos amar a Dios con toda nuestra alma, vida o aliento.
- IV. Amarás al Señor tu Dios con todas tus fuerzas.
- A. La fuerza se refiere a los talentos, las habilidades y las energías.
- B. Debemos estar dispuestos a dedicarnos y ser dedicados al servicio del Señor.
1. Romanos 12:1.
 2. 1 Corintios 6:19-20.

Conclusión

- I. Debemos amar a Dios con todo nuestro ser; una parte no basta.
- II. Hay una gran diferencia entre los hombres al convertirse al cristianismo.
- A. Algunos simplemente obedecen los mandamientos.
- B. Otros se entregan al Señor.
- III. Este es el mandamiento más importante de todos.

EL ESQUEMA DE SECUENCIA MOTIVADA

El segundo de los dos enfoques principales para el esquema surge de la forma de pensar del hombre. Según el reconocido educador John Dewey:

Al examinarlo, cada instancia de pensamiento reflexivo revela, con mayor o menor claridad, cinco pasos lógicamente distintos: (1) una dificultad percibida; (2) su ubicación y definición; (3) sugerencia de una posible solución; (4) desarrollo mediante el razonamiento de los alcances de la sugerencia; (5) observación y experimentación adicionales que conducen a su aceptación o rechazo. (*How We Think* (Boston: D. C. Heath and Company, 1919), p. 72. Used by permission).

Alan Monroe ha realizado una valiosa adaptación del principio contenido en esta cita a la oratoria. Explica: “A esta forma de estructura del discurso la llamaremos *secuencia motivada: la secuencia de ideas que, siguiendo el proceso normal del pensamiento humano, motiva a la audiencia a responder al propósito del orador*”. (From *Principles and Types of Speech* by Alan H. Monroe, Copyright, 1949, by Scott, Foresman and Company, and reprinted with their permission. P. 309 ff). A continuación, sugiere este plan:

- I. *Paso de Atención*. Para captar la atención de la audiencia.
- II. *Paso de Necesidad*. Para definir el problema y centrar la atención de la audiencia en la necesidad de hacer algo.
- III. *Paso de Satisfacción*. Para nombrar posibles soluciones al problema y señalar la mejor de las disponibles.
- IV. *Paso de Visualización*. Para llevar a cabo mentalmente la solución propuesta, demostrando sus virtudes.
- V. *Paso de Acción*. Para solicitar la aceptación y la acción de la audiencia.

El plan organizativo del Dr. Monroe es eficaz cuando hay un problema que resolver. En otros casos, el plan tradicional es más apropiado. Ninguno de los dos debe utilizarse exclusivamente, ya que ambos enfoques son claramente necesarios para la organización del discurso.

EJEMPLO DE ESQUEMA DE SECUENCIA MOTIVADA

“E PLURIBUS UNUM”

Proposición: “Inducir a todos los creyentes en Cristo a querer unirse en la iglesia de Cristo”.

Paso de Atención:

- I. Hay demasiadas iglesias en Estados Unidos.

A. A primera vista, esto suena como la expresión de un crítico de la religión.

B. Sin embargo, el orador simpatiza plenamente con el cristianismo verdadero.

II. Nos preocupa encontrar las razones por las que, después de más de sesenta generaciones, el cristianismo no es más efectivo en Estados Unidos de lo que es.

Paso de Necesidad:

I. La iglesia está dividida.

A. Los informes oficiales del Censo de Estados Unidos presentan los siguientes datos:

1. 1906–191 entidades religiosas.

2. 1916–202 entidades religiosas.

3. 1926–215 entidades religiosas.

4. 1936–256 entidades religiosas.

B. Se estima que actualmente existen más de 300 iglesias separadas en Estados Unidos.

II. Cristo deseó que todos los creyentes fueran uno.

A. Juan 17:20-23. B.

B. 1 Corintios 1:10-13.

III. La división religiosa ha obstaculizado el progreso del cristianismo.

A. Las guerras siguen azotando el mundo.

B. El crimen y el vicio siguen proliferando.

C. La infidelidad sigue siendo común.

Paso de satisfacción:

I. “E Pluribus Unum” sugiere la respuesta.

A. El significado de este lema de los Estados Unidos es “De muchos a uno”.

B. Necesitamos hacer en el mundo religioso lo que las primeras colonias americanas hicieron en el mundo político.

1. En la unidad está la fuerza.

2. Un puñado de arena es impotente, pero si se unen los granos de arena con cierta fuerza cohesiva, se convierten en una roca.

II. ¿Por qué no unirnos en torno a la iglesia descrita en la Biblia?

A. Sería atractiva para todas las personas temerosas de Dios.

B. Contaría con la aprobación de Dios y de Cristo.

C. Abandonemos los credos humanos.

D. “Hablemos donde la Biblia habla y callemos donde la Biblia calla”.

Paso de visualización:

I. La restauración del cristianismo del Nuevo Testamento ya ha comenzado.

A. Cientos de miles de creyentes en Cristo ya se han comprometido a regresar a la iglesia de la era apostólica.

B. Varios miles de congregaciones de la iglesia del Nuevo Testamento ya existen en Estados Unidos.

II. El movimiento de la Restauración, que comenzó hace un siglo y medio, está progresando más que nunca.

Paso de acción:

I. Que cada persona estudie su Biblia para descubrir la iglesia del Señor.

II. Que cada persona se entregue a sí misma, con sus energías, sus talentos y sus riquezas, al triunfo de la iglesia de Cristo.

ACTIVIDADES

1. Trae a clase un esquema que hayas elaborado tú mismo siguiendo las instrucciones de este capítulo.

2. Pide a algún orador con experiencia que te muestre su sistema para elaborar esquemas.

3. Elabora un esquema detallado para cada uno de tus discursos en el futuro.

INICIO Y FINAL DEL DISCURSO

LAS PARTES MÁS ENFÁTICAS de un discurso son el principio y el final. Un excelente comienzo contribuye en gran medida a un discurso efectivo, y una conclusión contundente puede influir decisivamente en la obtención de la respuesta deseada del público. Hay un viejo dicho sobre los actores: “Por sus entradas y sus salidas los conoceréis”. Los oradores a veces subestiman estas partes del discurso y, en consecuencia, las descuidan. Muchos sermones se elaboran con sumo cuidado hasta llegar a la conclusión, y luego se dejan que se resuelvan solos. Es prudente dominar la técnica de comenzar y finalizar discursos con fuerza, ya que ninguna posición en el discurso es tan estratégica como estas dos.

LA INTRODUCCIÓN

Propósitos: Al principio, el primer deseo del orador es captar la *atención* de sus oyentes. Sin atención, nada de lo que diga tendrá valor alguno. Dale Carnegie escribe:

Una vez le pregunté al Dr. Lynn Harold Hough, expresidente de la Universidad Northwestern, cuál era el hecho más importante que su larga experiencia como orador le había enseñado. Tras reflexionar un minuto, respondió: “Para conseguir una introducción impactante, algo que capte la atención de inmediato”. Planifica con antelación casi las palabras precisas tanto de su introducción como de su conclusión. John Bright hizo lo mismo. Gladstone lo hizo. Webster lo hizo. Lincoln lo hizo. Prácticamente todo orador con sentido común y experiencia lo hace. (Carnegie, *Public speakin, and Influencing Men in Businesss* (New York: The Association Press, 1937), p. 187. Used by permission).

Hablar sin abrir primero los oídos del oyente es como empezar a hablar por teléfono antes de que la persona al otro lado haya descolgado el auricular. Además de la atención inicial, el orador desea la *buena voluntad* de sus oyentes: quiere que no solo escuchen, sino que se alegren de estar escuchando. Además de atención y buena voluntad, desea *respeto*, ya que los mejores resultados solo se obtienen cuando el público siente que el orador

merece ser escuchado y que tiene algo valioso que aportar. Finalmente, la introducción debe *conducir al tema*. Muchas veces, el tema requiere una explicación o aclaración, y a menudo es necesario explicar al público por qué es importante en ese momento. Es posible que sea necesario definir ciertos términos antes de que el orador comience. Todo esto es parte de la introducción.

