

# O

ratoria  
Práctica  
**Aplicada**

*Ricardo Esteban Funes - Autor/Editor*  
Neuquén - Argentina  
[coparfunes@speedy.com.ar](mailto:coparfunes@speedy.com.ar)  
[www.oratoriaacademicopa.es.tl](http://www.oratoriaacademicopa.es.tl)  
[www.oratoriacopa.com.ar](http://www.oratoriacopa.com.ar) (en elaboración)  
<http://coparfunes.blog.terra.com.ar>

# CUIDEMOS NUESTRA FORMA DE HABLAR



ISBN 987-43-6281-2



9 789874 362810

## C.O.P.A. Curso de Oratoria Práctica Aplicada

Este libro no pretende dar clases magistrales sobre gramática, semántica y otras disciplinas relacionadas con nuestra lengua, pero sí intenta proveer las herramientas necesarias a todas aquellas personas interesadas en mejorar su capacidad para **HABLAR EN PÚBLICO**.

Para su elaboración he recurrido a muchos autores en la materia. Todos coinciden cuando afirman que la oratoria no es elitista, sino que está al alcance de **TODOS**.

La única exigencia -dura tal vez- es la práctica constante, la autocrítica y el consejo sincero de quienes nos rodean.

No es mi intención que estas páginas sean leídas una sola vez. Este es un libro de consulta permanente, para toda la vida, y es por ello que se la ha incorporado una serie de anexos en los que figuran algunas de las raíces griegas y latinas más importantes que conforman nuestro idioma, un minidiccionario con casi seiscientas palabras cuyo significado ignoramos o confundimos y también una serie de definiciones pertenecientes al mundo de la política, medicina, psicología, corrientes del pensamiento, mitología griega, etcétera. R. Funes.



Autor - Editor  
**TERCERA EDICIÓN**

**Ricardo E. Funes**

# ORATORIA

**Práctica Aplicada**

DOCENTES DOCENTES DOCENTES DOCENTES DOCENTES  
 ABOGADOS ABOGADOS ABOGADOS ABOGADOS ABOGADOS  
 LOCUTORES LOCUTORES LOCUTORES LOCUTORES LOCUTORES  
 PERIODISTAS PERIODISTAS PERIODISTAS PERIODISTAS PERIODISTAS  
 ESTUDIANTES ESTUDIANTES ESTUDIANTES ESTUDIANTES ESTUDIANTES  
 EMPRESARIOS EMPRESARIOS EMPRESARIOS EMPRESARIOS EMPRESARIOS  
 FUNCIONARIOS FUNCIONARIOS FUNCIONARIOS FUNCIONARIOS FUNCIONARIOS  
 PROFESIONALES PROFESIONALES PROFESIONALES PROFESIONALES PROFESIONALES  
 POLICIAS POLICIAS POLICIAS POLICIAS POLICIAS  
 POLÍTICOS POLÍTICOS POLÍTICOS POLÍTICOS POLÍTICOS  
 MILITARES MILITARES MILITARES MILITARES MILITARES  
 EMPLEADOS EMPLEADOS EMPLEADOS EMPLEADOS EMPLEADOS  
 AFICIONADOS AFICIONADOS AFICIONADOS AFICIONADOS AFICIONADOS  
 DEPORTISTAS DEPORTISTAS DEPORTISTAS DEPORTISTAS DEPORTISTAS  
 PRECEPTORES PRECEPTORES PRECEPTORES PRECEPTORES PRECEPTORES  
 SINDICALISTAS SINDICALISTAS SINDICALISTAS SINDICALISTAS SINDICALISTAS



Un libro para aquellos  
 que habitualmente se  
 comunican con los demás...

**UN LIBRO PARA TODOS...**

# **ORATORIA PRÁCTICA APLICADA**



# O

ratoria  
Práctica  
**Aplicada**

*Ricardo Esteban Funes - Autor/Editor*  
Neuquén- Argentina  
[coparfunes@speedy.com.ar](mailto:coparfunes@speedy.com.ar)  
[www.oratoriaacademicopa.es.tl](http://www.oratoriaacademicopa.es.tl)  
<http://coparfunes.blog.terra.com.ar>

Primera Edición: 1991

Segunda Edición: 1998

Tercera Edición: ©2004 by Ricardo Esteban Funes

Neuquén, Argentina

Queda hecho el depósito de acuerdo a la Ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial  
sin el consentimiento del autor.

**ISBN 987-43-6281-2**



*A mi esposa Lía y mis hijos Andrés, María Guadalupe y María Luján, por mis ausencias durante la prolongada preparación de este libro.*

*A mi padre, que inculcó en mí el amor a la lectura.*

*A la Jefatura de Policía del Neuquén, Dirección Institutos y a la Escuela Superior por haberme concedido el honor de formar parte del cuerpo docente policial.*

*A mis alumnos de la Asociación de Comercio de Neuquén y a los cursantes de las policías de las provincias del Neuquén, Chubut, Santa Cruz y Río Negro.*

*A Daniel "el colo" que bautizó a este curso de oratoria práctica aplicada con el peculiar nombre de "COPA" y fue a la vez el "alma mater" -tras bambalinas- de la presentación de la primera edición.*

*A Paty, que colaboró ampliamente en la confección de los primeros borradores y a Susana, sin cuyo empujón la segunda edición no hubiese salido.*

*A todos los amigos que me apoyaron durante la realización de la obra.*

*A quienes aún creen que la pluma y la palabra tienen más fuerza que la espada.*



---

---

## *Sobre el Autor*

*Me han pedido que acompañe esta obra con un pensamiento breve sobre su contenido y sobre los esfuerzos del autor por desarrollar una herramienta apta para todos aquellos que quieran utilizar necesariamente bien el lenguaje articulado.*

*Hace más de cuarenta años que me une una gran amistad con el autor y ese tiempo de conocimiento profundo me avala para prologar su primer libro. Conozco a fondo su temperamento y profesionalismo y conozco también el tesón y amor que volcó para la consecución de cada una de estas páginas.*

*Aunque suene paradójico, su lengua madre no fue el castellano sino el inglés -es hijo de norteamericana y argentino- pero eso no fue impedimento para trabajar en un tema tan complejo como el de la comunicación oral. La docencia, viajar por el mundo y el periodismo fueron siempre sus grandes pasiones y la vida le permitió concretar todos esos anhelos. Dictó clases de inglés y matemática en institutos de la zona. Desde hace más de veinte años es profesor titular de Oratoria en la Escuela Superior de Policía y fue durante este tiempo que germinó la idea de su primera obra.*

*También desarrolló el periodismo en medios orales de la región (radio y televisión) e incluso escribió artículos en diarios sobre uno de sus pasatiempos preferidos: los objetos voladores no identificados. Sobre este tema en particular fue disertante en congresos nacionales e internacionales y pudo realizar uno de sus mayores sueños en 1973, cuando en un pequeño automóvil -junto a un gran amigo- realizó la travesía Neuquén-Nueva York-Neuquén. Ese viaje, privilegio de unos pocos, le permitió no sólo investigar y disertar sobre el tema, sino también comunicarse y conocer a fondo a muchos de nuestros hermanos latinoamericanos, con quienes compartió tristezas y alegrías.*

*En 1991, tomó la firme decisión de plasmar en un libro, las técnicas para manejar las complejas herramientas de la Oratoria.*

*Demás está decir que ésta es una vieja historia en la tarea de la comunicación interpersonal; más aún, ya lo dijo Aristóteles: “es el arte de la persuasión”.*

*En realidad, hablar con efectividad es una cosa relativamente sencilla; es muy fácil si sabe uno cómo hacerlo, pero es muy difícil si no conocemos las técnicas adecuadas. Este libro les va a mostrar, paso a paso, el modo de cumplir esta tarea, le dará confianza en sí mismo (que es la mitad de la batalla) y le explicará lo que ha de decir y cómo decirlo.*

*Como puso el autor en la contratapa, este no es un libro para leer una sola vez, es una obra de consulta permanente, ya que -entre otras cosas- su utilísimo diccionario y la lista de raíces griegas y latinas, tienen un valor inconmensurable para la elaboración de nuestros discursos. Y no sólo para eso, sino también para poder entender mejor los de otros.*

*Rescato de una exquisita obra de Phil Bosmans, lo siguiente: “Señor, ayúdame a no abrir la boca antes de saber lo que tengo que decir”. Nunca se ha hablado tanto como en nuestra época, jamás una avalancha tan imponente de palabras vacías, inútiles y sin sentido había caído sobre la gente. Todos quieren participar, pero pocos tienen algo que decir, porque pocos son capaces de alcanzar el silencio y el esfuerzo necesario para la reflexión.*

*Este libro, que les aporta Ricardo Esteban Funes, es una herramienta importantísima porque, como expresamos al principio, es fundamental tener en claro lo que se quiere decir y saber utilizar el lenguaje y técnicas adecuadas para decirlo como corresponde. Por eso creo que la obra está destinada a todas aquellas personas a las que se les requiere -aunque más no sea de cuando en cuando- que aporten algún pensamiento, alguna idea, algunas palabras.*

---

---

---

*Aquí hallarán condensadas respuestas a muchas de las cuestiones que surgen naturalmente cuando uno tiene que enfrentarse con determinado público. Las recomendaciones que hace el autor al respecto, darán resultado porque están basadas en su propia experiencia durante muchos años como orador y profesor de miles de cursantes.*

*En una de nuestras habituales charlas de café, Ricky -así lo llamo yo- me confesó que le debe mucho a sus alumnos y colegas porque han hecho posible que el libro se escribiera y llegara a su término luego de siete años de trabajo. También me expresó que su más sincero deseo es que el lector encuentre en él mucho de interés y bastante de valor.*

*Por eso les recuerdo que siempre que deban pronunciar algunas palabras tengan en cuenta esta obra. Estoy convencido de que el auditorio les solicitará que prosigan con su discurso.*

*Oswaldo Oscar Arabarco (1)*

*(1) Oswaldo O. Arabarco es locutor nacional y lleva más de veinticinco años ejerciendo -en los medios orales de la región- la difícil tarea de comunicarse con la gente a través de la palabra.*

## ***Prólogo de la Tercera Edición***

*Hoy tuve un sueño, expresó alguna vez Martin Luther King. Creo que, en cierto sentido, parte de él se cumplió. Siendo niño soñé con que algún día iba a poder editar un libro, pero jamás creí que podría concretar una tercera edición. Probablemente esto último no lo haya creído, pero lo deseé intensamente. En el prólogo de la edición anterior, en 1998, manifesté que estaba trabajando con los borradores de ésta. Incluso insinué que traería algunos cambios. Eso no fue posible porque la presión de alumnos y amigos me llevó a reeditarlos sin modificaciones de fondo. Entonces, esos borradores se transformarán en la semilla de otro libro, sobre el mismo tema, pero con otro enfoque y con otro nivel; en un futuro próximo.*

*Este libro contiene muchas herramientas que, si las empleamos con corrección, nos transformarán en mejores oradores. **Ese es nuestro deseo.***

---

---

## Prólogo de la Primera Edición

Es probable que nunca hayamos deseado adquirir un libro para mejorar nuestra capacidad oratoria porque creíamos conocer el axioma que dice "para hablar, primero se debe saber lo que se va a decir". Eso es algo simple, pensábamos: solamente hace falta aprender bien la letra de nuestro discurso. Esa premisa es válida pero no es suficiente. Es cierto, hay que saber bien lo que se va a decir, pero también hay que saber cómo hacerlo o, dicho en otras palabras, cuáles métodos o herramientas debemos emplear.

El único fin de esta obra es mostrar los elementos necesarios para que podamos mejorar -con la práctica- nuestra capacidad para hablar en público. Este libro no sólo hay que leerlo sino también practicarlo porque -como siempre les digo a mis alumnos- no se puede aprender a volar un avión ni a nadar por correspondencia, la teoría se deba aplicar, y eso se logra únicamente con la **PRÁCTICA**.

Las reglas de la oratoria no se rigen, qué suerte, por las estrictas leyes matemáticas; esto significa que no debemos transitar sobre un delgado hilo que nos impide desplazarnos. Al contrario, tenemos una "ruta" lo suficientemente ancha por la que podemos transitar, y todo lo que hagamos dentro de ella será válido. Lo que no debemos hacer es circular por las banquinas de ese camino impuesto.

Estoy persuadido de que el lector se familiarizará enseguida con el contenido del libro. Encontrará un primer capítulo introductorio que culmina con el concepto de **comunicación**, tan ligado a esta materia. Las siguientes dos secciones son eminentemente técnicas, en ellas estableceremos un íntimo contacto con las herramientas necesarias para poder conocer los distintos tipos de discursos, las etapas de elaboración y las prohibiciones y exigencias que sugieren los grandes maestros.

El cuarto capítulo hace referencia al tan temido "pánico escénico" o "miedo oratorio" y a las formas de evitarlo o, al menos, de reducirlo a su mínima expresión. Aquí también se muestra un efectivo y revolucionario método para memorizar sin esfuerzo cientos de conceptos. Esto será, sin dudas, muy útil para el estudio de cualquier otra disciplina.

El quinto, último, trata con más profundidad el concepto sobre dos de los tres elementos esenciales de la oratoria: el **orador** y el **público**.

Aquellos que tienen cierta gimnasia en el uso de la palabra podrán decir que este libro no es para ellos. Pienso que **mal** no les va a hacer, es más, creo que siempre se aprende algo nuevo y aquí lo encontrarán con seguridad. De lo que sí estoy convencido es de que será sumamente positivo para quienes ignoran por completo los "secretos" de la palabra y su uso público.

No pretendo constituirme en modelo de nadie, sino en un **facilitador** de la tarea. Cada uno deberá mantener su propio estilo y personalidad, esa es la consigna.

Muchos profanos creen que ser un buen orador significa ser grandilocuente y, por lo general, se deslumbran ante interminables y **perisológicos** discursos floridos que, en realidad, están vacíos de contenido y presentan una estructura anárquica que carece de todo orden lógico. (La última palabra en negrita, perisológicos, es un claro ejemplo de verborragia sin sentido, pues el término no fue explicado al lector).

Los que así hablan, no sólo ignoran los fundamentos básicos de la oratoria, sino que no han preparado su discurso. Todo buen disertante, hasta el más conspicuo, prepara **siempre** sus charlas, pero es lógico que cuando mayor sea su experiencia, menor será el tiempo requerido para la preparación, ya que habrá transformado ese trabajo en un hábito.

Eso es precisamente lo que tendremos que hacer nosotros: **condicionarnos** para poder hablar mejor cada día. Esa meta la conseguiremos solamente con la práctica constante y si se torna tediosa, ¿por qué no adoptar un criterio lúdico, es decir, tomarla como si fuera un juego?.

Si todos queremos en realidad mejorar nuestra capacidad oratoria, surge en mí un interrogante que me persigue como un fantasma: ¿por qué en nuestro país no se dicta esta disciplina en las escuelas y universidades, como en las naciones más desarrolladas? . En ellas, la comunicación oral tiene una importancia superlativa y queda demostrado con la gran cantidad de concursos y debates públicos que realizan los alumnos de distintos establecimientos compitiendo sanamente para tratar de triunfar en

---

---

cada una de sus disertaciones. Esa gimnasia no sólo produce eximios oradores, sino que también ayuda a la formación de los futuros políticos, funcionarios, profesionales, sindicalistas, etcétera.