Tipos de introducción: Si bien existen muchas maneras de comenzar un discurso, las siguientes son las más comunes y también las más efectivas:

(1) Cita. Un pasaje bíblico apropiado es probablemente la forma más efectiva de comenzar una charla religiosa. Aunque se ha utilizado desde tiempos inmemoriales, sigue siendo útil. También se utilizan con frecuencia otros tipos de citas. Cuando Harry Emerson Fosdick se dirigió al Servicio de la Asamblea de la Sociedad de Naciones en Ginebra en 1925, habló sobre “Una conciencia cristiana sobre la guerra” y comenzó con las palabras: “Todos los que tomen la espada, a espada perecerán” (Mateo 26:52).

(2) Ilustración. Las ilustraciones crean situaciones reales y pintan vívidas imágenes mentales, por lo que son excelentes materiales para comenzar. Cualquier situación de la vida real suele despertar interés. Tomemos el párrafo inicial de Russell H. Conwell’s *Acreas of Diamonds*:

Hace muchos años, cuando descendía por los ríos Tigris y Éufrates con un grupo de viajeros ingleses, me encontré bajo la dirección de un viejo guía árabe que contratamos en Bagdad... Él creía que no solo era su deber guiarnos por esos ríos y hacer lo que le pagaban por hacer, sino también entretenernos con historias curiosas y extrañas, antiguas y modernas, raras y familiares. He olvidado muchas de ellas, y me alegro de haberlo hecho, pero hay una que nunca olvidaré. (Conwell, *Acreas of Diamonds*, (Harper & Brothers, 1915), p. 3. Used by permission).

Este tipo de comienzo abre el apetito para más.

(3) Preguntas. Otra de las mejores maneras de comenzar un discurso es mediante el uso de preguntas retóricas. Estas preguntas dirigen eficazmente la atención del público hacia el tema. Por supuesto, el orador no espera una respuesta, sino que procede a responder las preguntas durante su discurso. La técnica de la pregunta fue utilizada hace algunos años por Robert M. Hutchins, rector de la Universidad de Chicago, cuando afirmó: “Los grandes problemas que tenemos ante nosotros son, en primer lugar, ¿podemos sobrevivir? Y, en segundo lugar, ¿qué clase de

vida llevaremos si lo hacemos?” (A. Craig Baird, editor, *Representative American Speeches, 1945-46*, p. 262).

(4) La referencia al tema a tratar, aunque no es especialmente contundente para captar la atención, es una técnica de introducción muy utilizada. El famoso “Elogio a Daniel O’Connell” de Wendell Phillips comienza con las palabras: “Hoy, hace cien años, nació Daniel O’Connell”. (William N. Brigance, *Classified Speech Models* (New York: F. S. Crofts & Co., 1930), p. 374. Used by permisión of Appleton-Century-Croft, Inc.). De inmediato, abordó su tema: el homenaje a O’Connell.

(5) Referencia a la ocasión o contexto. A veces, la ocasión en sí misma ocupa un lugar destacado en la mente del público. En ese caso, suele ser prudente que el orador comience haciendo referencia a ella. En otras ocasiones, el contexto físico del discurso es tan prominente que referirse a él resulta natural y deseable. Hace algunos años, Douglas Horton comenzó su famoso sermón, “Tomando una ciudad”, haciendo referencia a la ciudad de Chicago donde se pronunció:

Frente a nosotros se yergue esta magnífica y terrible ciudad de Chicago. Nuestro problema es cómo convertir esta ciudad, por estupenda que sea, en la aún más estupenda ciudad de Dios... ¿Cómo lograremos que la ciudad no sea simplemente una carnicería, un fabricante de herramientas y un emporio comercial, sino también una reserva de humanidad en su máxima expresión, una ciudad que inviste de fe a todos sus ciudadanos, una ciudad donde la buena vida se viva con naturalidad y todos los hombres conozcan el significado de la libertad y la lealtad? ¿Cómo, en una palabra, le daremos alma a Chicago? (Douglas Horton, *Taking a City* (New York: Harper & Brothers, 1934). Quoted by Andrew W. Blackwood, *The Protestant Pulpit* (New York: Abingdon-Cokesbury Press, 1947), p. 205).

(6) Referencia personal. La introducción personal se usa a menudo en exceso, pero es defendible en ciertas circunstancias. Cuando el público piensa más en el orador que en la ocasión o el tema, puede ser apropiado que este comience con una referencia a sí mismo. Clarence Darrow hizo esta introducción en su famosa defensa de Loeb y Leopold ante un tribunal de Chicago en 1924:

Su Señoría, han pasado casi tres meses desde que mis asociados y yo asumimos la gran responsabilidad de este caso. Estoy dispuesto a confesar que han sido tres meses de gran ansiedad. Una carga que con gusto me habría ahorrado de no ser por mi sentimiento de afecto hacia algunos de los miembros de una de las desafortunadas familias. Esta responsabilidad es casi demasiado grande para que

cualquiera la asuma; pero los abogados no podemos elegir, como tampoco puede elegir el tribunal. (Brigance, *op. cit.*, p. 137).

La introducción personal nunca debe reducirse al manido “Me alegra estar aquí”. Nunca debe ser una disculpa, y siempre debe mantenerse dentro de los límites de la modestia.

(7) Declaración inusual o sorprendente. Ocasionalmente, hay lugar para algo sorprendente o inusual. Un ejemplo llamativo es el del orador que comenzó:

“¡Creo que la misión histórica de la clase trabajadora es destruir todo vestigio del capitalismo! ¡Desprecio todas las instituciones del capitalismo... sus leyes, su bandera, sus tribunales, sus iglesias y su religión!”.

Hizo una pausa y luego continuó:

¿Les horrorizan esas palabras?... ¡Es posible! Acaban de escuchar la doctrina básica y el juramento de lealtad de los Trabajadores Industriales del Mundo. ¡Son palabras de traición! (Brigance, *Speech Composition* (New York: F. S. Crofts & Co., 1937), p. 127. Used Dy permission of Appleton-Century-Crofts, Inc.)

O quizás hayan oído hablar del sermón que comenzó con una retahíla de blasfemias. La congregación permaneció sentada en un silencio conmocionado. Entonces, el predicador continuó: “De camino hacia aquí, oí a un hombre decir esas palabras”. Había introducido su sermón sobre la blasfemia, aunque cabría dudar razonablemente de la pertinencia de un comienzo tan contundente. El discurso religioso no debe caer en el sensacionalismo.

CONCLUSIONES

Propósitos. Después del desarrollo del discurso, es necesario *resumir la idea*, resumir lo dicho. Esta es la función de la conclusión. Ya sea formal o informalmente, el orador puede *resumir* lo dicho; o simplemente puede optar por *centrar la atención de la audiencia en su tema* o proposición central. Casi siempre incluirá una *llamada* a la respuesta. Puede ser que desee que los oyentes hagan algo, como obedecer a Cristo en sus mandamientos del Evangelio. La llamada a la respuesta debe ser muy clara y contundente.

Tipos de conclusión. Los siguientes tipos se encuentran entre los más comunes y eficaces:

(1) Resumen. Los discursos en los que se ha presentado un razonamiento detallado y argumentos cuidadosos a menudo se benefician de un resumen formal—que enumera los puntos principales con las mismas palabras con las que ya se han

mencionado. Con mayor frecuencia, resulta apropiado un resumen informal, como el utilizado por el Dr. Arthur H. Compton ante la Sociedad Americana de Física:

En resumen, por lo tanto, señalaría que, con mucho, el efecto social directo más significativo de la liberación de energía atómica es unir al mundo en un esfuerzo por eliminar la guerra. Tenemos razones para esperar que este esfuerzo tenga éxito. (Baird, *op. cit.*, p. 119).

(2) Ilustración. Una ilustración que se ajuste perfectamente a la situación es una forma contundente de concluir un discurso. Un discurso sobre la gran necesidad de un cuidado y una orientación adecuados en la crianza de los hijos concluyó con la historia de un niño que tenía grandes dificultades para aprender geografía. Su padre compró un mapa del mundo, lo trajo a casa, lo rompió en pedazos irregulares y lo retó a reconstruirlo ofreciéndole cinco dólares. En un tiempo sorprendentemente corto, el niño armó el mapa. El padre le preguntó cómo lo había hecho. El niño le confesó que había una imagen de un niño en el reverso del mapa, y pensó: “Si armo bien al niño, el mundo se armará solo”. Una historia así podría ser la base de un discurso.