Un informe de una agencia europea confirmó mi presunción de que el lenguaje humano (en cualquier idioma) está en peligro de extinción. Esto puede sonar fatalista, pero el cable hacía referencia a la proliferación de clisés, frases hechas, vacías y sin sentido y a la pérdida de costumbre para distinguir los ricos matices del idioma. Conocidos escritores argentinos culpan a los medios de difusión por este mal contagioso. No sé si les cabe toda la culpa, pero creo que colaboran un poco.

Esto me hace reflexionar sobre el hecho de que en nuestras escuelas se ha dejado de lado la práctica del **arte de la conversación**; no tenemos tiempo para algo tan importante. Tomémonos el trabajo de releer alguna de las cartas de nuestros abuelos y apreciaremos un lenguaje mucho más rico que el actual.

También se sigue hoy en día con el archiconocido molde de las composiciones escolares sobre "La Primavera" y "La Vaca", en lugar de fomentar el desarrollo de nuestra imaginación, observación y reflexión sobre muchos otros temas que interesan, sin dudas, a los educandos.

Es cierto que la lengua humana peligra, y estimo que eso puede darse porque si miramos a nuestro alrededor notaremos que somos pendulares o extremistas. Al decir esto no quiero adoptar una postura netamente **maniqueísta** y expresar que en la actualidad sólo quedan dos clases de oradores: los del lenguaje sintéticamente vacío y los ultraintelectuales, que tampoco llegan con su mensaje.

Nos queda a nosotros ensanchar esa franja central para insertarnos entre ambos extremos convertidos en **buenos oradores normales**, pasando a ser mayoría absoluta. De esa forma todos, algún día, nos entenderemos mejor.

**Ricardo Esteban Funes**

## ***Prólogo de la Segunda Edición***

Esta segunda edición salió a la luz gracias al invento de Alexander Graham Bell (si es que la invención del teléfono se le puede atribuir a él). Y también a floró gracias a la vehemencia de una profesora de oratoria radicada en Viedma (Río Negro), a quien aún no tengo el honor de conocer. Una llamada en particular- de las tantas que hizo- Susana Beatriz Lignini- fue necesario para que despertara de mi largo letargo de casi ocho años y me dispusiera a reeditar este libro.

Por razones de tiempo, sólo tendrá un nuevo anexo al final, con el objeto de comentar algunas anécdotas sucedidas en los numerosos cursos, como así también para incorporar otras raíces, algunas otras palabras al diccionario y algunos consejos que comparto de numerosos autores de libros sobre esta materia tan vital para la comunicación humana.

Espero que no pase tanto tiempo antes de lanzar la tercera edición corregida, cuyos borradores tengo prácticamente concluidos.

Gracias Susana por este empujón.

**Ricardo Esteban Funes**

## ÍNDICE GENERAL

	<i>Página</i>
Sobre el autor.....	11
Prólogo.....	13
Bibliografía.....	19

### CAPÍTULO I

Temario.....	21
--------------	----

#### Parte I

##### I.- ORATORIA

I. 1.- Generalidades.....	23
I. 2.- Antecedentes.....	23
I. 3.- Definiciones.....	24
I. 4.- Fines.....	25
I. 5.- Tipos de Oratoria o Elocuencia.....	26

#### Parte II

##### II.- TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN

II. 1.- Definición.....	27
II. 2.- Tipos de Comunicación.....	27
II. 3.- Componentes de la Comunicación.....	27
II. 4.- Interferencias o Filtros.....	28
II. 5.- Concepto de Alteridad.....	29
II. 6.- Otros Conceptos Importantes.....	29

#### Anexos Capítulo I

1) Imprecisión en las Comunicaciones. (Lectura).....	29
2) Decodificación Aberrante. (Lectura).....	29
3) Cómo Hablar sin Decir Nada. (Lectura).....	34
4) Cuidado al Hablar o Escribir en "Difícil". (Lectura).....	35
5) Semántica y Etimología. (Listado de raíces grecolatinas). (Estudio).....	37

#### Ejercicios Capítulo I

# Autoevaluación.....	43
-----------------------	----

### CAPÍTULO II

Temario.....	45
I.- ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ORATORIA	
I. 1.- Enumeración.....	47
II.- MÉTODOS ORATORIOS	
II. 1.- Tipos de Discursos.....	52

---

---

	<i>Página</i>
III.- PERFIL DEL ORADOR	
III. 1.- Cualidades.....	49
IV.- PRESENTACIÓN DEL ORADOR	
IV. 1.- Generalidades, Prohibiciones y Exigencias.....	51
V.- PRIMERAS PRECAUCIONES	
V 1.- Conveniencias Profesionales.....	52
VI.- PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA ORATORIA	
VI 1.- Enumeración y Explicación.....	53

Anexos Capítulo II

1) Consejos Prácticos para Improvisar. (Lectura/Práctica).....	54
2) Instrucciones para Subir Una Escalera. (Lectura/Práctica).....	62
3) El Orador y sus Problemas. (Lectura).....	63

Ejercicios Capítulo II

# Autoevaluación.....	75
-----------------------	----

**CAPÍTULO III**

Temario.....	77
I.- EL DISCURSO	
I. 1.- Partes del Discurso.....	79
II.- FUENTES BÁSICAS	
II. 1.- Enumeración y Desarrollo.....	82
III.- ELABORACIÓN DEL DISCURSO	
III. 1.- Etapas.....	84
IV.- PLAN O ESQUEMA	
IV. 1.- Generalidades.....	85
IV. 2.- Requisitos.....	86
IV. 3.- Ventajas.....	86
V.- APUNTES O GUÍAS	
V. 1.- Recomendaciones.....	86
VI.- EL CUADERNO DE NOTAS O DE TRABAJO	
VI. 1.- Su Uso.....	86
VII.- AYUDAS VISUALES	
VII. 1.- Su empleo.....	86

Anexos Capítulo III

1) Planilla de Evaluación General de un Discurso. (Práctica).....	91
2) Prueba de Cómo Seguir Instrucciones. (Observación/Práctica).....	93
3) La Frase Pirata (Observación). (Práctica).....	94
4) Notas para los Cursos de Formación de Instructores. (Lectura).....	95

Ejercicios Capítulo III

# Autoevaluación.....	101
-----------------------	-----

	<i>Página</i>
<b><u>CAPÍTULO IV</u></b>	
Temario.....	103
I.- ELMIEDO ORATORIO	
I 1.- ¿Qué es? Generalidades.....	105
I 2.- Cómo Evitarlo?.....	106
II.- MEMORIZACIÓN DEL DISCURSO	
II. 1.- Concepto.....	107
II. 2.- Asociación de Ideas por Pares.....	108
II. 3.- Memorización de Números.....	110
III.- ESTILO ORATORIO Y CUALIDADES DEL ESTILO	
III. 1.- Estilo.....	112
III. 2.- Cualidades del Estilo.....	112

Anexos Capítulo IV

1) Griegos, Romanos, Otros y la Memoria. (Lectura).....	117
2) Listado de Presidentes Argentinos. (Estudio) (para memorizar).....	120
3) Del Grito a la Palabra. (Lectura/Práctica).....	121
4) Controversia Científica: ¿Hablaba el Hombre en la Prehistoria? (Lectura).....	123

Ejercicios Capítulo IV

# Autoevaluación.....	127
-----------------------	-----

**CAPÍTULO V**

Temario.....	129
I.- EL ORADOR	
I. 1.- La Voz: generalidades, cualidades, pausas.....	127
I. 2.- La Acción: importancia, cuidados, actitud y fisonomía.....	129
II.- EL PÚBLICO	
II. 1.- Generalidades.....	135
II. 2.- Psicología del Auditorio.....	135
II. 3.- La Multitud o Masa.....	136
II. 4.- El Público Reducido.....	137
II. 5.- Reflexión.....	137

Anexos Capítulo V

1) Lectura y Comprensión. (Estudio/Práctica).....	141
2) Oratoria Individual y Deliberativa. (Lectura).....	142

Ejercicios Capítulo V

# Autoevaluación.....	149
-----------------------	-----

**ANEXO GENERAL I**

1) Minidiccionario. (Estudio):	
a) Consejos para su uso (desarrollo de la ficha: cuestionario).....	153

	<i>Página</i>
b) Lista de palabras sin definiciones (para autoevaluarse).....	155
c) Lista de palabras con significados (para estudio).....	159

### **ANEXO GENERAL II**

1) Origen Histórico de Algunos Vocablos. (Lectura formativa).....	175
2) Vocabularios Específicos Profesionales. (Lectura formativa):	
a) Psicología.....	181
b) Medicina.....	184
c) Sociología.....	186
d) Economía.....	187
e) Política.....	188
f) Derecho.....	189
g) Corrientes del Pensamiento.....	191
h) Términos Legendarios y Mitológicos.....	194
3) Algunas Sugerencias Gramaticales. (Estudio)	
a) Dequeísmo.....	199
b) Verbo Haber.....	200
c) Algunos Vicios de Dicción.....	201
d) Metátesis.....	201
e) Mal Uso del Pretérito Indefinido, Modo Indicativo.....	202
f) Otros Consejos.....	202
g) ¿Qué Dice Acá?.....	202

### **ANEXO GENERAL III**

1) Más Raíces y ejemplos para enriquecer el vocabulario .....	205
2) Otros vocablos seleccionados para agregar al diccionario de esta obra .....	206
3) Comentarios sobre casos reales ocurridos durante los cursos .....	209
4) Ejemplos de esquemas de un discurso .....	211
5) La "frase pirata", "¿qué dice acá?". Soluciones.....	214
Epílogo.....	215
Colofón.....	216



## Bibliografía

- 1.- "Introducción a la Oratoria Moderna".  
(La Comunicación Oral).  
Autor: Carlos Alberto LOPRETE.  
Editorial: Plus Ultra , Buenos Aires, 1980.
- 2.- "Técnicas de la Comunicación Oral y la Persuasión".  
Autor: Víctor Hugo ÁLVAREZ CHÁVEZ.  
Editorial: Ábaco de Rodolfo de Palma, Buenos Aires, 1985.
- 3.- "Cómo Hablar Correctamente en Público".  
Autor: Gastón FERNÁNDEZ de la TORRIENTE.  
Editorial: Círculo de Lectores.  
Col. "Domine su Lenguaje", Bogotá, 1979.
- 4.- "Curso Práctico de Oratoria".  
"Curso de Redacción".  
"Método de Estudio, Concentración y Audiencia".  
Autor: H. y A. KRELL.  
Editorial: Ilvem, Buenos Aires, 1971.
- 5.- "La Comunicación Efectiva" "Clave del Éxito".  
Autor: Beryl WILLIAMS.  
Editorial: Ediciones Lidium.
- 6.- "Cómo Hablar Bien en Público".  
Autor: Dale CARNEGIE.  
Editorial: Sudamericana, Buenos Aires, 1990.
- 7.- "El Camino Rápido y Fácil para Hablar Eficazmente".  
Autor: Dorothy y Dale CARNEGIE.  
Editorial: Sudamericana, Buenos Aires, 1991.
- 8.- "Cómo Vender Ideas".  
(El Arte de Comunicarse con los Demás).  
Autor: C. MAJELLO.  
Editorial: Ibérico Europea de Ediciones.
- 9.- Apuntes varios sobre Oratoria y Comunicaciones.  
Fuente: Prof. Oreste "Tito" KOSTOFF (Capacitador Nac.).  
Neuquén, 1985-1991.
- 10.- "Hable Bien en Público".  
Autor: Sandy LINVER.  
Editorial: Javier Vergara.  
Col. "Para Vivir Mejor", Buenos Aires, 1990.
- 11.- "El Lectorón". (La Máquina de Hacer Lectores).  
Autor: Maite ALVARADO.  
Editorial: Libros del Quirquincho, Buenos Aires, 1990.
- 12.- "El Niño Descubre su Lengua Materna"  
(Juegos para la Enseñanza del Lenguaje).  
Autor: J. BILLAUT-G. DROME-A. FOULIARD-S. SANVY.  
Editorial: Cíncel-Kapelusz.  
Col. "Diálogos de Educación, Madrid, 1982.
- 13.- "Curso Superior de Sintaxis Española".  
Autor: Samuel GIL Y GAYA.  
Editorial: VOX/Biblograf, Barcelona, 1964.
- 14.- "Cuaderno de Redacción, Sintaxis y Ortografía III".  
Autor: Elsa RISSO de SPERBER-Teresa Inés GARCÍA.  
Editorial: Estrada, Buenos Aires, 1984.
- 15.- "Diccionario Manual Griego-Español".  
Autor: José M. PABÓN.  
Editorial: VOX/Biblograf, Barcelona, 1967.
- 16.- "Diccionario Ilustrado Latino-Español/Español-Latino".  
Autor: Vicente GARCÍA De DIEGO.  
Editorial: Spes/Biblograf, Barcelona, 1970.
- 17.- "Cómo Redactar un Tema" (Didáctica de la Escritura).  
Autor: María Teresa SERAFINI.  
Editorial: Ediciones Paidós, Buenos Aires, 1989.
- 18.- "Diccionario de Sinónimos, Antónimos y Parónimos".  
Editorial: Karten Editora S.A., Buenos Aires, 1982.
- 19.- "Diccionario Enciclopédico Manual Océano".  
Editorial: Océano, Barcelona, 1980.
- 20.- "Lexipedia Barsa".  
Editorial: Encyclopaedia Britannica, México, 1984.
- 21.- "Magister, Novísima Enciclopedia Ilustrada".  
Editorial: Sopena Argentina, Buenos Aires, 1975.
- 22.- "Enciclopedia Universal Nobel".  
Editorial: Cuántica Editora, Buenos Aires, 1980.
- 23.- "Aprenda a Hablar en Público".  
Autor: Víctor ÁLVAREZ CHÁVEZ  
Editorial: Errepar, Buenos Aires, 1986.
- 24.- "El Libro del Orador".  
Autor: Lía Rosalía de JUENA SÁNCHEZ  
Editorial: Planeta, Buenos Aires, 1990.
- 25.- "Cómo Hablar en Público".  
Autor: Ignacio DI BARTOLO  
Editorial: Errepar, Buenos Aires, 1986.
- 26.- "Aprenda a Hablar en Público".  
Autor: Jack VALENTI.  
Editorial: Grijalbo.  
Col. "Autoayuda y Superación", Barcelona, 1988.
- 27.- "Aprender a Comunicarse Mejor".  
Autor: Tomas DEVERS.  
Editorial: Grijalbo.  
Col. "Autoayuda y Superación", Barcelona, 1990.
- 28.- "La Fuerza de las Palabras".  
(Cómo Hablar y Escribir para Triunfar)  
Autor: Roberto CABRAL DEL HOYO, Juan LÓPEZ CHÁVEZ otro.  
Editorial: Reader's Digest, México, 1978.  
Col. "Autoayuda y Superación", Barcelona, 1990.

- 29.- "Manual de Gramática Española".  
Autor: Rafael SECO.  
Editorial: Aguilar, Buenos Aires, 1989.
- 30.- "Los Duendes del Habla".  
Autor: Profesor CANDIAL.  
Editorial: Corregidor, Avellaneda (Bs. As.), 1986.
- 31.- "Diccionario de Dudas".  
Autor: Manuel SECO.  
Editorial: Espasa Calpe, Madrid, 1988.
- 32.- "Dudas e Incorrecciones del Idioma".  
(Diccionario Práctico).  
Autor: Fernando CORRIPIO.  
Editorial: Larrouse, Bogotá, 1991.
- 33.- "Diccionario Magistral".  
Autor: Varios.  
Editorial: Betina, Buenos Aires, 1991.
- 34.- "Diccionario Latino-Español".  
Autor: Varios.  
Editorial: Sopena, Barcelona, 1978.
- 35.- "Usemos Correctamente Nuestro Idioma".  
Autor: Ilda Ana PIEDRABUENA de OTELO.  
Editorial: Ilda Oteló.  
Col. Autoaprendizaje, Río Tercero (Cba.), 1989.
- 36.- "Medios Audiovisuales".  
Autor: Louis PORCHER.  
Editorial: Kapelusz.  
Col. Diálogos en Educación, Madrid, 1980.
- 37.- "La Enseñanza Audiovisual".  
(Metodología Didáctica).  
Autor: Marcelo GIACOMANTONIO.  
Editorial: G. Gili S.A.  
Col. Punto y Línea, México, 1985.
- 38.- "Las Técnicas Audiovisuales al Servicio de la Enseñanza".  
Autor: Robert LEFRANE y colaboradores.  
Editorial: El Ateneo, Buenos Aires, 1978.
- 39.- "Diccionario de Máximas, Pensamientos y Sentencias".  
Autor: Recopilado y seleccionado por Jorge Sintés Pros.  
Editorial: Sintés, Barcelona, 1950.
- 40.- "Diccionario de Citas".  
Autor: César GOICOECHEA.  
Editorial: Labor S.A., Barcelona, 1962.
- 41.- "Cómo Ganar Cuando Realmente Importa".  
Autor: Arch LUSTBERG.  
Editorial: Granica, Buenos Aires, 1989.  
Col. Management y Recursos Humanos.
- 42.- "Cállese y Venda".  
Autor: Don SHEE HAN.  
Editorial: Norma, Bogotá, 1984.
- 43.- "¿Cómo Elegimos?".  
(Estudio de la Conducta del Consumidor).  
Autor: Mary TUCK.  
Editorial: CEAC, Barcelona, 1976.
- 44.- "¿Cómo Hablar en Público".  
Autor: Greville JANNER.  
Editorial: Deusto, Bilbao, 1992.
- 45.- "Marketing Político".  
(Campañas, Medios y Estrategias).  
Autor: Gustavo MARTÍNEZ-PANDIANI.  
Editorial: Ugerman, Buenos Aires, 1999.
- 46.- "Técnicas para Hablar en Público".  
(Utilizando Estrategias de los Actores).  
Autor: Dob GOTTESMAN y Buzz MAURO.  
Editorial: Urano, Barcelona, 2002.
- 47.- "Los Discursos del Poder".  
Autor: Liliana VIOLA.  
Editorial: Norma, Buenos Aires, 2000.
- 48.- "¿Cómo Escribir".  
(Guía Rápida de Redacción Profesional).  
Autor: Nerio TELLO.  
Editorial: Longseller, Buenos Aires, 2003.
- 49.- "Diccionario Político Exquisito".  
Autor: Torcuato DI TELLA.  
Editorial: Emecé, Buenos Aires, 1998.
- 50.- "Aprender a Pensar".  
Autor: Edward DE BONO.  
Editorial: Plaza & Janes, Barcelona, 1998.
- 51.- "Ideas y Trucos para Estudiar y Superar Exámenes".  
Autor: J. BLASCHKE y P. PALAO PONS.  
Editorial: Víctor, Barcelona, 1997.
- 52.- "Cómo Hablar en Radio y Televisión".  
Autor: Lidia ARGIBAY y Celia PAGÁN.  
Editorial: Longseller, Buenos Aires, 2003.
- 53.- "Técnicas Efectivas de Aprendizaje".  
(Cómo Conseguirlas y Disfrutar con Ellas)  
Autor: Donald H. SCHUSTER y Charles E. GRITTON.  
Editorial: Grijalbo, México D.F., 1993.
- 54.- "Cómo Utilizar su Mente con Máximo Rendimiento".  
Autor: Tony BUZÁN.  
Editorial: Deusto, Barcelona, 1992.
- 55.- "Hablar para Convencer".  
Autor: Javier REYERO.  
Editorial: Pearson Prentice Hall, Madrid, 2006.
- 56.- "El poder de la Oratoria".  
Autor: Renny YAGOSESKY.  
Editorial: Júpiter Editores C.A., Caracas, 2001.
- 57.- "La Expresión Oral / Persuasión".  
Autor: Jorge O. FERNÁNDEZ. 5ta edición ampliada.  
Editorial: Lumiere, Buenos Aires, 2005.
- 58.- "La Comunicación Eficaz".  
Autor: Lair RIBEIRO.  
Editorial: Urano, Barcelona, 1994.

## TEMARIO DEL CAPÍTULO I

### I.-ORATORIA

- I. 1.- Generalidades.
- I. 2.- Antecedentes: antigüedad, romanos y griegos, romanticismo, neo retórica.
- I. 3.- Definiciones: gramática, elocuencia, retórica, dialéctica, semántica, etimología.
- I. 4.- Fines.
- I. 5.- Tipos de Oratoria o Elocuencia.

### II.- TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN

- II. 1.- Definición.
- II. 2.- Tipos.
- II. 3.- Componentes.
- II. 4.- Interferencias: índole, origen.
- II. 5.- Alteridad.
- II. 6.- Otros Conceptos: autoridad moral y conocimiento, tiempo, retentiva, precisión.

### III.- ANEXOS

- III. 1.- "El Gran Error Mokusatsu". (Imprecisión en las comunicaciones).(Lectura).
- III. 2.- "Historia del Cuartel". (Por qué no son efectivas las órdenes verbales).(Lectura).
- III. 3.- "Cómo Hablar Dos Horas Seguidas sin Decir Nada".(Lectura).
- III. 4.- ¿"Lo Qué"?(Cuidado al querer escribir con palabras difíciles). Glosario.(Lectura).
- III. 5.- Etimología: Lista de prefijos y sufijos griegos y latinos. (Estudio y práctica).

### IV.- EJERCICIOS

- IV. 1.- Autoevaluación.

### V.- PRÁCTICAS SUGERIDAS

- V. 1.- Lecturas. (Lectura en voz alta de diarios, revistas, libros, etc.).
- V. 2.- Discursos. (Desarrollo de temas elegidos o impuestos en 1, 2, 3 ó 5 minutos).
- V. 3.- Grabaciones. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).
- V. 4.- Video. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).



## CAPÍTULO I

### I.- ORATORIA

#### I.1.- Generalidades:

En los umbrales del siglo XXI, era de las comunicaciones, es casi imposible que no tengamos que hablar alguna vez en público. Más aún si realizamos alguna actividad política, profesional, docente, periodística, sindical, etc. . Para hacer esto debemos aprender primero, y poner en práctica después, un determinado número de técnicas que hasta hoy no valorábamos. Todos los actos del hombre están regidos por la palabra, ya sea gestual, escrita o hablada.

Pero, ¿tenemos la capacidad necesaria para hablar en público? Es necesario destacar que esa capacidad existe en cada uno de nosotros, pero falta algo fundamental que es la *gimnasia*, es decir, la ejercitación permanente de esas técnicas o principios, y luego de ello vamos a notar un cambio trascendental en nuestra capacidad de hablar. Esto lo vamos a comprobar nosotros mismos al comparar nuestros discursos (grabados) al iniciar el libro, y los que hagamos luego de leerlo.

Sabemos positivamente que un tenista -para triunfar- o un futbolista, o un atleta, necesita varias horas al día de ejercitación constante, como por ejemplo frontón, carrera, juego de cintura y otros ejercicios. Nosotros no necesitaremos de un lugar específico para la práctica, nuestra ventaja va a radicar en el hecho de que esa ejercitación la podremos hacer en cualquier tiempo y lugar, aún cuando estudiemos otra materia, trabajemos o descansemos.

Al comienzo de esta obra cito la bibliografía consultada, pero es importante que sepan que cualquier otro libro sobre el tema puede servir como base para el estudio, pues los distintos autores coinciden en casi todos los puntos.

Recordemos siempre esta premisa fundamental de la materia:

---

---

*“LA CAPACIDAD DE EXPRESIÓN PUEDE MEJORARSE  
MEDIANTE EL EMPLEO DE PRINCIPIOS O TÉCNICAS”.*

---

---

#### I.2.- Antecedentes:

La oratoria (tomada como el solo hecho de hablar) existió desde que el hombre pudo usar de la palabra. O sea, que primero existieron los oradores comunes y más tarde los *retóricos*, aquellos hombres que hicieron uso de la **retórica** (“Arte del buen decir” o “Sistematización de las técnicas y recursos empleados por los oradores”). Es natural que así sucediera, porque el hombre primero simplemente habló, y luego recién mejoró con técnicas su manera de hablar.

Es sabido por todos que la retórica fue muy utilizada en el mundo antiguo, especialmente por los griegos y romanos que fueron verdaderos maestros en la materia, toda vez que la palabra era prácticamente la única forma de comunicación en el mundo antiguo, que no conoció la imprenta, ni la radio, ni la televisión y escasamente conoció el libro (manuscrito) y la escuela. En ese período de comunicación esencialmente oral, la palabra hablada estaba sometida a exigencias estéticas y prácticas.

#### Oradores romanos destacados:

a) *CICERÓN*, Marco Tulio (106 - 43 a.c.). Orador, escritor y político romano. Enfrentó a César y Marco Antonio.

---

---

b) QUINTILIANO, Marco Fabio (35 - 95 d.c.). Retórico latino. Fue profesor de retórica del estado y cónsul. Desarrolló un plan para enseñar oratoria y aplicarlo a la educación. Su obra más destacada fue "Institutio Oratoria".

Quintiliano fue aquél que fundamentó su famoso hexámetro: **Qué, Quién, Dónde, Cuándo, Cómo y Por Qué**. Toda comunicación oral o escrita debería responder siempre a estas seis preguntas.

Nunca olvidemos lo que dijo Quintiliano: "*El orador se hace, el poeta nace*".

#### Oradores griegos destacados:

a) ARISTÓTELES: (384 - 322 a.c.). Filósofo griego, discípulo de Platón. Uno de los oradores más famosos de la historia.

b) DEMÓSTENES: (384 - 322 a.c.). Contemporáneo de Aristóteles. Fue un gran orador y político ateniense. Tenía un defecto para hablar; para mejorarlo se colocaba piedras debajo de la lengua y modificaba su dicción.

En la época del *Romanticismo* (movimiento intelectual que surgió en Europa occidental durante la primera mitad del siglo XIX y dio lugar a manifestaciones filosóficas, políticas y artísticas) la retórica se desprestigió un poco, pero en la actualidad ha vuelto a renacer aunque con un enfoque mucho más amplio que el de la vieja retórica. Por eso, se la puede denominar también a la actual como **neo retórica** (o nueva retórica), complementada con aportes de sociología, psicología y otras ciencias modernas.

El hombre es el único ser viviente que *habla* y la *palabra* es uno de los dones más extraordinarios que posee. Todas las personas hablan, pero muy pocas lo hacen con eficiencia. Los seres elocuentes por naturaleza son la excepción del género humano.

Pero **cuidado**, no olvidemos nunca que mediante la aplicación de métodos y técnicas prácticas -como ya se dijo- podremos mejorar sustancialmente nuestra capacidad oratoria.

### **I. 3.- Definiciones:**

Para el estudio de esta materia es necesario conocer el significado de algunos términos que están íntimamente ligados a ella.

a) GRAMÁTICA: es el "arte de hablar y escribir correctamente".

Pero el conocimiento teórico de las formas de una lengua **no** es suficiente para hablar bien, es decir, que no dota al individuo de una buena capacidad expresiva. Por eso, los estudiosos de la gramática, desde la antigüedad, complementaron esta disciplina con otras más pragmáticas (prácticas).

Es conveniente destacar como muy importante que hay una gran diferencia entre hablar y escribir, es decir que el estilo literario (escrito) **no** es igual al estilo oral (hablado).

b) ELOCUENCIA: es el arte de la palabra. Es sinónimo de retórica y oratoria.

c) RETÓRICA (del griego, *rhetor*, orador): es el arte del bien decir, o de embellecer la expresión de los conceptos o de dar al lenguaje -escrito o hablado- la eficacia necesaria para deleitar, persuadir o conmover. (Según el Diccionario de la Real Academia Española).

En otras palabras, podemos decir también que *retórica* es un conjunto de preceptos y reglas para hablar bien.

d) **DIALÉCTICA** (del griego, *dialectiké/techne*): es el arte de dialogar. Como concepto filosófico es el arte de razonar o analizar la realidad.

e) **SEMÁNTICA** (del griego, *semaino*, significado): es el estudio de la *significación* de las palabras y de su evolución.

Es primordial para hablar bien darle importancia a la semántica, porque muchas veces empleamos una palabra determinada para querer decir algo y realmente no lo decimos, pues esa palabra tiene un significado totalmente distinto.

Para solucionar este problema que todos tenemos existe un libro que conocemos muy bien y se llama *diccionario*. Un buen diccionario no debería faltar en ninguna biblioteca, y menos en la de quienes, por su función, están en contacto permanente con otras personas y a diario les tienen que dirigir la palabra o enviarles mensajes (escritos).

Hay un ejercicio muy útil. Para hacerlo sólo hay que tener constancia. Consiste en anotar en un cuaderno o libreta con índice alfabético cinco palabras *nuevas* por día y su significado correcto y emplearlas luego durante todo ese día, por lo menos cinco veces cada una.

Al decir palabras nuevas no nos estamos refiriendo a vocablos inusuales o raros, sino a términos de uso más o menos corriente de cuyo significado dudamos o bien desconocemos. (Ejemplos de palabras: ignominia, pragmático, ortodoxo, heterodoxo, abominable, inexorable, fruición, incólume, exánime, etc.). Aunque no tengamos la libreta, un buen método es -luego de escucharla- anotarla en cualquier parte y luego pasarla al cuaderno con su significado y practicarla para que se nos grave. Después de un tiempo de aplicada esta práctica, podremos ver de qué manera se nos incrementa el vocabulario.

Su aplicación excede los límites de este curso. Se incluye en este tomo un minidiccionario de quinientas palabras de uso bastante corriente que, muchas veces, confundimos (anexo general I).

f) **ETIMOLOGÍA** (del griego *étimos*, verdadero, y *logos*, palabra, dicción): origen de las palabras, razón de su existencia y significado. (Aquí se liga a la semántica). *Importante*: “Es mejor **no** entender una palabra, que entenderla a medias o al revés”. En este punto debemos detenernos y remitirnos al anexo 5 de este capítulo para el estudio profundo de las raíces (prefijos y sufijos) griegos y latinos. Una vez conocidos, nuestro vocabulario se ampliará de una manera casi milagrosa.

**I. 4.- Fines de la Oratoria:** (o elocuencia, o retórica). **Para qué sirve la elocuencia? p.e.c.a.)** (\*)  
Sirve para:

a) **Persuadir**: convencer a otras personas de que nuestras opiniones son las verdaderas y moverlas -de acuerdo con esto- a la *acción* (siempre con argumentos racionales, lógicos y con verdad). Cuando se trata de persuadir a un auditorio es conveniente trabajar con el esquema lógico de **problema-causa-solución**. Ejemplos en el anexo general III.

b) **Enseñar/Informar y aprender**: transmitir conocimientos a otras personas, o investigarlos y adquirirlos en deliberaciones.

c) **Conmover**: provocar en el espíritu ajeno determinados sentimientos, pasiones o emociones.

d) **Agradar**: producir en el alma ajena por medio de la palabra un sentimiento de placer con fines determinados.