(3) Cita. Una cita acertada que resuma el mensaje de todo el discurso puede ser la conclusión más eficaz. En el ya mencionado Servicio de la Asamblea de la Sociedad de Naciones, Harry Emerson Fosdick comenzó con las palabras: “Todos los que tomen la espada, a espada perecerán” (Mateo 26:52). Concluyó con la misma frase epigramática.

(4) Referencia personal. Aunque las referencias personales deben usarse con moderación y criterio, se puede ser muy contundente. ¿Podría haber una mejor conclusión para el discurso de despedida de Josué en el pasado?:

Y si mal os parece servir a Jehová, escogeos hoy a quién sirváis; si a los dioses a quienes sirvieron vuestros padres, cuando estuvieron al otro lado del río, o a los dioses de los amorreos en cuya tierra habitáis; pero yo y mi casa serviremos a Jehová. (Josué 24:15).

(5) Llamamiento a la acción. Después de construir cuidadosamente el discurso hasta llegar a un clímax, el orador a menudo querrá llamar a alguna acción específica. En el sermón más grande de todos los tiempos, Jesús usó este tipo de conclusión:

Cualquiera, pues, que me oye estas palabras, y las hace, le compararé a un hombre prudente, que edificó su casa sobre la roca. Descendió lluvia, y vinieron ríos, y soplaron vientos, y golpearon contra aquella casa; y no cayó, porque estaba

fundada sobre la roca. Pero cualquiera que me oye estas palabras y no las hace, le compararé a un hombre insensato, que edificó su casa sobre la arena; y descendió lluvia, y vinieron ríos, y soplaron vientos, y dieron con ímpetu contra aquella casa; y cayó, y fue grande su ruina. (Mateo 7:24-27).

El orador sabio planifica cuidadosamente su discurso para lograr el propósito que se ha propuesto, y luego presta especial atención a empezar con buen pie y a cerrarlo con fuerza y contundencia. El viejo dicho “Son los pequeños detalles los que cuentan” bien podría aplicarse a la introducción y la conclusión, a menudo descuidadas. Son relativamente breves—no más de dos o tres minutos cada una en un discurso de media hora—pero no por ello menos importantes. No está de más sugerir aquí que la brevedad en todo el discurso suele ser una virtud. Consiga un buen comienzo y un buen final, y que sean breves. Al menos una tribu africana permite a un hombre hablar solo mientras pueda mantenerse en un pie: cuando el otro pie toca el suelo, debe parar. Y todos conocemos el viejo dicho: “Un discurso no necesita ser eterno para ser inmortal”.

ACTIVIDADES

1. Elija un tema para un discurso. Sin desarrollar todo el discurso, planifique una introducción eficaz. Comente a la clase su tema y luego introdúzcalo.
2. Elabore solo la conclusión para un tema de discurso. Comente a la clase la esencia del discurso imaginario y luego presente su conclusión.
3. Haga un informe oral de las introducciones y conclusiones que haya escuchado a varios oradores.
4. Estudie varios discursos escritos desde el punto de vista de la introducción y la conclusión. Puede encontrar referencias a colecciones de discursos en este capítulo y en la bibliografía al final del libro. La mayoría de las bibliotecas bien equipadas también tienen la revista *Discursos vitales del día*.
5. Consulte el *Reader's Digest* para conocer las técnicas de los diversos escritores al abrir y cerrar sus artículos.

LA PERSUASIÓN

LA PERSUASIÓN ES LA habilidad por la que se paga el mayor valor. Ninguna otra habilidad es tan buscada en la administración, el trabajo, las ventas, la educación, la política, la política o cualquier otro campo en el que las personas colaboren; y ningún don es más necesario en la obra del Señor que la capacidad de influir en los demás. El arte de influir en las personas—quizás podría llamarse con mayor precisión una ciencia, ya que está regulado por un extenso conjunto de reglas—se conoce como *persuasión*. Comprender los principios de la persuasión es esencial para un orador eficaz para el Señor.

PERSUASIÓN ÉTICA

Aunque durante muchas páginas hemos estudiado las técnicas de la buena oratoria, aquí llegamos a lo que William Norwood Brigance llama la “Gran Causa Primera”—el orador mismo. La *Persuasión Ética* reside en el orador como persona. Incluye lo que el público sabe de él antes de que se levante a hablar: su reputación de honestidad, integridad, buena voluntad y otros factores similares. Incluye su apariencia y aseo. Incluye también lo que demuestra durante su discurso: su bagaje informativo, su sabiduría, su fiabilidad y su actitud hacia el público. Si milagrosamente pudiera ser devuelto a la vida, el apóstol Pablo, por ejemplo, sería un hombre de altísima convicción ética.

Tres siglos antes de Cristo, Aristóteles escribió:

Las pruebas que se obtienen mediante el discurso son de tres tipos: el carácter moral del orador, la producción de cierta disposición en el público o el discurso mismo mediante una demostración real o aparente. El instrumento de prueba es el carácter moral, cuando la presentación del discurso es tal que produce una impresión de credibilidad del orador; pues otorgamos una credibilidad más completa y pronta a las personas de carácter elevado, no solo de manera ordinaria y general, sino también en asuntos que no admiten una certeza absoluta, sino que necesariamente dan lugar a la

diferencia de opinión, sin ninguna salvedad. (Aristotle, *The Rhetoric of Aristotle*, p. 10).

En efecto, Aristóteles afirma que no hay prueba tan contundente como el carácter. Los tres factores que más influyen en la creencia, según el mismo escritor, son *la sagacidad, el carácter noble y la buena voluntad*. Isócrates, otro antiguo griego, escribió en la *Antídosis*:

Además, quien desee persuadir no descuidará el carácter; al contrario, se esforzará sobre todo por establecer un nombre honorable entre sus conciudadanos, pues ¿quién ignora que las palabras tienen mayor convicción cuando las pronuncian hombres de buena reputación que cuando las pronuncian quienes viven bajo la sombra, y que el argumento que se sustenta en la vida de un hombre tiene mayor peso que el que se sustenta en las palabras? Por lo tanto, cuanto más fuerte sea el deseo de un hombre de persuadir a sus oyentes, con mayor celo se esforzará por ser honorable y por ganarse la estima de sus conciudadanos.

Ralph Waldo Emerson escribió no solo: “Lo que eres habla tan fuerte que no puedo oír lo que dices”, sino también: “La razón por la que alguien se niega a aceptar tu opinión o a colaborar con tu designio benéfico está en ti. Se niega a aceptarte como portador de la verdad, porque... no le has dado la señal auténtica”. (Emerson, *Journals*, Vol. IX, p. 342 quoted in Thonssen and Baird, *Speech Criticism*, p. 383).

En 1858, cuando Lincoln y Douglas realizaron su gira de debates en Illinois, la gente los llamó “el honesto Abe” y “el pequeño gigante”. Fue a Lincoln a quien finalmente enviaron a la Casa Blanca. Carlyle dijo: “Diría que la sinceridad, una sinceridad profunda y genuina, es la primera característica de todo hombre heroico”. Es interesante encontrar en el famoso libro de Dale Carnegie, *“Hablar en público e influir en los hombres de negocios”*:

Lo mejor de la oratoria no es físico ni mental. Es espiritual. El libro que Daniel Webster tenía en su almohada al morir es un libro que todo orador debería tener en su escritorio en vida.

Jesús amaba a los hombres y, por cierto, sus corazones ardían en ellos mientras hablaba con ellos. Si busca un texto espléndido sobre oratoria, ¿por qué no lee el Nuevo Testamento? (Carnegie, *Public Speaking, and Influencing Men in Business* (New York: The Association Press, 1937), p. 113. Used by permission).

Es particularmente cierto en la oratoria religiosa que un alto carácter moral es un prerrequisito absoluto para la eficacia. En toda oratoria es un elemento significativo, pero en el tipo de

oratoria que trata este libro es la base misma. *Un orador debe ganarse la confianza del público antes de poder persuadir.*

ASEGURAR LA ATENCIÓN

En un discurso, el primer paso para persuadir al público es captar la atención; no cualquier tipo de atención—sino una atención *justa, favorable e integral*. La atención puede ser de diversos tipos. La *atención voluntaria* se presta por sentido del deber. La *atención involuntaria* se presta a algún acontecimiento espectacular, como el paso de un camión de bomberos. La *atención involuntaria* se presta por interés intrínseco en un tema; y, por supuesto, este es el único tipo de atención que un orador realmente desea.