*Los fines de la oratoria pueden darse solos o combinados. Depende de cada orador.*

---

(\*) Regla mnemotécnica (similar criterio emplearemos a lo largo del libro).

### **I. 5.- Tipos de Oratoria o Elocuencia:**

Los distintos autores en la materia tienen ciertos problemas para poder clasificar los tipos de oratoria conocidos, ya que habría tantas formas como temas puedan existir.

Los antiguos maestros de la retórica -con Aristóteles a la cabeza- decían que sólo existían tres tipos de discursos: *deliberativos*, *judiciales* y *demostrativos*.

Hoy en día, los neo retóricos se atreven a hacer una tipología más amplia -sin que sea absoluta- en la que cada clase de elocuencia (o de discurso) tiene sus propias formas y leyes:

- 1) Didáctica
- 2) Política
- 3) Forense o judicial.
- 4) Religiosa.
- 5) Sentimental.
- 6) Artística.
- 7) Militar.
- 8) Deliberativa.

A esta clasificación le agregaría un noveno tipo, el discurso (o elocuencia) netamente *técnico*, que algunos incluyen dentro del didáctico.

Tratar de definir o de profundizar cada uno de estos tipos de elocuencia sería quitarle a este curso práctico su carácter dinámico y funcional. El nombre mismo nos llevará a usar uno u otro, según el caso en que nos toque disertar.

De todos modos es conveniente decir que existe una división más general de los discursos que habla sobre una oratoria **individual** y otra **deliberativa**.

El disertante puede en realidad hacer dos cosas, o transmitir su mensaje en forma individual a un grupo que asiste sin participar de la exposición, o puede hacerlo en forma conjunta con los asistentes, buscando grupalmente -mediante debate o discusión- formar una opinión o tomar una decisión común. Al primer caso se lo denomina oratoria individual y al segundo deliberativa o grupal.

Los tipos más conocidos de oratoria individual son: la conferencia, el discurso conmemorativo, el inaugural, de presentación, de bienvenida, de ofrecimiento, de aceptación o agradecimiento, de despedida, de augurio, de sobremesa, el brindis, y el discurso fúnebre. La concepción moderna también habla sobre oratoria individual radial y televisiva. Estas dos también pueden ser deliberativas.

Dentro de la oratoria grupal o deliberativa tenemos la conversación (formal o informal), la entrevista, (periodística, comercial, laboral, etc.), la discusión en grupo o ante un público, el simposio, el debate y el foro.

Para ampliar el concepto de cada uno de estos tipos de oratoria, el lector puede recurrir al anexo 2 del capítulo V.

---



## CAPÍTULO I

### II.- TEORIA DE LA COMUNICACIÓN

#### II. 1.- Definición:

¿Qué es comunicación? Es la acción y efecto de comunicar. Es hacer partícipe a otro de lo que uno tiene. También se puede decir que es transmitir a otro una idea.

El vocablo "comunicación" proviene etimológicamente del latín "*communis*", común. Para que la comunicación sea efectiva el mensaje debe ser *común* al emisor y al receptor. El hombre para vivir en sociedad necesita de la comunicación.

#### II. 2.- Tipos de Comunicación: Las comunicaciones pueden ser:

a) Orales: son las transmitidas verbalmente.

b) Escritas: pueden ser a través de *palabras* o *símbolos*.

c) Corporales o Gestuales: se realizan con el cuerpo o mediante gestos.

En las comunicaciones humanas, como se dijo, los mensajes no son siempre orales o escritos, sino que existe también el tercer tipo, que son las comunicaciones gestuales o corporales. Veamos este ejemplo:

*"Un joven ejecutivo cuya secretaria se marcha inmediatamente cuando él comienza a decirle que su esposa no lo comprende. La retirada de la secretaria fue una inmediata respuesta para él. Aunque ella no haya pronunciado una sola palabra, el ejecutivo obtuvo el mensaje, es decir, que hubo **comunicación**". (1)*

Sepamos que también los silencios y las pausas pueden expresar en sí mismos un mundo de cosas.

Saber comunicar significa **saberse expresar**. Saberse expresar significa **hacerse entender**. Y por supuesto que, para hacerse entender, hace falta suscitar el interés en el que escucha nuestras palabras o lee nuestros escritos.

En las comunicaciones, con la sola intención no se cierra el ciclo, es decir, que no basta con intentar decir algo, sino que el destinatario debe comprender de verdad lo que le hemos comunicado.

#### II. 3.- Componentes de la Comunicación: Son seis:

1) Emisor: es el que habla o escribe.

2) Receptor: es el que escucha o lee.

3) Mensaje: es lo que el emisor transmite al receptor o destinatario.

4) Código: es un sistema de señales -previamente convenido- para poder entenderse (debe ser *común*)

5) Canal: es el medio a través del cual llega el mensaje del emisor al receptor (se llama también *vehículo*).

---

(1) Kostoff, Oreste, "Curso de Conducción, Administración y Liderazgo".

6) Feed Back o Retroalimentación: este sexto componente de la comunicación es muy importante, pues equivale a decir: ¿“Entendió Ud. mi mensaje”?”, es decir, que es la verificación por parte del emisor de que su mensaje fue comprendido totalmente.

### SIN ESTOS SEIS (6) ELEMENTOS NO HAY COMUNICACIÓN

Respecto al último componente (feed back), conviene hacer la siguiente reflexión: “Todos hablamos con las mismas palabras pero no decimos las mismas cosas” (por eso es importante la retroalimentación).

También es conveniente saber que “las palabras no son meros significados, sino que son símbolos a los cuales les asignamos significados”. Por ejemplo, si digo: “**vengo del banco**”, ¿de dónde vengo, en realidad? Vengo del...

- 1.- Banco de sangre?
- 2.- Banco de la Provincia del Neuquén?
- 3.- Banco de carpintero?
- 4.- Banco para sentarse? , etcétera.

#### **II. 4.- Interferencias o Filtros:**

Dentro de la **comunicación** existe un elemento que si bien no forma parte de ella, a veces aparece como un intruso que la destruye o afecta: son las *interferencias* o *filtros*, y su número es prácticamente ilimitado. Las interferencias pueden ser de orden:

- 1) Físico: falta de luz adecuada, excesivo frío o calor, ruidos molestos, corte de energía, falla en los equipos de audio, etcétera.
- 2) Fisiológico: deficiencia mental, balbuceo, marcado tartamudeo, mala voz, etcétera.
- 3) Psicológico: ignorancia, falta de predisposición, distracción, etcétera.

Las interferencias pueden originarse o generarse en el emisor, el receptor, el código (no común), el canal o en la misma retroalimentación. Ejemplos:

En el emisor: balbuceo, lenguaje abstracto, empleo de código no convenido, ignorancia del tema que trata, mala voz, escritura ilegible, empleo de máquina de escribir con cinta muy clara (baja legibilidad), mala copia carbónica, etc. (las dos últimas muy comunes en los documentos públicos).

En el receptor: caben los mismos ejemplos que para el emisor y se podrían agregar otros también comunes a ambos: disturbadores que le entorpecen la audición y el entendimiento, falta de predisposición, ignorancia del tema que escucha o lee, problema de vista o audición, distracción, falta de oportunidad adecuada para recibir un mensaje, etcétera.

En el canal o vehículo: ruidos molestos, calor, frío, problemas eléctricos, la no llegada del estafeta, huelga de correos, etcétera.

En el código: no común al emisor y receptor.

En la retroalimentación: generalmente falla por las interferencias ya señaladas en los demás elementos o componentes.

En las comunicaciones puede darse una sola interferencia que afecte parcialmente el mensaje, o bien varias combinadas. Existen miles de variantes posibles.

Lo cierto es que cuando existe algún tipo de interferencia se produce lo que conocemos como **decodificación aberrante**, es decir, la **no** comprensión del mensaje en su totalidad. Esto es muy común en radio o televisión, cuando se **cree** haber escuchado una información determinada y en realidad se comunicó otra cosa. Ej.: "Se murió Reagan de cáncer", en lugar de "A Reagan le extirparon un tumor canceroso". A diario tenemos cientos de ejemplos de este tipo.

## II. 5.- Concepto de ALTERIDAD:

La comunicación **no** es monólogo, es siempre diálogo, es decir, que para que haya comunicación siempre debe haber **otro**.

Este es precisamente el concepto de *alteridad* (del latín: *alter*, otro).

Es tan importante -aunque sencillo y lógico- este concepto, que le dedicamos este punto separado en el capítulo.

## II. 6.- Otros Conceptos Importantes:

a) **Autoridad moral y conocimiento del público:** "La habilidad de quien comunica (líder, superior, docente, etc.) no consiste solamente en dar órdenes al amparo de la autoridad (formal) que se ostenta, sino en poner a los destinatarios del mensaje en condiciones de aceptarlas o cumplirlas más por la convicción y el razonamiento, que por la jerarquía de quien las emite" (1).

Se puede considerar también a esto como **autoridad moral** o capacidad de **persuasión** por esa misma autoridad moral que uno posee.

Para lograr esto hay que **conocer** a los destinatarios o receptores de las comunicaciones. Este es un principio fundamental de la oratoria (conocimiento del auditorio). No conocer al público es una actitud suicida del orador.

b) **Tiempo empleado:** los especialistas en comunicaciones nos dicen que todo **jefe** emplea aproximadamente el **70%** de su tiempo comunicando **algo a alguien**. De allí surge la gran importancia de las comunicaciones.

c) **Retentiva Audiovisual:** para saber el tipo de comunicación más conveniente no olvidemos que normalmente se *recuerda*:

del 30 al 35% de lo que se ve

del 10 al 15% de lo que se oye

y...más del 50% a través de métodos *audiovisuales*.

**Ver + oír = mayor comprensión = mejor comunicación**

(Los porcentajes dados están de la media para abajo, hay muchas personas que retienen bastante más que esas cifras).

d) **Precisión:** en las comunicaciones hay que ser siempre precisos; si el emisor cree que no va a ser comprendido, es preferible agregar conceptos y en algunos casos pecar por exceso (siempre con claridad) que por omisión. Esto no se contradice con el concepto de la brevedad o con el habitual pedido de: "Sea conciso". No hay concisión sin precisión. (Ver anexos 1, 2, 3 y 4). Es decir, que hay que tener "*mayor brevedad, con mayor precisión*".

(Recordar el ejemplo de Japón al finalizar la guerra: "El Gran Error MOKUSATSU").

Reflexión Final: Para ilustrar la idea de la **comunicación**, sirva este párrafo para finalizar el Capítulo I de este curso de Oratoria:

"YO TENGO UNA MONEDA Y TÚ TIENES OTRA; LAS CAMBIAMOS: YO SIGO TENIENDO UNA MONEDA Y TÚ OTRA. NO HEMOS GANADO NADA". "PERO AHORA YO TENGO UNA IDEA Y TÚ TIENES OTRA; LAS CAMBIAMOS, AHORA YO TENGO DOS IDEAS Y TÚ TAMBIÉN TIENES DOS IDEAS. LOS DOS HEMOS GANADO MUCHO".

(1) Kostoff, Oreste, "Conducción y Administración"

**El Mensaje Incomprendido:** Un gracioso ejemplo.

El empleado Pérez llamó al Gerente y le dijo:

- Jefe, hoy no puedo ir a trabajar, estoy enfermo; me duele la cabeza, el estómago, la pierna, estoy realmente destrozado.

El Gerente le respondió:

- Pérez, hoy realmente te necesito en el trabajo, si faltás me dejás en banda. Mirá, hijo, cuando me siento así de mal, le pido a mi esposa que tengamos sexo. Eso me hace sentir mucho mejor y me da muchas ganas de trabajar. Deberías probar, te hará muy bien. Te lo aconsejo.

Dos horas después, el empleado volvió a llamar a su jefe y le dijo:

- Jefe, no sé qué decirle. gracias por el consejo, me siento mucho mejor, ya mismo salgo para el trabajo. Ah, señor, lo felicito: muy linda su casa y... de qué raza es su perro?

**Moraleja: " Sea explícito cuando hable con sus subordinados".  
Evitemos que nos pase lo mismo.**

## **ANEXOS CAPÍTULO I**

---

---

**Anexo 1: IMPRECISIÓN EN LAS COMUNICACIONES**

Lectura: El "Gran Error MOKUSATSU"

Fácil es comprobar que la falta de precisión produce muchos más obstáculos en la comunicación que los que podría originar su exceso. Para ilustrar las trágicas consecuencias que la imprecisión es capaz de acarrear, cito los hechos revelados por William J. Coughland en su artículo: "The Great MOKUSATSU Mistake" (El Gran Error sobre Mokusatsu), aparecido en la revista Harper's.

"En julio de 1945, antes de que los Estados Unidos arrojaran sobre Hiroshima la primera bomba atómica, este país, Inglaterra y China pidieron al Japón a través de la Declaración de Postdam, que se rindiera o de lo contrario sería aplastado. El gabinete japonés había ya decidido capitular, pero al ser interrogado por la prensa de Tokio sobre el ultimátum de Postdam, el Primer Ministro Susuki manifestó que el gabinete se mantenía en actitud de mokusatsu. Con ello, el ministro nipón quiso decir que el gabinete se reservaría todo comentario para más tarde; que su decisión sería anunciada posteriormente.

Pero la palabra mokusatsu es difícil de traducir. La agencia informativa Donnei, en su transmisión de onda corta empleó la expresión pasar por alto. Los aliados recibieron en Postdam la noticia de que el gabinete de Susuki había "pasado por alto" el ultimátum de rendición, y el aplastamiento del Japón no se hizo esperar".

**Anexo 2: POR QUÉ NO SON EFECTIVAS LAS ÓRDENES VERBALES**

Lectura: "Historia del Cuartel" (clásico ejemplo de *decodificación aberrante*).

**Historia del cuartel**

**EL TENIENTE AL SARGENTO:** "Por orden del capitán, la tropa asistirá mañana al campo de ejercicios en uniforme de campaña a fin de presenciar el eclipse de sol que, según los periódicos, tendrá lugar a las 11 en punto. Más tarde, y en el propio campo, un especialista en astronomía explicará a los soldados la causa del raro fenómeno, pero, si llegara a llover, las explicaciones tendrán lugar en el comedor del cuartel".

**EL SARGENTO A LOS CABOS:** "Por orden del capitán, mañana a las 11 habrá eclipse de sol en el campo de ejercicios. Seguramente empezará a llover, por lo que las tropas pasarán al comedor del cuartel, en donde un astrónomo, en uniforme de campaña, les dirá a los soldados lo que los periódicos dicen acerca del fenómeno".

**DEL CABO A LOS SOLDADOS:** "Mañana a las 11 horas el capitán eclipsará el sol con unos periódicos en el campo de ejercicios. Más tarde un especialista hará llover en el comedor, pero, para que el raro fenómeno se produzca, la tropa deberá vestirse con uniforme de campaña".

**LOS SOLDADOS ENTRE FILAS:** "Mañana a las 11, el sol eclipsará al capitán, quien por la tarde volverá a aparecer en el comedor del cuartel en uniforme de campaña. Los astrónomos tratarán de explicarle las causas del fenómeno, pero si no lo entiende, irá a ver a un especialista. Los soldados llevarán periódicos para taparse por si acaso llueve".

**Anexo 3: CÓMO HABLAR DOS HORAS SEGUIDAS SIN DECIR NADA (\*)**

I	II	III	IV
Queridos compañeros	la realización de las premisas del programa	nos obliga a un exhaustivo análisis	de las condiciones financieras y administrativas exigentes
Por otra parte, y dados los condicionamientos actuales	la complejidad de los estudios de los dirigentes	cumple un rol esencial en la formación	de las directivas de desarrollo para el futuro
Asimismo	el aumento constante en cantidad y en extensión de nuestra actividad	exige la precisión y la determinación	del sistema de participación general
Sin embargo, no hemos de olvidar que	la estructura actual de la organización	ayuda a la preparación y a la realización	de las actitudes de los miembros hacia sus deberes ineludibles
De igual manera	el nuevo modelo de actividad de la organización	garantiza la participación de un grupo importante de la formación	de las nuevas proposiciones
La práctica de la vida cotidiana prueba que	el desarrollo continuo de distintas formas de actividad	cumple deberes importantes en la determinación	de las direcciones educativas en el sentido del progreso
No es indispensable argumentar el peso y la significación de estos problemas, ya que	nuestra actividad de información y de propaganda	facilita la creación	del sistema de formación de cuadros que corresponda a las necesidades
Las experiencias ricas y diversas muestran que	el reforzamiento y desarrollo de las estructuras	obstaculiza la apreciación de la importancia	de las condiciones de las actividades apropiadas
El afán de organización, pero sobre todo	la consulta de los numerosos militantes	ofrece un ensayo interesante de verificación	del modelo de desarrollo
Los superiores principios ideológicos, condicionan que	el inicio de la acción general de formación de las actitudes	implica el proceso de reestructuración y de modernización	de las formas de acción
Incluso bien pudiéramos atrevernos a sugerir que	un relanzamiento específico de todos los sectores implicados	habrá de significar un auténtico y eficaz punto de partida	de las básicas premisas aceptadas
Es obvio señalar que	la superación de experiencias periclitadas	permite en todo caso explicar las razones fundamentales	de toda una casuística de amplio espectro
Pero pecaríamos de insinceros si soslayásemos que	una aplicación indiscriminada de los factores concluyentes	asegura en todo caso un proceso muy sensible de inversión	de los elementos generadores
Por último, y como definitivo elemento esclarecedor, cabe añadir que	el proceso consensuado de unas y otras aplicaciones concurrentes	deriva en una directa incidencia superadora	de toda una serie de criterios ideológicamente sistematizados en un frente común de acción regeneradora.

(\*) Se puede leer de cualquier forma, respetando el orden I, II, III y IV

**Anexo 4: CUIDADO AL QUERER ESCRIBIR O HABLAR CON PALABRAS "DIFÍCILES"****¿LO QUÉ?**

*Las inscripciones producidas por la emersión de indicios capaces de contener la figura, no han incidido mayormente sobre la superficie abstracta de las obras de **JUAN LECUONA**, que expone sus pinturas recientes en la galería TEMA, Viamonte 625.*

*El pintor celebra su espacio como totalidad abierta hacia la polisemia del sentido pictórico, armando su noción del mundo sobre la base del juego del color y sus múltiples combinaciones, sin ignorar la permanente segmentación que desencadena la irreductible afirmación de la subjetividad, pero que se hace notoria cuando los contornos sígnicos adquieren proyecciones que apuntan hacia una morfología floral.*

*Las combinaciones de colores renuevan sus pactos, aunque prevalecen los tonos negros y grises. Por momentos surgen ante nuestros ojos vestigios de un Rotko tardío, tratando de precisar el lugar de algunas escisiones producidas en la frontalidad de la tela y que el artista resuelve con gran seguridad, sin temor a la caída en el abismo. La presencia de la figura es el prenuncio estructurante del vértigo emotivo que tanto puede afirmar su persistencia como metamorfosearse en apología de la superficie.*

**Carlos Espartaco**

Algunos críticos de arte tienen, a no dudarlo, la verba inflamada. Tal el caso de Carlos Espartaco, como resulta notorio al recorrer los párrafos que reproducimos, destinados a comentar una muestra de Juan Lecuona. Un lector conmovido hasta el caracú por la luminosidad que dimana la crítica de marras, urdió una conmovida cuan espontánea nota de agradecimiento, que a continuación reproducimos:

Egregio Sr. Espartaco:

Desde mi longinqua parvulez me imantan las artes figurativas, sean glipticas o estereográficas, pero aún padezco de parvidad cognitiva pictórica que impídeme la aprehensión cabal de su mensaje conceptual, onírico y metafísico en toda su volumétrica magnitud.

Mi retina capta la permanente emisión cromática que proyecta la ignívoma exhibitio pero mi neopalio, carente aún de los parámetros normativos indispensables no la ordena con la adecuación necesaria para integrar y reconocer el conjeturable mensaje renuente a cristalizarse en imagen cognoscible. El soliloquio autoral no termina su metamorfosis en diálogo ubérrimo y el pleno ascenso queda en sólido frustrante.

En la semipenumbra del subconsciente la admirable admixción cromática, hábilmente manejada ad arbitrium, se alza sobre magno estilóbato que impide apropiarse al pathos del autor y su crítico mensaje, testamento que falla pertinazmente en el hallazgo del destinatario. Se contempla pero la paralaje oscurece la totalidad figurativa.

En la inconmensurabilidad de la tela con su superficie enigmática se percibe, aquí y allá, algún pa-rangón que no es parámetro eficiente para la cognición plena.

Tal es lo que me acaece con la obra de Lecuona. Gratia Deus hay quienes quieren y pueden sacarnos de la concusión, quien puede concretar, cual eficaz icnógeno, nuestro approach a la temática, separando la logomaquia pictórica para sacarnos del propileo, las artes y sumergirnos en la verdad representativa y simbólica de su templo.

Gracias, egregio crítico por su perinclita poligrafía que me permite adentrarme, por primera vez, en las misteriosas circunvoluciones de la abstracción pictórica. ¿Cómo nos, mortales agrestes e incuriosos, podríamos adentrarnos en la cultura sin un generoso magister como Espartaco que nos acerca a la inmanente realidad del arte arcano? De nuevo, GRATIA MAGISTER.

Marcus Licinius Crassus

**Fuentes:** (1) Diario Clarín. (1988)

(2) Revista HUMOR. (1988).

GLOSARIO

**Polisemia:** (Ling.). Tipo de fenómeno semántico que consiste en que una misma forma poética puede poseer diversas significaciones que presentan cierta proximidad.

**Sígnico:** Relativo a los signos.

**Prenuncio:** Anuncio anticipado.



Metamorfosearse: Transformarse.

Dimana: (Dimanar: proceder el agua de su manantial. Proceder y tener origen una cosa de otra.). Procede.

Egregio: Ilustre.

Longinqua: Adj. Distante, apartada

Parvulez: Niñez.

Imantan: Magnetizan. Atraen.

Glipticas: (Gliptica: Arte de grabar en piedras muy duras). Grabadas en superficies duras.

Estereográficas: (gr. *stereós*, sólido; *grapho*, dibujar). (Estereografía: Arte de representar en un plano los cuerpos sólidos).

Parvidad: (Parvedad). Pequeñez.

Cognitiva: Referida al conocimiento.

Pictórica: Perteneciente o relativo a la pintura.

Aprehensión: Acción y efecto de aprehender. (Fil. Concebir o percibir sin juzgar).

Onírico: Relativo a los sueños.

Metafísico: Relativo a la metafísica. (Fil. Parte de la filosofía que trata del ser en cuanto tal y de sus propiedades. No existe parecer unánime acerca de su definición. Para Aristóteles es la ciencia de los primeros conocimientos y de las primeras causas. En sentido figurado significa: Manera de discurrir con excesiva sutileza). (Discurrir: Fig. Reflexionar, platicar de una cosa. Inventar, imaginar. Inferir, conjeturar. En sentido real es: Caminar, andar por diversas partes. Correr, transcurrir).

Cromática: Referida a los colores.

Ignívoma: Que vomita fuego. Adj. Poet. *La fragua ignívoma*.

Exhibiño: (en latín). Exhibición.

Neopallio: (*neo*, nuevo; *pallio*, manto, abrigo. Dosel).

Cognoscible: Conocible.

Soliloquio: Discurso de una persona que no dirige la palabra a otra.

Ubérrimo: Muy abundante y fértil.

Admixión: Con mezcla.

Ad Arbitrium: (locución latina). Con juicio.

Estilóbato: Arq. Macizo corrido en que se apoya una columnata.

Apropincuarse: Aproximarse.

Pathos: Voz griega que significa afecto o pasión.

Recipientario: El que es recibido con solemnidad en una corporación para formar parte de ella.

Paralaje: (Fem.) Diferencia entre las posiciones aparentes de un astro en la bóveda celeste, según el punto de observación.

Parangón: Comparación, semejanza.

Parámetro: Fig. Medida.

Cognición: Conocimiento.

Gratia Deus: (locución latina). Gracias Dios.

Concusión: Sacudimiento, conmoción violenta.

Ícnógeno: (Ícnografía: Delineación de la planta de un edificio). Arquitecto. (?).

Approach: Voz inglesa que significa acercamiento.

Logomaquia: Discusión en que se atiende a las palabras y no al fondo de la cuestión.

Propileo: Vestíbulo de un templo; peristilo de columnas.

Perínclita: Grande, esclarecida; ínclita en sumo grado. (Inclita: Ilustre, esclarecida afamada).

Poligrafía: Arte de escribir por distintas maneras secretas o extraordinarias. Ciencia de escribir sobre varias materias.

Circunvoluciones: Revoluciones (vueltas).

Incuriosos: Negligentes, descuidados.

Inmanente: Fil. Que es inherente a algún ser o va unido indisolublemente a su esencia.

Arcano: adj. Secreto, recóndito. *Sust.* Secreto importante, misterio.

Gratia Magister: Gracias maestro.

*Cuando las ideas son claras, las palabras nunca faltan.*

**Anexo 5: SEMÁNTICA Y ETIMOLOGÍA (aplicación práctica)**

El griego y el latín son las dos grandes fuentes de nuestro idioma. El estudio profundo de las raíces que formaron el castellano incrementará notablemente nuestro vocabulario. Víctor H. Álvarez Chávez menciona, en su libro "Técnicas de la Comunicación Oral y la Persuasión," que un importante filólogo ha demostrado cómo, con el conocimiento de treinta y cuatro elementos -raíces griegas y latinas- pueden comprenderse cien mil palabras del diccionario y catorce mil de uso cotidiano. Por ejemplo la raíz BI (que significa dos) está en noventa y ocho palabras. Veamos algunas: bizcocho (horneado dos veces), bimestre (dos meses), bisabuelo (dos veces abuelo), etc."

Gran cantidad de tecnicismos proceden de las lenguas clásicas por derivación: ya sea por prefijación, o bien por sufijación.

Este mismo autor nos brinda algunos ejemplos de cómo con el conocimiento de los prefijos greco-latinos podemos descubrir voces propias de la innovación tecnicista:

**a, privativa:** a-fónico "sin voz"; a-nemia "sin sangre".

**ad, proximidad:** adjuntar, "acompañar".

**ana, contra:** anacrónico, "contra el tiempo, que adolece de error en el tiempo".

**epi, sobre:** epidemia, "sobre el pueblo", enfermedad que aflige temporalmente a una región.

**eti (gr.aitía) causa:** etiología, "estudio de las causas de las cosas".

**eu, bien:** eufonía "buen sonido".

**fil (gr.philos, amigo):** filosofía, "amor a la sabiduría".

**hemi (gr.hemi, medio):** hemiplejía, "parálisis de una parte del cuerpo".

**hiper, exceso:** sobre, hipérbole "exageración", hipertensión "tensión excesiva".

**hipo (gr.hypo, debajo):** hipotenso "que tiene reducida la tensión sanguínea".

**ideo, propio ideología:** "índole, temperamento".

**iso, igual:** isoformo "de igual forma".

**log, palabra:** razón, logogrifo "difícil de entender".

**macr (gr. makros, grande):** macrocosmos "universo".

**mega (gr. megas):** megalomanía "delirio de grandeza".

**micr (gr. mikros, pequeño):** microbús "autobús pequeño".

**mio (gr. mys, músculo):** mialgia "dolor muscular".

**olig (gr.óligos, poco):** oligarquía "gobierno de unos pocos".

**pan, todo:** pantomima "que lo imita todo".

**pato (gr. pathos, enfermedad):** patología "tratado de las enfermedades".

**peri, alrededor:** periscopio "aparato para mirar alrededor";

**poli, mucho:** poliarquía "gobierno de muchos".

**sem (gr. sema, señal):** semáforo "poste de señalar en el cruce de las calles".

**taqui (gr. tachis, veloz):** taquigrafía "escritura rápida".

Adjuntamos a este anexo una lista con las etimologías básicas, para su detallado estudio.