El arte de conseguir una atención justa, favorable e integral es un tema de estudio serio. Alan Monroe (*From Principles and Types of Speech* by Alan H. Monroe, Copyright, 1949, by Scott, Foresman and Company, and reprinted with their permission. P 252). Enumera nueve “factores de atención” que se cree que son capaces de captar la atención espontánea del público:

- | | | |
|----------------------------|------------------|---------------|
| 1. Actividad o movimiento. | 4. Familiaridad. | 7. Conflicto. |
| 2. Realidad. | 5. Novedad. | 8. Humor. |
| 3. Proximidad. | 6. Suspense. | 9. Lo vital. |

A las personas les interesa más lo que les concierne personalmente. Lord Northcliffe, editor de periódico británico, dijo una vez que las personas se interesan más en “sí mismas” que en cualquier otra cosa. Al ciudadano medio le preocupa más su cuchilla de afeitar sin filo que una revuelta en Indo-china. La salida del cocinero es más importante que las Naciones Unidas. Le preocupa más un dolor de muelas que un incendio millonario en un estado lejano. Nos preocupa más algo que nos afecta personalmente. Eso siempre nos llama la atención.

DESPERTANDO DESEOS

La experiencia nos ha enseñado que cada uno de nosotros posee muchos impulsos o pulsaciones humanas básicas, a veces llamados instintos, emociones y tendencias habituales de acción. Reconocer estos motivos básicos es simplemente reconocer nuestra naturaleza. No son ni malos ni buenos en sí mismos, sino que pueden utilizarse tanto para fines valiosos como para fines indignos. El orador que desee persuadir debe comprender cuáles son estos impulsos internos y adaptar sus recursos a ellos. Simplificando el proceso, podríamos comparar la persuasión con pulsar los botones correctos en una cajero automático. Si desea

consultar el saldo, pulse el botón correspondiente. Si desea retirar cierta cantidad de dinero, pulse el botón correspondiente. Haga los llamamientos adecuados y el público responderá.

En un grupo bastante amplio de “deseos impulsivos”, Brigrance (Brigrance, *Speech Composition* (New York: F. S. Crofts & Co., 1937), pp. 121-122. Used by permission of Appleton-Century-Crofts, Inc). Enumera las cuatro áreas principales:

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. Deseos protectores. | 3. Deseos sociales. |
| 2. Deseos adquisitivos | 4. Deseos sensoriales |

Monroe (Monroe, *op. cit.*, p. 196). Ofrece una lista más detallada en “Tipos de motivos de atracción”:

- | | |
|--------------------------|-----------------------------|
| 1. Adquisición y ahorro. | 10. Independencia. |
| 2. Aventura. | 11. Lealtad. |
| 3. Compañerismo. | 12. Disfrute personal. |
| 4. Creación. | 13. Poder y autoridad. |
| 5. Curiosidad. | 14. Orgullo. |
| 6. Destrucción. | 15. Reverencia o adoración. |
| 7. Miedo. | 16. Repulsión. |
| 8. Peleas. | 17. Atracción sexual. |
| 9. Imitación. | 18. Simpatía. |

¿Cómo se utilizan estas apelaciones? Observe algunos ejemplos prácticos. Un padre descubre que su hijo adolescente fuma cigarrillos a escondidas. Podría regañarlo y amenazarlo, pero no lograría su objetivo. En cambio, con paciencia le muestra que fumar reducirá sus posibilidades de ser titular en el equipo de fútbol. Si logra persuadirlo de que fumar le impedirá alcanzar alguna meta anhelada, dejará de fumar.

En el Areópago, en la antigua Atenas, el apóstol Pablo no se esforzó por derribar las convicciones de los paganos. En cambio, comenzó:

Entonces Pablo, puesto en pie en medio del Areópago, dijo: Varones atenienses, en todo observo que sois muy religiosos; porque pasando y mirando vuestros santuarios, hallé también un altar en el cual estaba esta inscripción: AL DIOS NO CONOCIDO. Al que vosotros adoráis, pues, sin conocerle, es a quien yo os anuncio. (Hechos 17:22-23).

Comenzó con algo que ya aceptaban y les reveló al “Dios desconocido”. Cuando terminó, algunos creyeron y otros dijeron: “Ya te oiremos acerca de esto otra vez.” (verso 32). Cuando Jacob envió a sus hijos a Egipto a comprar grano al faraón, les dijo: “Entonces Israel su padre les respondió: Pues que así es, hacedlo; tomad de lo mejor de la tierra en vuestros sacos, y llevad a aquel varón un presente, un poco de bálsamo, un poco de miel, aromas y mirra, nueces y almendras.” (Génesis 43:11). Estaba allanando

el camino para su urgente petición mediante el uso de estas apelaciones básicas.

Para lograr un alto grado de eficacia al persuadir a los oyentes, uno debe aprender a apelar en función de estos motivos o deseos básicos, la mayoría de los cuales se prestan directa o indirectamente a los nobles propósitos del orador religioso, aunque algunos son menos adecuados que otros. Aquí resulta interesante un párrafo de Ralph Sockman:

En una revista religiosa (*Zion's Herald*, 13 y 27 de marzo de 1940), un especialista en ventas comerciales intentó recientemente aconsejar al púlpito cómo llegar a un público más amplio apelando a las doce ansias emocionales básicas que el mundo empresarial capitaliza. Enumeró estos anhelos de la siguiente manera: seguridad, progreso, salud y belleza, superioridad, compañerismo, adquisición, actividad, competencia, impulso grupal (como en la familia y la raza), curiosidad, sexo y religión. Es innegable que las personas irán adonde crean que pueden satisfacer estos anhelos. (Sockman, *The Highway of God* (New York: The Macmillan Company, 1942).pp. 35-36. Used by permission).

DEFINICIÓN DE PERSUASIÓN

Ahora que hemos realizado un análisis algo detallado de lo que implica la persuasión, quizás estemos listos para una definición. Brigance la define: “Cuando el objetivo es despertar de la indiferencia, inspirar o estimular entusiasmos y creencias rezagadas, la persuasión es un proceso de revitalizar viejos deseos, propósitos o ideales. Cuando el objetivo es asegurar la aceptación de nuevas creencias o líneas de acción, la persuasión es un proceso de sustituir los antiguos por nuevos deseos, propósitos o ideales”. (Brigance, *op. cit.*, p. 139).

ACTIVIDADES

1. Cada estudiante debe elegir un tema con el que crea que otros podrían estar en desacuerdo. Luego, debe preparar el material del discurso con el objetivo principal de obtener su aprobación. No discuta; persuade.
2. Elija de alguna revista o periódico popular varios ejemplos de apelaciones a los diversos deseos humanos básicos y tráigalos a clase. Se pueden utilizar imágenes, editoriales o textos publicitarios. Analice las apelaciones en función de los materiales de este capítulo.

PALABRAS

LAS PALABRAS SON las herramientas con las que trabaja el orador. Son los puentes por los que sus ideas se transportan a la mente de sus oyentes. “Quien quiera persuadir”, dijo Joseph Conrad, “no debe confiar en el argumento correcto, sino en la palabra correcta... Dame la palabra y el acento adecuados, y conmoveré el mundo”. (As quoted in William N. Brigance, *Speech Composition* (New York: F. S. Crofts & Co, 1937), p. 199, Used by permission of Appleton-Century-Crofts, Inc). El estudio del uso de las palabras, o el estilo, es vital para todo orador, como señaló William Pierson Merrill a los predicadores:

Un buen estilo en español es tan esencial para el predicador como un buen carro de reparto para el tendero. Hay demasiados hombres en el púlpito que saben mucho y piensan lo suficientemente bien, pero nunca han alcanzado el dominio de un lenguaje efectivo y sencillo, ni con la compañía de los mejores escritores ni con el cultivo deliberado y minucioso de un uso sencillo y contundente de las palabras. Un predicador sin habilidad con las palabras es como un caballero sin conocimientos de esgrima. (William Pierson Merrill, *The Freedom of the Preacher*, p. 34).