**ETIMOLOGÍAS BÁSICAS**

001	<b>A-AN</b>	sin, carencia	061	<b>DUCERE</b>	conducir
002	<b>AB-ABS</b>	alejamiento	062	<b>DUPLO</b>	doble
003	<b>AD</b>	proximidad	063	<b>ECLE</b>	iglesia
004	<b>AER/AEREO</b>	aire	064	<b>ENDO</b>	dentro
005	<b>AGOGUS</b>	conducir	065	<b>ENO</b>	vino
006	<b>AGON</b>	lucha	066	<b>ENTERO</b>	intestino
007	<b>AGRO</b>	campo	067	<b>EPI</b>	sobre
008	<b>ALE/O</b>	diferencia	068	<b>EROS</b>	amor
009	<b>ALGIA</b>	dolor	069	<b>ESQUIZO</b>	disociar/dividir
010	<b>ALTER</b>	otro	070	<b>ESTENO</b>	estrechez
011	<b>AMBI</b>	doble	071	<b>ESTEREO</b>	relieve, tridimensional, sólido
012	<b>ANDROS</b>	hombre	072	<b>ESTESIA</b>	sensación
013	<b>ANFI</b>	alrededor, ambos, ambos lados	073	<b>ETNO</b>	pueblo, raza
014	<b>ANTE</b>	primero	074	<b>EU</b>	bien, bueno, bondad
015	<b>ANTI</b>	opuesto	075	<b>EX/EXO</b>	fuera
016	<b>ANTROPO</b>	hombre	076	<b>EXTRA</b>	fuera de
017	<b>ARC/CH/AI</b>	antiguo (c/adj. = muy)	077	<b>FAGIA</b>	comer
018	<b>ARISTO</b>	superior	078	<b>FARMA/FARMACO</b>	remedio
019	<b>ARQUIA</b>	gobierno de	079	<b>FERO</b>	que lleva
020	<b>ASTER</b>	estrella, cuerpo celeste	080	<b>FILO</b>	amistad, amor, tendencia
021	<b>AUDI</b>	oír	081	<b>FISI/FISIO</b>	material, corporal
022	<b>AUTO</b>	identidad, por sí mismo	082	<b>FLEBO</b>	venas
023	<b>BARI/O</b>	gravedad, presión	083	<b>FITO</b>	planta
024	<b>BENE</b>	bien, buen, bueno	084	<b>FOBIA</b>	horror, miedo, odio
025	<b>BI-BIS-BIZ</b>	dos, doble	085	<b>FONO</b>	sonido
026	<b>BIBLIO</b>	libro	086	<b>FOS/FOTO</b>	luz
027	<b>BIO</b>	vida	087	<b>FRATER</b>	hermano
028	<b>BLEFARO</b>	párpado	088	<b>FRENO</b>	cerebro
029	<b>CACO</b>	desagradable, malo	089	<b>GALI</b>	relativo a Francia
030	<b>CARDIA/O</b>	corazón	090	<b>GAMIA</b>	unión, casamiento
031	<b>CEFALO</b>	cabeza	091	<b>GASTER/GASTRO</b>	estómago
032	<b>CENTI</b>	cien	092	<b>GEN/E/O</b>	engendrar, origen
033	<b>CICLO</b>	círculo	093	<b>GEO</b>	tierra
034	<b>CIDA-CIDIO</b>	matar	094	<b>GERONTO</b>	anciano
035	<b>CIR (QUIROS)</b>	mano	095	<b>GINE/O/GINECO</b>	mujer
036	<b>CIRCUM</b>	alrededor	096	<b>GLOSO /TO</b>	lengua
037	<b>CLEPTO</b>	robar	097	<b>GRAFIA</b>	escribir, describir
038	<b>CO</b>	acompañar	098	<b>GRAMA</b>	escritura
039	<b>CLINI</b>	lecho	099	<b>HECATON/HECTO</b>	cien
040	<b>COPRO</b>	excremento	100	<b>HELIOS</b>	sol
041	<b>CORDIO</b>	cuerda	101	<b>HELENO</b>	griego
042	<b>COSMOS</b>	mundo	102	<b>HEMA/O/HEMAT</b>	sangre, rojo
043	<b>CRACIA</b>	gobierno de	103	<b>HEMI</b>	mitad
044	<b>CRIPTO</b>	oculto	104	<b>HEPTA</b>	siete
045	<b>CRISO</b>	oro	105	<b>HETERO (ALO)</b>	distinto, diferente
046	<b>CROMO</b>	color	106	<b>HEXA-EXA</b>	seis
047	<b>CRONOS</b>	tiempo	107	<b>HIDRO</b>	agua
048	<b>CUADRI</b>	cuatro	108	<b>HIGRO</b>	humedad
049	<b>DACTI</b>	dedo	109	<b>HIPER</b>	exceso, aumento
050	<b>DASI</b>	densidad	110	<b>HIPNO</b>	sueño
051	<b>DECA</b>	diez	111	<b>HIPO</b>	caballo, debajo
052	<b>DEMO</b>	pueblo	112	<b>HOLO (OLO)</b>	todo
053	<b>DERMO</b>	piel	113	<b>HOM/O/HOMEO</b>	parecido, semejante
054	<b>DES</b>	negación	114	<b>ICONO</b>	imagen
055	<b>DEXTR/DEXTRA</b>	derecha	115	<b>I-IN-IM</b>	negación, carente de
056	<b>DIPLO</b>	doble	116	<b>INFRA</b>	por debajo de
057	<b>DIS</b>	privación	117	<b>INTER</b>	entre, en medio
058	<b>DODECA</b>	doce	118	<b>INTRA</b>	dentro de
059	<b>DOXA</b>	opinión	119	<b>ISO</b>	igual
060	<b>DROMO</b>	carrera	120	<b>ITIS</b>	inflamación

121	<b>IUXTA-YUXTA</b>	unido, junto a	181	<b>PATO (pathos)</b>	padecimiento, afecto o pasión
122	<b>KILI-KILO</b>	mil	182	<b>PAIDOS</b>	niño
123	<b>LAPIS</b>	piedra	183	<b>PEDA</b>	niño
124	<b>LATI</b>	extenso	184	<b>PENTA</b>	cinco
125	<b>LATRIA</b>	adoración	185	<b>PERI</b>	alrededor
126	<b>LAXO</b>	extendido	186	<b>PETRA</b>	piedra
127	<b>LEXICO</b>	palabra	187	<b>PICTO</b>	pintar
128	<b>LITO</b>	piedra	188	<b>PIRO</b>	fuego
129	<b>LOGIA</b>	tratado	189	<b>PODOS</b>	pies
130	<b>LOGO</b>	palabra, lenguaje	190	<b>POLI</b>	varios, muchos
131	<b>LUDO</b>	juego	191	<b>POLI (S)</b>	ciudad
132	<b>MACRO</b>	grande	192	<b>POS (T)</b>	después
133	<b>MAGNA</b>	grande	193	<b>PRE</b>	antes
134	<b>MANIA</b>	hábito	194	<b>PROTO</b>	primero
135	<b>MEGA</b>	grande	195	<b>PSEUDO</b>	falso
136	<b>MELA</b>	negro	196	<b>PSICO (SICO)</b>	alma
137	<b>MELO</b>	agradable al oído	197	<b>PTERO</b>	ala
138	<b>MESO</b>	en medio	198	<b>QUIRO</b>	mano
139	<b>META</b>	junto a, después, fin, allá	199	<b>RAGIA</b>	salida
140	<b>METRIA-METRO</b>	medida, madre	200	<b>RE</b>	nuevamente
141	<b>MICRO</b>	pequeño	201	<b>RETRO</b>	hacia atrás
142	<b>MILI</b>	mil	202	<b>RINO</b>	nariz
143	<b>MIRIA</b>	diez mil	203	<b>SCOPIO</b>	ver
144	<b>MISO</b>	odio	204	<b>SEMI</b>	mitad
145	<b>MITO</b>	fábula, leyenda, cuento	205	<b>SESQUI</b>	medio más de
146	<b>MNEMO</b>	memoria	206	<b>SEXA</b>	seis
147	<b>MON-MONO</b>	uno	207	<b>SEXU</b>	sexo
148	<b>MORFO</b>	forma	208	<b>SI-SIN</b>	conjuntamente
149	<b>MULTI</b>	mucho	209	<b>SOMA</b>	cuerpo
150	<b>NAUTA</b>	navegar	210	<b>SOMNO</b>	sueño
151	<b>NECRO</b>	muerte	211	<b>SOS-SOTA</b>	por bajo de
152	<b>NEFRO</b>	riñón	212	<b>SU-SUB</b>	bajo, debajo
153	<b>NEO</b>	nuevo	213	<b>SUPER</b>	sobre
154	<b>NEUMA</b>	aire	214	<b>SUPRA</b>	sobre, más allá
155	<b>NEURA</b>	nervio	215	<b>TANATO/S</b>	muerte
156	<b>NIMIA</b>	nombre	216	<b>TAQUI</b>	velocidad, rapidez
157	<b>NOMO</b>	ley	217	<b>TAXI</b>	arreglo
158	<b>NONA</b>	noveno	218	<b>TELE</b>	lejos, a distancia
159	<b>NOSO</b>	enfermedad	219	<b>TELIO</b>	mucosa
160	<b>OCTO</b>	ocho	220	<b>TEO</b>	Dios, divinidad
161	<b>ODO</b>	olor	221	<b>TERAPIA</b>	cuidado, servicio, tratamiento
162	<b>ODONTO</b>	diente	222	<b>TER-TRI</b>	tres
163	<b>OFTAL-OFTALMO</b>	ojo	223	<b>TERMO</b>	calor
164	<b>OLI-OLIGO</b>	poco, pocos	224	<b>TETRA</b>	cuatro
165	<b>OMA</b>	tumor	225	<b>TROPO</b>	vuelta, girar, movimiento
166	<b>OMNI</b>	todo	226	<b>TONO</b>	fuerza, tensión
167	<b>ONIRO</b>	sueño (acción de soñar)	227	<b>TOPO</b>	lugar
168	<b>ONOMA</b>	nombre	228	<b>TOXICO</b>	veneno
169	<b>OPTO</b>	ver	229	<b>TRA-TRAN</b>	a través
170	<b>OREO-AUREO</b>	oro	230	<b>TRANS</b>	a través de
171	<b>ORO</b>	montaña	231	<b>TRI</b>	tres
172	<b>ORTEO</b>	derecho, recto	232	<b>TROFIA</b>	desarrollo
173	<b>OSTEO</b>	hueso	233	<b>ULTRA</b>	más allá
174	<b>OTO</b>	oído	234	<b>URB /IS/E</b>	ciudad
175	<b>OVI</b>	huevo	235	<b>VICE-VIZ</b>	sustitución, en lugar de
176	<b>PALEO</b>	antiguo	236	<b>VITA</b>	vida
177	<b>PAN-PANTO</b>	todo	237	<b>VORO</b>	devorar, comer
178	<b>PAQUI</b>	grueso	238	<b>XENO</b>	extranjero
179	<b>PARA</b>	al lado, a un lado, contra, similar	239	<b>XILO</b>	madera
180	<b>PATIA</b>	enfermedad	240	<b>ZOO</b>	animal

\*\*\* En el anexo general III fueron incorporadas más raíces.

**Nota Importante:**

No olvidemos que la terminación (sufijo) **ismo** se refiere a *doctrina o ideología*; **ico** significa *referido a*; **ería** es *lugar de*; **ero**, es *el que trabaja o hace algo*, **ado**, significa *posesión, dignidad, conjunto (pleno de)*; **áceo**, es *cualidad de*; **áneo**, quiere decir *pertenencia*; **aje**, es *acción, lugar, conjunto*; **aico**, se refiere a *cualidad de*; **ente/ante**, como sufijo indica *el que hace la acción*; **icia**, es un sustantivo abstracto que indica *forma de*. Así, con el análisis concienzudo de nuestro idioma, atendiendo a lo que leemos o escuchamos, podremos -como dijimos- incrementar nuestro vocabulario, no necesariamente para *hablar en difícil*, sino para poder entender a otros.

Ejemplos de los sufijos indicados: existencialismo, zapatería, panadero, principado/ doctorado/encantado, violáceo, contemporáneo, espionaje/hospedaje/andamiaje, arcaico, remitente/ parlante, malicia.

Ejemplo de algunas zoofobias: (miedo, pánico a los animales): apifobia (abejas), pediculofobia (piojos), bacilofobia (microbios), musofobia (ratones), ailurofobia (gatos), ornitofobia (pájaros), hipofobia (caballos), cinofobia (perros), ofiofobia (serpientes) entomofobia (insectos), aracnofobia (arañas), batracofobia (batracios), helmintofobia (gusanos).

**PRÁCTICA**

En base a las etimologías estudiadas, explique la significación de las siguientes palabras, en su sentido literal y después usual. Trate de dar al menos el concepto aproximado. No acuda a su diccionario sino en último extremo.

Anglicismo	Patología	Hemiplejía	Politeísta
Anglófobo	Germanófobo	Antípoda	Poliandria
Audiovisual	Hidrofobia	Misoneísmo	Micrófono
Bacteriología	Higrómetro	Monomaníaco	Anaerobio
Ágorafobia	Glotocronología	Litografía	Anemia
Bimestral	Homólogo	Neurópata	Omnívoro
Bicéfalo	Hematólogo	Optómetra	Fitófago
Biósfera	Arterioesclerosis	Monolito	Lápida
Bípodo	Ginecología	Mesoamérica	Hemorragia
Bolígrafo	Glossofaríngeo	Otorrinolaringología	Caco
Circuncisión	Heliotropo	Anabaptista	Hidrófilo
Cronómetro	Grafología	Mitomanía	Estenografía
Fotómetro	Isotérmico	Sinfonía	Miriámetro
Efebocracia	Isomorfo	Sesquicentenario	Telepatía
Altímetro	Geología	Ortodoxo	Parámetro
Encefalitis	Iconoclasta	Teleférico	Parapléjico
Erotómano	Helioterapia	Periscopio	Eutanasia
Eugenesia	Lexicógrafo	Onomatología	Verborragia
Coprofagia	Genealogía	Oftalmología	Flebitis
Dactilografía	Hipertrofia	Taquigrafía	Cleptómano
Esquizógeno	Epitelio	Xilografía	Realismo
Hemisferio	Microcéfalo	Zoofagia	Aristotélico
Políglota	Ovíparo	Pseudópodo	Parapolicial
Polígono	Pentágono	Pedagogía	Aerógrafo
Zoofilia	Xenofobia	Oligocracia	Demagogia

## **EJERCICIOS CAPÍTULO I**

## AUTOEVALUACIÓN CAPÍTULO I

- 1) ¿Por qué cree que la oratoria tuvo tanto auge e importancia en el mundo antiguo?
- 2) ¿Qué diferencia encuentra entre la actual retórica y la antigua?
- 3) ¿Cuál de los dos lenguajes tiene reglas más estrictas, el escrito o el hablado?
- 4) ¿Qué entiende por gramática?
- 5) ¿Qué es la semántica?
- 6) ¿Y la etimología?
- 7) Dentro de lo visto en este capítulo, y de acuerdo a la concepción moderna, ¿hay diferencias entre oratoria, retórica y elocuencia? **SÍ-NO**
- 8) ¿Cuáles son los fines de la oratoria o retórica? Descríbalos.
- 9) ¿Qué esquema lógico incorporaría a su discurso para poder lograr una mayor persuasión?
- 10) Aristóteles y sus seguidores decían que había tres tipos de discursos. ¿Cuáles eran?
- 11) La tipología moderna incluye otros tipos de discursos. ¿Cuáles son?
- 12) En forma general y amplia, ¿qué dos tipos básicos de oratoria conoce?
- 13) ¿Cómo definiría el término comunicación?
- 14) ¿Qué tipos de comunicación conoce? Descríbalos.
- 15) ¿Cuáles son los componentes de la comunicación? Explique cada uno.
- 16) ¿Qué son las interferencias o filtros? ¿De qué índole pueden ser?
- 17) ¿Las interferencias o filtros se dan siempre en un sólo componente de la comunicación?  
**SÍ - NO**
- 18) ¿Qué nombre recibe el fenómeno que se produce cuando un mensaje no es comprendido en su totalidad?
- 19) ¿Qué entiende por alteridad?
- 20) ¿Dentro del tema comunicación, ¿qué otros conceptos importantes puede agregar?
- 21) Ud. ya sabe lo que es semántica. Sin recurrir al minidiccionario de quinientas palabras (Anexo Gral I), trate de definir los siguientes términos: *ablación, anacronismo, anglófono, contubernio, epónimo, hedonismo, inexorable, narcisismo, pléyade, proxeneta*.  
Construya oraciones con cuatro de ellas.

22) De la lista de palabras del anexo **etimología y semántica**, escriba el significado de las siguientes raíces grecolatinas: *andros/antropo, caco, dacti, des, estéreo, heleno, hema, infra, iso, nimia*. Escriba una palabra con cada raíz.

23) Escriba el concepto de las siguientes palabras: (mencionando las raíces de su formación).