Quizás sea conveniente definir “estilo” en este punto. La definición de Paul Scherer servirá:

“Estilo” no es algo misterioso que se adquiere solo tras años de esfuerzo laborioso y minucioso; el estilo es simplemente la forma que tienes de expresarte. Tu estilo puede ser bueno o malo, pero ya lo tienes. Puedes cambiarlo por uno mejor, o puedes dejar que se te escape de las manos, si quieres, y convertirlo en algo peor. Pero ya lo tienes. Mejorararlo, fortalecerlo, embellecerlo, destacarlo, es un deporte de lo más divertido. Forzar ideas para que se asocien o se desmoronen, obligar a palabras obstinadas a adoptar un patrón determinado, toda la diversión, como alguien dijo, de ser un dictador sin ninguno de los riesgos. (Scherer, *For We Have This Treasure* (New York: Harper & Brothers, 1994), p.186 Used by permission).

Charles Reynolds Brown llamó la atención sobre el hecho de que, ya en la época de San Agustín, las tres cualidades más deseables del estilo eran la claridad, la fuerza y la belleza. Luego añadió: “El mejor estilo para un discurso público es aquel que hace que tu pensamiento sea presentable, interesante y eficaz, sin atraer jamás la atención del público”. (Brown, *The Art of Preaching* [New York: The Macmillan Company], pp. 4-5, 177. Used by permission).

VIVIDEZ

Ninguna cualidad de estilo es más importante que la viveza, la cualidad de plasmar tu mensaje de tal manera que capte la atención de tus oyentes y se grave profundamente en sus mentes. Siempre debe ser concreto y específico. Como señaló Howard Crosby:

A los hombres se les enseña mejor, como a los niños, mediante lecciones prácticas, y si el objeto no se puede ver realmente, se puede describir. Un sermón de meras abstracciones puede ser suficiente para el pensador experimentado, pero como la gran mayoría de los hombres no son pensadores experimentados, es fundamental reducir lo abstracto lo más posible a lo concreto. (Crosby, *The Christian Preacher*, pp. 65-66).

En palabras de Henry Ward Beecher: “Lo que conmoverá a los hombres con mayor sensibilidad, los despertará con mayor eficacia y los llevará a una nueva vida con toda certeza, es lo específico”. (Beecher, *Yale Lectures on Preaching*, Vol. III, p. 215). Observen un ejemplo de esto. Al describir el tamaño del átomo, Sir Oliver Lodge dijo a su audiencia: “Hay tantos átomos en una sola gota de agua como gotas de agua hay en el mar Mediterráneo o como briznas de hierba en toda la tierra”.

Cristo usó parábolas extensamente para transmitir verdades muy profundas. La historia del Buen Samaritano, la del Hijo Pródigo y la Parábola del Sembrador han dejado una profunda huella en incontables millones de personas. Son claras, impactantes y fáciles de recordar. Las ilustraciones sirven como ventanas que iluminan los discursos. Además, están diseñadas para crear una imagen mental concreta y específica. Las cuatro razones principales para el uso de ilustraciones son:

1. Aclaran el significado del orador.
2. Ayudan a los oyentes a recordar.
3. Ejercen una gran fuerza de prueba o persuasión.
4. Despiertan y mantienen el interés.

Por supuesto, no deben usarse por sí mismos. Al preparar un discurso, comience con un mensaje y luego deje que las ilustraciones ayuden a transmitirlo. Los famosos proverbios humanos también son pictóricos y vívidos; por ejemplo, “No cambies de caballo en medio del río”, “Más vale pájaro en mano que ciento volando”, “Puedes llevar un caballo al agua, pero no puedes obligarlo a beber” y “Nunca llueve, pero llueve a cántaros”. Cada uno de estos crea una imagen. Lo mismo ocurre con los buenos eslóganes: “Mira pasar los Fords”, “El jabón Ivory es 99/44/100% puro; flota” y “La pausa que refresca”. Ya hemos mencionado el proverbio: “Una imagen vale más que mil palabras”.

Como señaló R.W. Dale: “La monotonía casi siempre es fatal para el interés; monotonía de voz, monotonía de estilo, monotonía de actividad intelectual”. (Dale, *Nine Lectures on Preaching*, p. 33). Las ilustraciones ayudan mucho a romperla. Si bien un orador debe esforzarse por ser tan interesante que a sus oyentes les resulte difícil pensar en otra cosa, debe evitarse el sensacionalismo. Hay un viejo dicho: “Para llamar la atención: primero, sé inteligente; si no puedes ser inteligente, sé astuto; si no puedes ser astuto, habla alto”. Este tipo de intento de llamar la atención no tiene cabida en el discurso religioso.

SELECCIÓN DE PALABRAS

Al seleccionar las palabras que se van a pronunciar, se deben tener en cuenta las siguientes cualidades:

1. Claridad. Las palabras deben ser transparentes, sin llamar la atención, para que las ideas que expresan brillen sin ser distorsionadas.

2. Sencillez. Los jóvenes oradores consideran aconsejable usar ocasionalmente las palabras más impactantes y contundentes que tengan a su alcance. El consejo del apóstol Pablo es apropiado aquí: “Así también vosotros, si por la lengua no diereis palabra bien comprensible, ¿cómo se entenderá lo que decís? Porque hablaréis al aire.” (1 Corintios 14:9). Un recuento de palabras de la traducción revisada americana del “Sermón del Monte” de Cristo muestra que poco menos del setenta y nueve por ciento de las palabras eran de una sílaba, el diecisiete por ciento eran de dos sílabas y poco más del cuatro por ciento eran de tres o más sílabas. Dirigiéndose a estudiantes universitarios de segundo año, William Jennings Byran dijo:

Nuestro uso de palabras rebuscadas aumenta desde la infancia hasta el día de la graduación. Creo que es seguro decir que, con casi todos nosotros, el máximo se alcanza el día que terminamos la escuela. Ese día usamos más palabras

rebuscadas que las que jamás habíamos usado antes ni volveremos a usar. Cuando salimos de la universidad y entramos en la vida cotidiana y comenzamos a tratar con nuestros semejantes, dejamos de usar palabras rebuscadas porque nos interesa más que nos entiendan que hacer alarde de nuestro conocimiento... Si un joven usara palabras rebuscadas para asegurarle a su novia su afecto, ella nunca lo entenderá, pero la palabra *amor* tiene solo una sílaba, al igual que las palabras *vida*, *fe*, *esperanza*, *hogar*, *comida* y *trabajo* son palabras de una sola sílaba. Recuerda que casi todos los públicos están compuestos por personas que difieren en la cantidad de conocimiento teórico que han recibido. Si solo hablas con los más educados, hablarás por encima de los menos educados... Si usas palabras cortas, puedes llegar no solo a los menos eruditos, sino también a los más eruditos. (Bryan, *In His Image*, p. 256).

3. Familiaridad. Las palabras no solo deben ser sencillas, sino también familiares. Todo orador debe esforzarse por usar palabras que sean de uso común por las personas a las que se dirige. Las palabras se “cargan” con el uso prolongado, y el orador puede aprovechar esto. Por ejemplo, la palabra “hogar” es mucho más convincente que la palabra “casa”. “Jugar” es mejor que “diversión”. “Pensar” es mejor que “reflexionar”. “Barro” es mejor que “lodo”. Las palabras sencillas de uso prolongado son como amigos familiares y añaden calidez al habla.

4. Exactitud. Existe la tendencia a usar una palabra general, o una especie de “panal”, en lugar de la palabra exacta. Todo se vuelve *hermoso*, ya sea un lago, una vaca, un auto nuevo, una puesta de sol o una chica guapa. En lugar de describirlo todo con palabras generales y manidas, es mejor elegir en cada caso una palabra que tenga el significado exacto que se requiere. Un edificio puede ser: un hotel, una cabaña de troncos, una catedral, un rascacielos, un bungalow, un cobertizo, un granero, un palacio, etc. Use la palabra exacta.

5. Buen gusto. Hablar en público debe ser más formal que una conversación normal. Esto no significa que deba ser forzado, sino simplemente que se deben evitar las jergas y las expresiones sueltas. También hay ciertas palabras de “casta inferior” que es mejor evitar al hablar en público. Por ejemplo, es mejor decir “olor” que “hedor”, “comida” que comida china, “vaca” que “criatura”. Nunca hay una ocasión, pública o de otro tipo, para que el cristiano use groserías o vulgaridades.