- octópodo
- eutanasia
- omnívoro
- anaerobio
- zoófago
- coprolito
- isobata
- gasterópodo



## TEMARIO DEL CAPÍTULO II

### I.- ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ORATORIA

I. 1.- Enumeración y Desarrollo: Tema, Orador, Público. (T.O.P.).

### II.- MÉTODOS ORATORIOS

II. 1.- Tipos de Discursos: Leído, Memorizado, Improvisado.

### III.- PERFIL DEL ORADOR

III. 1.- Cualidades: Físicas, Intelectuales (i.s.i.m.), Morales.

### IV.- PRESENTACIÓN DEL ORADOR

IV. 1.- Generalidades, Prohibiciones y Exigencias: Tema, Importancia, Orador. (T.I.O.).

### V.- PRIMERAS PRECAUCIONES

V. 1.- Conveniencias Profesionales. (S.A.M.B.A.).

### VI.- PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA ORATORIA

VI. 1.- Enumeración y Explicación.

### VII.- ANEXOS

VII. 1.- Consejos para Improvisar. (Estudio y Práctica).

VII. 1.- "El Orador y sus Problemas" (por el Jefe de Escuadrón Luis Calixte, Francia). (Lectura).

### VIII.- EJERCICIOS

VIII. 1.- Autoevaluación.

### IX.- PRÁCTICAS SUGERIDAS

IX. 1.- Lecturas. (Lectura en voz alta de diarios, revistas, libros, etc.).

IX. 2.- Discursos. (Temas elegidos o impuestos en 1, 2, 3 ó 5 minutos).

IX. 3.- Grabaciones. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).

IX. 4.- Video. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).

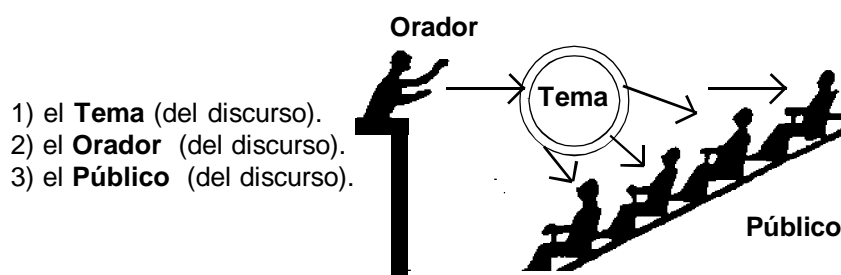


## CAPÍTULO II

### I.- ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ORATORIA

#### I. 1.- Enumeración:

La oratoria -que es parte sustancial de la comunicación humana- está compuesta por tres elementos que forman una trilogía indivisible. Estos elementos deben coexistir siempre y la falta de sólo uno de ellos eliminaría el concepto de **discurso**. Son tres: (T.O.P.)



Antes de hablar sobre ellos es conveniente aclarar que el fenómeno oratorio se da al existir esta conjunción, pero habría recién comunicación si se le suman otros tres componentes: el *código*, el *canal* y el *feed back* o *retroalimentación*, ya que el tema sería el *mensaje*, el orador sería el *emisor* y el público el *receptor*.

Existe una errónea concepción que afirma que el elemento o sujeto único y esencial de la oratoria es el **orador**. Esto es una falacia porque la oratoria es un fenómeno social y requiere -con el mismo grado de importancia- de los otros dos, tan necesarios como el primero. Estos son el **tema** y el **público**.

#### 1) EL TEMA:

Es obvio que si no tengo de qué hablar no puedo hacerlo.

El tema es el punto de partida de la tarea oratoria.

Puede ser **elegido** o **impuesto**; lo ideal es lo primero, es decir, la elección de la propia disertación, pero esto no siempre es posible.

Cuando le imponen al orador un tema, no necesariamente debe dominarlo plenamente en el momento de asumir el compromiso, sino que debe estar **potencialmente** en condición de adquirirlos en profundidad cuando llegue el momento de la disertación.

Cada uno sabrá hasta dónde llega y qué tipo de tema podrá asumir: es un límite **moral**, ya sea por los conocimientos sobre el mismo o por la misma identificación del orador con el tema.

Si no se tiene un **tema** para tratar, no es posible que haya discurso (o exposición).

#### 2) EL ORADOR:

Es lógicamente el que habla y -por el momento- no hay mucho que decir sobre él, salvo que lo iremos tratando durante todo el desarrollo del curso y en forma especial en el capítulo V.

#### 3) EL PÚBLICO:

Es la persona o personas que escuchan el discurso. Aquí cabe la misma afirmación anterior y nos explayaremos más sobre los aspectos concernientes al público también en el capítulo V.

## II.- MÉTODOS ORATORIOS

### II. 1.- Tipos de Discursos:

Según la forma en que se ejecute -y habría que prepararlo para tal fin- el discurso podrá ser:

- a) Leído.
- b) Memorizado ("recitado").
- c) Improvisado (absoluto o relativo).

#### a) Discurso Leído:

Se trae escrito el texto y se procede a su lectura. Esta forma de elocuencia tiende a desaparecer pero, en ciertas ocasiones es importante (protocolos, informes científicos o económicos, estadísticas, etc.; es decir, en circunstancias en las cuales no se puede correr el riesgo de la improvisación).

Hay que usar este método también -sin más remedio- cuando se desconoce el tema o se carece de capacidad para improvisar.

Desde el punto de vista estético y literario tiene un estilo más pulido.

Una oración fúnebre, una comunicación científica, un discurso radiado exigen -generalmente- redacción previa y su posterior lectura.

Pero atención, recordemos (capítulo I) que la palabra hablada difiere en muchos sentidos de la palabra escrita. Cada una tiene sus leyes propias, por eso cuando se va a leer en público un discurso, hay que redactarlo teniendo eso en mente: hay que escribir como si se *estuviera hablando*. Distinto es el caso, por supuesto, cuando se escribe para que el texto sea sólo leído. \*\*\* En el anexo general III incorporamos ejemplos de la hoja, márgenes, párrafos, tipo de letra, etc. .

#### b) Discurso Memorizado:

Se le llama también "recitado". El orador lo escribe con anterioridad y luego lo expone párrafo por párrafo y después, una vez recordado, lo repite ante el público **simulando** una improvisación. Este tipo de discurso **no** es aconsejable, primero, porque no es sincero, y segundo, porque para poder hacer esto habría que reunir dos requisitos indispensables: ser un gran actor capaz de simular una improvisación sin ser descubierto y además, tener una memoria brillante.

#### c) Discurso Improvisado:

Es la forma superior de la elocuencia. Tiene la ventaja de impresionar, conmovir y convencer más al público, pues el auditorio advierte en el orador superioridad intelectual, dominio del tema y dominio de sí mismo.

Además, este tipo de discurso tiene más personalidad y originalidad que cualquier otro.

Es conveniente que sepamos que **"Improvisar no es repentizar"** sino que improvisar es **decir con palabras no previstas ideas y conceptos ya previstos**, por lo tanto es imposible improvisar un discurso sobre un tema que se desconoce por completo (eso ya sería inventar).

A pesar de lo dicho, y sólo para hacer algún tipo de diferenciación, podemos decir que existen dos tipos de discursos improvisados:

- 1) Discurso Improvisado ABSOLUTO.
- 2) Discurso Improvisado RELATIVO (es el más usual).

1) La improvisación absoluta : vamos a llamar así a aquella improvisación en la que el orador se ve sorprendido por una circunstancia y debe hablar de repente, sin aviso alguno. (Ejemplo: entrevista periodística telefónica sin aviso, sobremesa, etc.) En realidad el orador no inventará nada al hablar, sino que empleará esquemas mentales previamente armados y los adaptará a la presente situación (Ej. Alfonsín). Es decir que denominaremos improvisación absoluta a aquella que se produce cuando se nos exige hablar y **no** se nos da tiempo alguno para la preparación del *discurso* (o entrevista, etc.).

b) La improvisación relativa: es aquella en la cual el orador -invitado con anterioridad a exponer- hace uso de la palabra. En este caso, lo importante es saber de cuánto tiempo disponemos para preparar la exposición.

Es el mejor método porque puede preparar o elaborar su discurso con la anticipación correspondiente.

Los discursos típicos son -generalmente- una combinación sabia de preparación semimemorizada e improvisación. (Es imposible la improvisación absoluta, en el sentido estricto de la palabra).

Los grandes oradores han aconsejado **no** improvisar absolutamente **ni** recitar discursos de memoria.

No existe una forma única de armar un discurso para improvisar, sino que depende de cada orador. Algunos, por ejemplo, escriben antes lo que van a decir, lo graban en la mente y luego lo improvisan; otros escriben parcialmente los pensamientos principales y luego improvisan. Hay miles de formas posibles, todas válidas. Cualquier combinación se acepta pero es muy importante **saber** siempre lo que se va a decir, o sea, **dominar el tema**.

Nunca olvidemos que:

### **"LA FACULTAD DE IMPROVISAR SE PUEDE ADQUIRIR CON LA PRÁCTICA"**

Para lograr eso es conveniente saber que primero hay que dedicarse al aprendizaje, es decir **prever** casi todo, hacer esquemas muy amplios, reteniendo gran cantidad de palabras, frases y aún párrafos enteros. Con esa práctica iremos adquiriendo más facilidad para improvisar. Existen muchísimos tipos de ejercicios para esto que figuran en cualquier libro de oratoria.

Antes de dar un discurso (al menos los primeros) es conveniente practicarlo siempre en **voz alta**.

Los alumnos que ya han realizado este curso presencial de ORATORIA nunca olvidan el principio que sigue, y muchos lo han tomado como el ABC de la materia:

**"SI LAS IDEAS SON CLARAS, LAS PALABRAS NUNCA FALTAN"**

*(muchas veces el miedo oratorio está dado porque no nos grabamos las ideas del discurso o charla)*

### **III. PERFIL DEL ORADOR**

#### **III. 1.- Cualidades:**

Todo orador, para usar de la palabra en público, debe reunir tres tipos de cualidades:

- a) Físicas
- b) Intelectuales
- c) Morales

a) **Cualidades Físicas:** muy pocos hombres satisfacen el ideal físico del orador y, como esto no depende de uno, más vale dejarlo de lado. Es decir que en la práctica **no** debe considerarse como obstáculo para el ejercicio de la oratoria el aspecto físico, salvo algunos defectos realmente incompatibles: tartamudez marcada, mudez, vicios insuperables de voz y pronunciación o malformaciones corporales muy pronunciadas.

No obstante lo dicho, las otras dos cualidades (intelectuales y morales) compensan con creces cualquier deficiencia física.

b) **Cualidades Intelectuales:** son Cuatro. (I.S.I.M.). El ejercicio de la palabra requiere:

- 1) inteligencia
- 2) sensibilidad
- 3) imaginación
- 4) memoria

1) **Inteligencia:** en oratoria no sólo tienen lugar el talento excepcional y la genialidad, hay también lugar para la inteligencia media o el sentido común, porque no toda oratoria es científica o académica. Hay oratoria de todos los asuntos y en todas ocasiones.

Una cultura general adquirida en el aprendizaje paciente a través de los años es una efectiva garantía de sabiduría. Pero también es posible una información ocasional sobre un tema determinado, inmediato, y suficiente para resolver una conferencia o un debate, o cualquier otro tipo de oratoria.

En síntesis: o se tiene previamente la cultura necesaria para exponer o se la adquiere en cada ocasión por los maestros, los libros o la investigación.

"No pensemos que la elocuencia es un arte selectivo, privilegio sólo de gente ilustrada". (Joseph Folliet, autor de "Oratoria: Introducción al arte de la palabra pública").

Cuidado: Un exceso de *intelectualismo* puede convertir al discurso en una cosa árida y abstracta que el público no acepta.

2) **Sensibilidad:** la inteligencia sola no basta para hacer un buen discurso. La sensibilidad es la capacidad de conmovernos, de experimentar emociones y pasiones, y de comunicarnos mediante el corazón.

El secreto de la sensibilidad radica en el amor a las cosas y las personas. Quintiliano requería siempre una oratoria saturada de sentimiento. Y Horacio decía: "Si quieres que lllore, llora tú primero". (Horacio: (65-08 a.c.) poeta latino).

Pero la sensibilidad tiene también sus límites: la sensiblería, que es el defecto paralelo y debe evitarse, por ser inaceptable.

El sentimiento es un ingrediente más en el discurso y no su esencia.

No existe regla para el desarrollo o perfeccionamiento de la sensibilidad; ella se origina en una comprensión especial de la vida. La conciencia de cada uno dirá cuándo debe apelar en su discurso a la sensibilidad y cuándo será moral su empleo.

3) **Imaginación:** sucede muchas veces que grandes ideas son demasiado conocidas y que expresadas en forma repetida pierden su originalidad. Es entonces allí donde la imaginación del orador juega un papel preponderante para *revestir* esas ideas de forma original y decirlas en forma desconocida hasta entonces, operando un proceso de **re-creación** que el público acepta y aplaude.

Pero cuidado: usar la imaginación no es usar la divagación, es decir que si se abusa de imágenes en un discurso y no hay ideas, el discurso entrará en una espiral que no expresa nada.

Tampoco hay una fórmula para desarrollar o perfeccionar la imaginación, pero puede

ser fortificada por las lecturas, el trato con personas imaginativas, la observación detenida y la ejercitación.

4) **Memoria:** Es la facultad que nos permite retener y recordar. La generalidad de los hombres tiene conocimiento de muchas más cosas de las que habitualmente recuerda. Es éste un material de gran valor, que, por deficiencia o insuficiencia de la memoria, no se aprovecha.

Pero esos conocimientos quedan en el subconciente; la improvisación, en realidad, no es otra cosa más que una forma del recuerdo.

No todos tenemos una memoria brillante, pero somos capaces de perfeccionarla, tal vez más que las anteriores cualidades intelectuales (inteligencia, sensibilidad e imaginación).

Hay varios tipos de memoria (según el órgano en que se apoya): tenemos una memoria intelectual, que recoge las ideas y las palabras en general; hay también una memoria visual, otra auditiva y una memoria motor, que retienen las formas y los colores (visual), los sonidos (auditiva) y las acciones (motor), respectivamente.

El orador bien dotado necesita de todas ellas, pero es importante que estimule y ejercite más la memoria **intelectual**.

Dentro de este libro abordaremos un tema denominado *ASOCIACION DE IDEAS POR PARES*, que es una forma *revolucionaria* para retener palabras, números, ideas y conceptos con una facilidad asombrosa, que demuestra que la memoria puede ser mejorada o estimulada mediante técnicas apropiadas (capítulo IV).

El único requisito es **practicar** el sistema.

c) **Cualidades Morales:** el orador con fallas morales pronto será descubierto por el público y, en consecuencia, repudiado.

Quien habla ante un auditorio, por la seducción que ejerce sobre el público, debe ser un hombre de profunda moralidad. La oratoria es una de las artes que más exige esta condición, precisamente porque el fundamento del poder de convicción radica en el prestigio y la confianza.

El triunfo de la inmoralidad o el demérito es una excepción pasajera en la historia de la oratoria. El público guardará siempre respeto y admiración por la *virtud*.

Los antiguos tratados de retórica enumeran y analizan en detalle cada una de las cualidades morales y son, al respecto, muy severos en sus exigencias.

En síntesis, el orador deberá ser un **modelo** humano si es que pretende erigirse en conductor de sus oyentes. . Esto es aplicable a todas las actividades humanas, sin distinción.

## **IV.- PRESENTACIÓN DEL ORADOR.**

### **IV. 1.- Generalidades:** (T.I.O.)

No siempre los oradores son presentados al público. Esto no es una exigencia y puede no hacerse, pero cuando se hace es una cuestión de suma importancia.

El presentante debe contribuir para que el disertante sea aceptado por el público y no debe lucirse a su costa.

La presentación debe ser muy ágil, sincera y concisa. Si está bien realizada, el orador habrá logrado algo muy anhelado: el interés de la audiencia. Es función del que presenta establecer un nexo entre el tema, el público y el orador.