A medida que trabajes en tu estilo de hablar, sé más consciente de las palabras que tú y los demás usan. Intenta aumentar tu vocabulario para tener la palabra adecuada para

cada situación. Leer mucho, escuchar atentamente a personas cultas y el hábito de consultar el diccionario (buscar todas las palabras nuevas que escuchas o lees) te ayudarán mucho en este sentido en un tiempo razonablemente corto. Recuerda que las palabras son herramientas y que debes tener las herramientas adecuadas para hablar en público.

RECORDANDO NOMBRES

Aunque los nombres no son palabras en el sentido habitual, son de vital importancia para cualquiera que hable en público o participe activamente en la obra del Señor. Tu trabajo será más eficiente si recuerdas los nombres de las personas con las que te encuentras. Según Carl Seashore, el psicólogo, dice: “El hombre promedio no utiliza más del diez por ciento de su capacidad heredada para la memoria. Desperdicia el noventa por ciento al violar las leyes naturales de la memoria”. Estas leyes naturales son: impresión, repetición y asociación. No tenemos espacio para más que unas pocas sugerencias sencillas, pero estas darán grandes frutos si se ponen en práctica. Vale la pena recordar las siguientes reglas:

1. Apréndete el nombre con precisión. Si no lo oíste con claridad, dilo inmediatamente y pide que se lo repitan. A un recién conocido no le importa repetir su nombre. Se siente halagado de que pienses que te interesa.

2. Repite el nombre en voz alta. Mientras hablas con él, intenta decir su nombre dos o tres veces antes de irte, ya que esto lo grabará en tu memoria y te facilitará recordarlo más tarde.

3. Estudia los rasgos físicos. Mientras hablas con el nuevo conocido, centra tu atención durante unos momentos en los rasgos físicos más destacados: cabello, rostro, tamaño, altura y otras características similares. Intenta recordar algo distintivo de la persona.

4. Asocia el nombre con algo. Conscientemente, conecta el nuevo nombre con una idea o ideas familiares. Por ejemplo, cuando conozcas al Sr. Waldrop, piensa en un muro que se derrumba. El Sr. Greer sugiere el césped de tu jardín delantero.

5. Anota el nombre y los detalles que lo identifiquen. Cuando sea conveniente, escribe el nuevo nombre en un papel. Adjúntele las marcas de identificación mencionadas anteriormente. Al escribirlo, quedará grabado de forma casi indeleble.

PRONUNCIACIÓN

Además de seleccionar las palabras correctas, como orador, tienes la obligación de pronunciarlas correctamente. A medida que domines nuevas palabras y las añadas a tu vocabulario, asegúrate de aprender también la pronunciación correcta. De hecho, algunas palabras tienen más de una pronunciación correcta, ya que las personas con educación en diferentes zonas del país las pronuncian de forma diferente. El único procedimiento seguro es recurrir a una autoridad generalmente aceptada, a menos que estés seguro de que no sea de uso común entre las personas con educación de tu zona. En ese caso, utiliza la segunda o incluso la tercera pronunciación. La regla es pronunciar las palabras como las pronuncian las personas con mayor educación de tu comunidad.

ACTIVIDADES

1. Con una Biblia de buena pronunciación, comprueba la pronunciación de todos los libros de la Biblia, los nombres geográficos más importantes y los nombres de los personajes principales. Durante la actividad de la clase, practica en voz alta la pronunciación correcta de estas palabras. Podría ser más interesante organizar una “competencia de pronunciación” dividiendo la clase en equipos que compitan. Asegúrate de pronunciar *Jerusalén* sin *s*.
2. A continuación, se enumeran palabras cuidadosamente seleccionadas cuya pronunciación debes conocer. Antes de venir a clase, revisa la pronunciación de cada palabra para saber cuál es correcta.

A. Pronunciar prestando atención a las vocales:

ceder	arroyo	mirar boquiabierto
amen	crujido	locuaz
amable	culinario	locuaz
aparato	tarima	granero
archivo	desenlace	gratis
bade	privación	harén
bestial	desesperado	atroz
biografía	dócil	hilarante
bravuconería	drama	hipocresía
broche	empleado	imbécil
limpiamente	sobre	implacable
clemátide	enviado	infantil
camarilla	época	seducir
atractivo	ecuánime	jocundo
mensajero	papada	equina

cortesía	prometida	juvenil
cortesano	forja	ocio
encubierto	gala	libertino
mansión	trenza	proyecto
marítimo	predecesor	rabino
mercantil	preludio	derrota
oblicuo	proceso	senil
espectáculo	producir	servil
pianista	perfil	visera
apacible	programa	agua
cuadros	progreso	herida

B. Pronunciar prestando atención a los sonidos consonánticos:

arquitecto	febrero	regaliz
ártico	frente	repulsivo
canalla	galimatías	lujo
bufé	horca	juramento
conocimiento	grosella	conmover
columna	altura	pronunciación
concierto	hipo	ritmo
cuerpo	homenaje	soldado
credulidad	improvisación	citación
inconexo	incógnito	de allí
difteria	istmo	allá
diptongo	jazmín	tomillo
corriente de aire	horno	muelle
sequía	lambrequín	con
salida	liquen	corona

C. Pronunciar prestando atención al acento correcto:

aclimatar	apodo	formidable
dirección	combatiente	góndola
adulto	comandante	mueca
alias	defecto	hospitalario
aliado	despreciable	impío
aspirante	explicable	indisoluble
castigo	exquisito	inexorable
Indagación	pretexto	rutina
Interesante	recuerdo	teatro
Irreparable	receso	hacia
Irrevocable	investigación	capricho
Lamentable	romance	

D. Pronunciar prestando atención a la silabación:

preciso	película	neuralgia
---------	----------	-----------

aniquilar	gaseoso	nihilista
conducto	glacial	a menudo
cortés	guardián	reconocer
daguerrotipo	cielo	remediable
escote	jeroglífico	estadística
desuso	indulgente	sutil
vespertino	lineamiento	hacia
cada	vínculo	temperamento
extraordinario	náusea	

E. Pronunciar las siguientes palabras, que a menudo se confunden:

Acento	década	cita
asentimiento	abrigo	deteriorado
alumna	fallecimiento	soldado
alumnas	enfermedad	soldar
alumnos	ya sea	estatura
adaptar	éter	estatuto
adepto	moral	estatua
adoptar	moral	pista
afectar	formalmente	tracto
efecto	anteriormente	vagar
abrir	hospital	maravilla
broche	hospitalario	pilar
cesar	prerrequisito	almohada
apoderarse	requisito	cortesía
reverencia		

¿QUÉ SIGUE? — LA PREDICACIÓN

Tras estas semanas dedicadas a aprender los principios básicos de la buena oratoria, ¿cuáles son tus responsabilidades para con el Señor? Tienes una mayor obligación de ayudar en la obra del Señor que cuando comenzaste el estudio, pues estás mejor preparado para ocupar puestos de responsabilidad y liderazgo. Ya sea que tengas un talento o cinco, hay una obra valiosa que realizar. En cierto sentido, te encuentras en una encrucijada, pues o retrocederás a la inactividad o avanzarás hacia una esfera de utilidad cada vez mayor. ¿Qué camino tomarás?

Hace varios años visité el campus de una universidad religiosa con unos mil trescientos estudiantes matriculados. Mi guía me explicó que todos estos estudiantes estaban comprometidos a dedicar varios años de su vida al “servicio a tiempo completo a su Señor”. Provenían de la mayoría de los cuarenta y ocho estados y habían sido reclutados para el servicio religioso a tiempo completo de una congregación con tan solo 225.527 miembros. Obviamente, esto significaba que los padres, maestros y predicadores de esa denominación ponían gran énfasis en la obra religiosa a tiempo completo. Esta es una de las razones por las que tiene representantes en todos los continentes y en la mayoría de los países del mundo.

La única solución posible al problema de un mundo perdido reside en un mayor número de obreros. Por supuesto, se entiende plenamente que todo cristiano debe predicar la Palabra; pero la dura realidad es que la persona promedio, que tiene que ganarse la vida con un empleo secular, con las responsabilidades familiares habituales, solo dispone de un mínimo de tiempo para la obra del Señor. Necesitamos más *obreros a tiempo completo*.

Si no todas las personas pueden dedicar todo su tiempo a trabajar para el Señor, ¿quiénes deberían ser obreros a tiempo completo? Más específicamente, ¿quién debería predicar? Queda al juicio y la razón de los cristianos decidir quiénes se convertirán en evangelistas a tiempo completo. Las siguientes sugerencias pueden ayudarle a decidir si debería considerar seriamente convertirse en predicador:

1. ¿Tiene una fe profunda y duradera en Dios, Cristo y la Biblia? Puede parecer innecesario mencionar este requisito, pero en una época de teología liberal y enseñanza modernista, es el único fundamento sobre el que se puede construir una vida de predicación. El “evangelio social” y el “Movimiento del Grupo Oxford” pueden ser de algún beneficio para el mundo; pero no salvan almas ni constituyen la obra esencial que los evangelistas y maestros del Nuevo Testamento se propusieron realizar.

2. ¿Tiene un profundo deseo de predicar el evangelio para salvar almas? Muchos motivos pueden impulsar a un hombre a predicar: el aplauso de sus semejantes, las consideraciones económicas, escapar del servicio militar, son algunos. Sin embargo, el único motivo digno es el deseo urgente e irresistible de ayudar a otros a salvarse. Mucha gente cuestiona la sinceridad del predicador. Booker T. Washington, por ejemplo, describió el calor del algodonero, el sudor corriendo por la cara y la espalda, el polvo acumulándose alrededor de los tobillos, y en medio de todo esto, el dejar caer la azada, el abandonar el campo con las palabras: “Hermanos, soy llamado a predicar”. Si bien puede haber quienes deciden predicar para escapar del trabajo físico o del reclutamiento obligatorio, la gran mayoría de quienes predicán son hombres de motivos puros, vidas dedicadas y convicciones profundas. Así debe ser siempre.

3. ¿Tiene usted las cualidades para predicar? Es arriesgado enumerar las cualidades esenciales para predicar, ya que muchos hombres han prestado un gran servicio al Señor aunque carecen de una o más de las cualidades generalmente necesarias. Sin embargo, nuestra lista incluiría: (a) carácter, (b) sinceridad, (c) buena mente, (d) conocimiento, (e) entusiasmo, (f) valentía, (g) originalidad, (h) salud, (i) humildad y (j) capacidad de oratoria. A veces, hombres con pocas cualidades realizan una obra increíblemente eficaz para el Señor. Había un joven cuyos sermones iniciales parecían los menos prometedores de todos los que habíamos escuchado y para quien teníamos pocas esperanzas como predicador; pero un año después, informó con entusiasmo de una reunión en la que habían participado más de cuarenta personas. Respondió a la invitación. Hay lugar para todo aquel que esté dispuesto a entregarse a la obra del Señor. Sin embargo, en igualdad de condiciones, quien posea la mayor cantidad de las cualidades mencionadas, y cada una en su grado máximo, realizará la mejor obra para el Señor. Henry Ward Beecher enfatizó con claridad la necesidad de habilidades de primer nivel con estas palabras:

Quando Dios llama con fuerza al nacer, estando a la puerta de la vida, y dice: “¡Un cuarto de hombre, sal!”, ese hombre

no es para el ministerio. “¡Medio hombre, sal!”, no; eso no sirve para un predicador. “¡Hombre completo, ven!”. Ese eres tú. El hombre debe ser un hombre, y un hombre completo, para ser un verdadero ministro cristiano. (Beecher, *Yale Lectures on Preaching*, I, 40).

4. ¿Cuentas con el apoyo de amigos juiciosos?

Posiblemente ninguna persona pueda ser lo suficientemente objetiva como para tomar la decisión de dedicar su vida a la predicación sin el consejo de otros. Que esos otros sean los cristianos más consagrados que conozcas: ancianos que te conocen desde la infancia, maestros de clases bíblicas, padres cristianos, predicadores que conocen algo de las exigencias de la obra.

5. **¿Cuentas con la cooperación de las circunstancias—lo que indica la aprobación de Dios?** Hay algunos que pueden ser más valiosos para el Señor como empresarios, maestros de escuela o en otras áreas de trabajo que predicando a tiempo completo. Su mayor servicio sería como ancianos, diáconos o en alguna otra fase de la obra del Señor. Cuando alguien así intenta por error predicar a tiempo completo, el Señor puede indicar sus deseos cerrándole puertas. De igual manera, muchos predicadores del evangelio han sentido el apoyo del Señor a través de la apertura de puertas y el descubrimiento de oportunidades inesperadas de servicio que se le presentan. Quienes creemos en la *divina providencia* creemos que el Señor ayuda a sus hijos a decidir dónde pueden servirle mejor.

Estas son algunas de las consideraciones que deben examinar cuidadosamente quienes se dedican a la predicación del evangelio a tiempo completo. La predicación es la obra más grande del mundo. Implica algunos sacrificios, mucho trabajo duro y ocasionales decepciones, pero también significa el mayor gozo y satisfacción que este mundo conoce.

“sepa que el que haga volver al pecador del error de su camino, salvará de muerte un alma, y cubrirá multitud de pecados.” (Santiago 5:20). “Predica la palabra Te encarezco delante de Dios y del Señor Jesucristo, que juzgará a los vivos y a los muertos en su manifestación y en su reino, que prediques la palabra; que instes a tiempo y fuera de tiempo; redarguye, reprende, exhorta con toda paciencia y doctrina.” (2 Timoteo 4:1-2). “Pero tú sé sobrio en todo, soporta las aflicciones, haz obra de evangelista, cumple tu ministerio.” (2 Timoteo 4:5). **Dios tuvo un solo Hijo, y Él fue predicador.**

Bibliografía

- Anderson, Virgil A., *Entrenamiento de la voz al hablar*. Nueva York: Oxford Prensa universitaria, 1942. 387 págs.
- Aristóteles, *La retórica de Aristóteles*, traducido por J. E. C. Welldon. Londres: Macmillan y compañía, 1886. 306 págs.
- Atenágoras. Véase Justin.
- Baird, A. Craig, *Argumentación, Discusión, y Debate*. Nueva York: McGraw-Hill Compañía de libros, 1950. 422 págs.
- , editor, *Discursos representativos estadounidenses*, 1945-46. Nueva York: H. W. Wilson Compañía, 1946
- , y Franklin H. Knowler, *Discurso general: una introducción*. Nueva York: McGraw-Hill Book Campaña, 1949, 500 págs.
- Baxter, Batsell Barrett, *El corazón de las conferencias de Yale*. Nueva York: The Macmillan Compañía, 1947. 332 págs.
- Beecher, Henry Ward, *Conferencias de Yale sobre predicación*, 3 vols. Nueva York: Fords, Howard & Hulbert, 1892.
- Borchers, Gladys L. y Claude M. Wise, *Discurso moderno*. Nueva York: Harcourt, Brace y compañía, 1947. 522 págs.
- Borden, Richard C., *Hablar en público — Como a las oyentes les gusta!* Nueva York: Harper & Brothers, 1935. 111 págs.
- Brigance, William Norwood, *Modelos de discurso clasificados de dieciocho formas de discurso público*. Nueva York: F.S. Crofts & Co., 1928. 413 págs.
- , *El discurso: sus técnicas y disciplinas en una sociedad libre*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts, 1952. 582 págs.
- , *Composición de discursos*. Nueva York: F. S. Crofts & Co., 1937. 385 págs.
- , y Ray Keeslar Immel, *Elaboración de discursos: Principios y práctica*. Nueva York: Crofts & Co., 1938. 385 págs.
- Brooks, Phillips, *Lecciones sobre predicación*. Nueva York: E. P. Dutton & Company, 1898. 281 págs.
- Brown, Charles Reynolds, *El arte de predicar*. Nueva York: The Macmillan Company, 1922. 250 págs.
- Bryan, William Jennings, *A su imagen*. Nueva York: Fleming H. Revell & Company, 1922. 266 págs. 129.
- Carnegie, Dale, *Oratoria e influencia en los hombres de negocios*, 2.^a edición. Nueva York: Association Press, 1937. 408 págs.
- Conwell, Russell H., *Acres de diamantes*. Nueva York: Harper and Brothers, 1915. 59 págs.
- Crosby, Howard, *El predicador cristiano*. Nueva York: Anson D. F. Randolph & Company, 1879. 195 págs.
- Curry, Samuel S. *Interpretación vocal y literaria de la Biblia*. Nueva York: The Macmillan Company, 1903. 384 págs.

- Dale, R. W., *Nueve conferencias sobre la predicación*. Londres: Hodder & Stoughton, 1890. 302 págs.
- Dewey, John, *Cómo pensamos*. Boston: D. C. Heath and Company, 1910. 224 págs.
- Dixon, John, *Cómo hablar, aquí, allá y en el aire*. Nueva York: Abingdon-Cokesbury Press, 1949. 249 págs.
- Eisenson, Jon, *La psicología del habla*. Nueva York: F. S. Crofts & Co., 1938. 280 págs.
- Emerson, Raiph Waldo, Diarios, editado por Edward W. Emerson y Waldo E. Forbes, vol. IX. Boston: Houghton Mifflin Company, 1914.
- Gray, Giles Wilkeson y Claude Merton Wise, *Las bases del habla*, ed. rev. Nueva York: Harper & Brothers, 1946. 610 págs.
- Hedde, Wilhelmina G. y William Norwood Brigance, *American Speech*, 3.^a ed. Filadelfia, J. B. Lippincott Company, 1951. 596 págs.
- Holmes, Oliver Wendell, *The Autocrat of the Breakfast-Table*. Boston: Phillips, Sampson & Co., 1858.
- Judson, Lyman Spicer y Andrew Thomas Weaver, *Voice Science*. Nueva York: F. S. Crofts & Co., 1942. 377 págs.
- Justin Martyr and Athenagoras, *Writings*, traducido por Marcus Dods, George Reith y B. P. Pratten. Edimburgo: T & T. Clark, 1868, 445 págs.
- Lindgren, Homer D., editor, *Modern Speeches*, ed. rev. Nueva York: F. S. Crofts & Co., 1930. 514 págs.
- Lomas, Charles W., «Pánico escénico», *Quarterly Journal of Speech*, 30:479-485 (diciembre de 1944).
- McBurney, James H. y Kenneth G. Hance, *Principios y métodos de discusión*. Nueva York: Harper & Brothers, 1939. 452 págs.
- Merrill, William Pierson, *La libertad del predicador*. Nueva York: The Macmillan Company, 1922. 147 págs.
- Monroe, Alan H., *Principios y tipos de discurso*, 3.^a ed. Chicago: Sc, 1949. 658 págs. Ott, Foresman and Company.
- Nichols, Alan, *Discusión y debate*. Nueva York: Harcourt, Brace and Company, 1941. 569 págs.
- Nutt, Robert H., *Cómo recordar nombres y rostros*. Nueva York: Simon and Schuster, 1947. 247 págs.
- Oliver, Robert T., Dallas C. Dickey y Harold P. Zelko, *Fundamentos del discurso comunicativo*. Nueva York: The Dryden Press, 1949. 338 págs.
- y Rupert L. Cortright, *Nuevo entrenamiento para un discurso eficaz*, ed. rev. Nueva York: The Dryden Press, 1951. 563 págs.
- Parish, Wayland Maxfield, *Hablar en público*. Nueva York: Charles Scribner's Sons, 1947. 461 págs.

- Phillips, Arthur Edward, *Hablar con eficacia*, nueva ed. rev. Chicago: The Newton Company, 1938. 384 págs.
- Powers, David Guy, *Fundamentos del habla*. Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1951. 380 págs.
- Reager, Richard C., *Puedes hablar bien*. Nuevo Brunswick, N. J.: Rutgers University Press, 1946. 312 págs.
- Sarett, Lew R. y William Trufant Foster, *Principios básicos del habla*, ed. rev. Boston: Houghton Mifflin Company, 1946. 604 págs.
- Scherer, Paul E., *Porque tenemos este tesoro*. Nueva York: Harper & Brothers, 1944. 212 págs.
- Showalter, G. H. P. y Frank L. Cox, *Un libro de oraciones*. Austin, Texas: Firm Foundation Publishing House, 1940. 94 págs.
- Smith, Harley, Clara E. Krefting y Ervin E. Lewis, *El habla cotidiana*. Nueva York: American Book Company, 1941. 479 págs.
- Sockman, Ralph W., *El camino de Dios*. Nueva York: The Macmillan Company, 1942. 228 págs.
- Taylor, William M., *El ministerio de la palabra*. Londres: T. Nelson and Sons (1876). 318 págs.
- Thonssen, Lester W., *Lecturas selectas de retórica y oratoria*. Nueva York: The H. W. Wilson Company, 1942. 324 págs.
- , y A. Craig Baird, *Speech Criticism*. Nueva York: The Ronald Press Company, 1948. 542 págs.
- , y Howard Gilkinson, *Basic Training in Speech*, 2.^a ed. Boston: D. C. Heath and Company, 1953. 494 págs.
- Van Riper, Charles, *Speech Correction*. Nueva York: Prentice-Hall, 1939. 434 págs.
- Watkins, Dwight Everett, Harrison M. Karr y Zadie Harvey, *El miedo escénico y qué hacer al respecto*. Boston: Expression Company, 1940. 110 págs.
- West, Robert W., Lou Kennedy y Anna Carr, *La rehabilitación del habla*. Nueva York: Harper & Brothers, 1937. 475 págs.
- Winans, James A., *Speech-Making*. Nueva York: D. Appleton-Century Company, 1938. 488 págs.
- Yeager, Willard Hayes, *Oratoria eficaz para cada ocasión*. Nueva York: Prentice Hall, 1940. 444 págs.

Apéndice A

CUESTIONARIO DE HISTORIA CASUALES

Nombre _____ Edad _____

Domicilio _____ Teléfono _____

ANTECEDENTES PERSONALES

Escuela secundaria a la que asistió _____

Universidad a la que asistió _____

¿Servicio en las Fuerzas Armadas? _____

¿Cuánto lee habitualmente? ¿Qué lee? _____

¿Qué publicaciones periódicas lee con regularidad? _____

¿Cuáles son sus principales intereses? _____

¿Adónde ha viajado? _____

¿En qué trabaja? _____

HISTORIA DEL ORATORIO

¿Ha tomado alguna vez un curso de oratoria? _____

De ser así, describa brevemente el contenido del curso. _____

¿Cuánta experiencia tiene hablando en público? _____

¿Tiene algún defecto del habla problemático? _____ De ser así, descríbalos: _____

¿Qué espera lograr en este curso? _____

Apéndice B

TABLA DE EVALUACIÓN PARA DISCURSOS BREVES

Nombre _____ Tema _____

Selección Del Tema _____

Elección Del Material De Apoyo _____

Organización _____

Gramática _____

Pronunciación Y Elección De Palabras _____

Voz _____

Acción Corporal _____

Contacto Con La Audiencia _____

Actitud Del Habla _____

Eficacia General _____

Comentarios:

Evaluación:

TABLA DE EVALUACIÓN PARA DISCURSOS MÁS LARGOS

Nombre _____ Fecha _____ Evaluación _____

Tema _____

VOZ

Excelente () Buena () Promedio () Pobre ()

1. Calidad _____

2. Tono _____

3. Velocidad _____

4. Fuerza _____

Apéndice C

Excelente Buena Promedio Deficientes

1. APARIENCIA PERSONAL _____
2. POSTURA _____
3. GESTOS _____
4. EXPRESIÓN FACIAL _____
5. MOVIMIENTO EN LA PLATAFORMA _____
6. MANIERISMOS _____
- TEMA _____

1. Organización:

a. Inicio: () Irrelevante; () Poco claro; () Demasiado largo: () No captó la atención inmediata. También: _____

b. Desarrollo del discurso: () Divagación: () Disposición ilógica de las ideas; () Declaraciones generales sin fundamento ni desarrollo adecuados.

También: _____

c. Final: () No resumió: () No incluyó un llamado a la acción o aceptación; () Vago; () Irrelevante; () Débil; () Careció de efecto culminante.

También: _____

2. Material: () Indicó falta de preparación; () Falta de autoridad; () El orador no logró apropiarse suficientemente del material original; () Mal adaptado a la audiencia; () Aburrido; () General; () Poco adecuado a la capacidad del orador; () Irrelevante para el tema. También: _____

DICCIÓN

1. Palabras mal pronunciadas _____
2. Errores gramaticales _____
3. Palabras mal utilizadas _____

COMENTARIOS VARIOS