Para realizar una buena presentación es aconsejable tratar -de la manera indicada- los siguientes aspectos (regla mnemotécnica: **TIO**):

- 1) Tema.
- 2) Importancia.
- 3) Orador.

1) **Tema:** se debe efectuar alguna consideración inicial acerca del mismo. En caso de existir, se debe también mencionar el título de la exposición. El interrogante es **¿qué nos va a decir el orador?**

2) **Importancia:** subrayarla y vincular directamente el tema con el potencial interés del público. Esto responde al interrogante **¿por qué debemos escucharle?**

3) **Orador:** el que presenta debe responder a **¿quién es el orador?, ¿de dónde viene?, ¿qué estudios, títulos o experiencias tiene para hablar sobre el tema?** En este punto no hay reglas fijas, hay quienes nombran primero al disertante y siguen ese orden, y otros que dan primero los antecedentes, luego hacen una breve pausa para crear suspenso y después recién dan su nombre y apellido. Esto está sujeto a cada circunstancia, pues si el público ya lo conoce y sabe a quién va a escuchar es inútil usar el último método.

Si bien la fórmula para recordar la presentación es **TIO**, no necesariamente se debe seguir ese orden. Cada presentante utilizará la manera que más le convenga o se adapte al momento.

#### # **Exigencias:** (del presentador). **(SÍ)**

- 1) Ser breve. Como se dijo, el público asiste para escuchar al orador y no al que presenta.
- 2) Utilizar el humor sólo si la circunstancia lo permite.
- 3) Adaptar la presentación a la conferencia.
- 4) Presentar al orador con entusiasmo pero con moderación, sin exagerar.
- 5) Exponer el tema correctamente y en forma breve.
- 6) Coordinar e informar al orador sobre cómo va a ser la presentación.

#### # **Prohibiciones:** (del presentante). **(NO)**

- 1) Hablar de uno mismo.
- 2) Adular exageradamente al orador. (él mismo deberá demostrar su capacidad y conocimientos).
- 3) Exponer sus puntos de vista sobre el tema ni entrar de lleno en la conferencia misma.
- 4) Contar anécdotas embarazosas sobre el orador o hacer chistes a costa de él.

## **V.- PRIMERAS PRECAUCIONES**

### **V. 1.- Conveniencias Profesionales:** (del orador)

Así se las llama también a las precauciones. Las primeras para tener en cuenta, son: (S.A.M.B.A.).

- 1) SERIEDAD
- 2) AUTORIDAD
- 3) MODESTIA
- 4) BENEVOLENCIA
- 5) AMBICIÓN



1) **Seriedad**: es lo mismo que compostura o formalidad frente a las circunstancias, a los temas y a los oyentes.

La seriedad es compatible con el humor. Dicho en otras palabras, podríamos decir que la seriedad es la **ubicación** del orador frente a cada circunstancia.

2) **Autoridad**: es la condición necesaria para dirigirse al público; es en realidad el dominio del orador sobre su mensaje, dado por sus conocimientos sobre el tema.

No olvidemos que el público espera siempre una respuesta a sus dudas, una solución a sus inquietudes y una enseñanza a su desconocimiento, por lo que todo orador deberá tener siempre la suficiente **autoridad** como para poder hacer eso.

Presentarse ante un auditorio sin ella es un vicio imperdonable.

*Si su imagen hablada no posee autoridad, si uno no suena como si tuviera el derecho de decir lo que está diciendo, la audiencia tendrá motivos para cuestionar nuestra credibilidad. (1).*

3) **Modestia**: el orador debe evitar posturas de petulancia, orgullo, pedantería o fatuidad. Estos vicios el público no tolera ni perdona. Pero cuidado: tampoco se deberá caer en la falsa modestia, porque ésta tampoco es aceptada por los oyentes. La falsa modestia es también una forma de orgullo y vanidad.

Hay que permanecer simple y sincero, sin teatralizar ni exagerar las frases ni gestos.

4) **Benevolencia**: se manifiesta en el grado de comprensión y generosidad para con la ignorancia ajena, tolerancia para los errores y flexibilidad espiritual para adaptarse al tono mental del "adversario" u oyente.

La oposición de ideas se debe realizar siempre sin ofender ni herir, con altura, aún frente a las opiniones más ilógicas de los demás, sin avasallar ni aplastar. Hay que tener en cuenta que las ideas erradas no siempre proceden de la mala fe.

Lo opuesto sería la maldad, es decir, conducirse en forma totalmente contraria a lo expuesto.

5) **Ambición**: no es lo mismo que orgullo. El concepto de ambición, bien entendido, tiene un sentido noble y es el de superación de la propia persona, el de querer ascender siempre en la vida hacia mejores y más altos destinos. Desde ese punto de vista es lícita la ambición del orador, para mejorarse día a día.

Lo opuesto a la ambición noble es la **concupiscencia**, en otras palabras, la codicia irrefrenable de ambiciones materiales o de glorias.

## **VI.- PRINCIPIOS DE LA ORATORIA**

### **VI. 1.- Enumeración y Explicación:**

Los principios oratorios son prácticamente innumerables y por tal razón hemos decidido hacer una recopilación de ellos, destacando los más valiosos.

Es importante tener estos diecisiete principios -y otros también- permanentemente presentes, ya que su aplicación combinada enriquecerá su discurso de una manera notable.

La oratoria es una materia eminentemente práctica, por lo tanto, sin una ejercitación diaria y constante, nunca llegaremos a desarrollar nuestra capacidad de oradores.

Los principios para tener en cuenta -que se refieren siempre a los elementos fundamentales de la oratoria- son los siguientes:

---

(1) Linver, Sandy, "Hable Bien en Público", pág. 150

- I.- Sobre lo que se habla, es decir, referido al **TEMA o discurso**.
- II.- Sobre a quién se habla, o sea, referido al **PÚBLICO**.
- III.- Sobre cómo se habla, y aquí nos referimos al **ORADOR** y su **forma** de hablar.

I.- Principios referidos al TEMA: (o discurso).

1) **Tema e Ideas:** (*Núcleo*). Al margen de que el tema sea elegido o impuesto, siempre se debe tener un amplio dominio de él. Es decir que el discurso (cualquier pieza oratoria) requiere de una preparación, no se puede sacar de la nada.. En otras palabras, **siempre** hay que tener **algo** sobre qué hablar y ese algo requiere preparación o, al menos, conocimiento anterior.

Una vez dentro del discurso, el tema (o núcleo) no se puede abandonar durante la disertación. Muchas veces vemos este error garrafal en algunos oradores.

También cuando nos dirijamos al público deberemos tener siempre una posición formada sobre el tema y hacerla conocer. En algunos temas específicos puede darse el caso en que el orador no sepa cuál es su posición y también eso debe ser conocido por su auditorio.

Ahora, para hablar de un determinado tema o materia, ¿de dónde sacamos las ideas?

En el Capítulo III veremos las fuentes en las que se basa el orador para elaborar sus discursos, pero podemos adelantarnos diciendo que las ideas se extraen de dos lugares:

- a) De sí mismo.
- b) Del mundo que lo rodea.

a) **De sí mismo:** al recurrir a su propio **yo** o subjetividad, las extrae de: sus experiencias, sus creencias, sus estudios, sus proyectos, sus emociones y sus sentimientos. A todos estos aspectos nos referiremos en el citado capítulo cuando hablamos de la **cultura propia**.

b) **Del mundo que lo rodea:** antes de entrar en **acción** para extraer ideas para su discurso, el orador debe nutrirse también de la experiencia ajena, de las lecturas y de la observación amplia y profunda.

Una vez obtenidas las ideas de sí mismo y del mundo que lo rodea, se deberá recurrir a la propia reflexión e imaginación y luego sí, estaremos listos para poder hablar en público.

Todo discurso se compone de distintas partes (capítulo III) y en una de ellas, en el cuerpo o medio, se tratan las ideas principales que, en un discurso de veinte minutos, no es conveniente que excedan de tres o cuatro. Cada idea principal debe ser explicada con complementos y detalles que la refuercen, desarrollen y aclaren (ideas secundarias). Las **ideas madre** pueden ser reiteradas durante el discurso y es preferible hacerlo con palabras distintas para no cansar al auditorio.

2) **Individualidad:** si bien este punto lo vemos en la página 50 (cualidades intelectuales: imaginación), es conveniente reiterar que nuestro discurso debe ser original y estar dotado de una gran individualidad y personalidad. Es decir que no hay que copiar pensamientos ajenos, sino hacerlos crecer hasta transformarlos en creación -o re-creación- individual. Nosotros no debemos ser meros repetidores de otras ideas, sino creadores de nuevos pensamientos, modificados y mejorados. Es lógico que en algunos casos específicos se deba recurrir a ideas textuales de grandes pensadores para reforzar nuestra charla. La mera copia es un verdadero suicidio.

3) **Aportes al Discurso:** (*Complementos*). Todo orador debe tener como meta que su discurso "penetre" con facilidad en el público y muchas veces se enfrenta con ideas demasiado abstractas o complejas para desmenuzar. Eso puede evitarse si durante el desarrollo del tema (como se verá más adelante) recurre a una serie de aportes, que pueden ser:

- a) Ejemplos.
- b) Comparaciones.
- c) Contrastes.
- d) Cifras y Estadísticas.
- e) Detalles.
- f) Testimonios.

En el primer caso **-ejemplos-** un disertante podrá decir: "*Los policías neuquinos son muy atléticos*", pero puede haber alguien del auditorio que conozca algún policía que no goce de esa cualidad; entonces sería más correcto decir: "*Los policías neuquinos, como por ejemplo el comisario NNXX, son muy atléticos*". Ese pequeño aporte ya cambia la recepción del mensaje.

En otros casos las **comparaciones** son más que necesarias para ilustrar lo que estamos diciendo. Se puede aclarar, por ejemplo, "*el árbol era tan alto como un edificio de cuatro pisos*", o bien, comparar las ondas de un radar con una pelotita de ping pong.

El mismo efecto producen los contrastes que, empleados oportunamente pueden aclarar más de una idea: "*Hace muchos años fue encontrado un animal prehistórico que pesaba más de cien toneladas, pero su cerebro era sólo de doscientos gramos.*"

Por otra parte, la correcta utilización de **cifras y estadísticas** -y éstas a veces comparadas con otros elementos conocidos- son de fundamental importancia durante el discurso. Una forma adecuada de hacerlo sería decir: "*Un cargamento de 280 Kg. de cocaína está valuado en nuestro país en 30 millones de dólares*" (cifras), "*Esta cantidad de dinero es suficiente para construir, por ejemplo, diez escuelas y cuatro hospitales de alta complejidad totalmente equipados.*" (comparación con cifras). "*Además, si repartiéramos esa plata entre todos, le correspondería casi 1 dólar a cada habitante del país.*"

Los **detalles**, si no son abusivos, le dan brillo y vida a la exposición pues producen imágenes directas en cada uno de los oyentes. Su uso incontrolado puede provocar el aburrimiento general; hay que ser muy mesurado en su empleo, pero no se deben omitir por completo.

**Ejercicio:** Tratar de aportar detalles a la siguiente frase: "*Cuando sentí la sirena me percaté de que se estaba quemando la pinturería junto a mi casa. Fue un desastre. Un bombero resultó herido.*"

Cuando nuestro discurso está basado en relatos o informaciones es fundamental recurrir a **testimonios** para avalar nuestra afirmación y darle mayor veracidad y credibilidad. Es importante que esas aseveraciones sean conocidas por la mayoría del auditorio. También se pueden dar testimonios refiriéndolos a la fama (con su prestigio en la materia que se trata) del que lo dijo. (\*\*\* Cierta vez presencié una conferencia sobre criminología. Los oradores no incluyeron ejemplos y otros aportes. El público sufrió las consecuencias. Cuando hicimos el análisis los expositores reconocieron la falencia).

## II.- Principios referidos al PÚBLICO:

4) **Conocimiento del Auditorio:** la capacidad intelectual del auditorio nos define la profundidad con que abordaremos cada tema. Por lo tanto, hay que tratar de conocer en detalle al público. Es imposible disertar sin este requisito. De ser necesario, hay que requerir información sobre las características de nuestros oyentes; entre ellas, si se interesan por el tema a tratar (por qué sí o por qué no), su nivel social, económico, educacional, intelectual y otros. Es fundamental saber cómo se encuentran los oyentes: si están descansados, si comieron, si acaban de salir del trabajo, etcétera.

Siempre deberemos estar preparados de antemano para la posible reacción de nuestro auditorio (hostil, neutro, amistoso, etc.).

También tendremos que saber si se trata de un grupo reducido o si es muchedumbre (en este caso se pierde la individualidad y se actúa como masa). El orador debe estar preparado para cada una de esas circunstancias. Asimismo, es prioritario conocer si la asistencia es voluntaria o por obligación. Más adelante veremos -cuando hablemos sobre el *tema*- que éste

puede ser elegido o impuesto. La peor combinación que se puede dar es un auditorio que asiste por obligación frente a un orador que debe referirse a un tema impuesto, o sea, no elegido por él.

### III. Principios referidos al ORADOR: (forma de hablar).

5) **Lenguaje Utilizado:** este principio está relacionado con el anterior (conocimiento del auditorio). Esa cognición nos llevará a determinar el tipo de vocabulario a emplear: técnico, científico, simple, coloquial, bucólico, escolar (primario, secundario o terciario), profundo, trivial, reflexivo, etc. . Su elección, obviamente, será determinada por el tipo de auditorio.

No es lo mismo hablar sobre Investigación Criminal ante un grupo de licenciados en esa disciplina que ante aspirantes a agentes, o agentes recién egresados o ante alumnos de una escuela. En este último caso es necesario determinar si son primarios o secundarios.

En este punto vamos a reiterar que no es lo mismo el lenguaje escrito que el lenguaje hablado y también recordar a los lectores que siempre se deben respetar las reglas gramaticales (correcto uso de los verbos, "dequeísmo", etc.). Algunos autores se refieren al lenguaje culto, medio o estándar y vulgar.

6) **Posición y Postura:** si bien este principio lo veremos en forma práctica durante todo el curso, y en forma teórica más profunda en el Capítulo V, es vital familiarizarnos con él a esta altura de la materia, pues condiciona también, como los otros principios, el éxito de nuestra exposición.

Por lo general es conveniente hablar de pie, salvo algún tipo especial de exposición que nos exija estar sentados. No hay que permanecer estáticos, sino que es conveniente desplazarse sobre el proscenio y también sentarse durante algunos minutos para luego proseguir de pie.

Hay que eliminar toda rigidez física, tan común en muchos disertantes. Para ello deberemos recurrir a un correcto uso de nuestros brazos, piernas, tronco, ojos y rostro. Cuando realizamos algún gesto espontáneo referido a nuestra charla se logra una liberación emocional y mental que nos lleva a desinhibir ante el auditorio y lo mantiene interesado. Un elemento tan simple como un espejo nos puede ayudar a corregir errores de este tipo.

En el Capítulo V volveremos sobre este punto, pero vayamos sabiendo que las manos sueltas a los costados del cuerpo, la mirada floja y la distensión son fundamentales.

Hay que evitar el manipuleo de objetos que puedan distraer a la audiencia y, si es necesario, recurrir a algún elemento visual o ejemplificador que habrá que mostrarlo cuando sea la ocasión. Luego de su empleo, es conveniente retirarlo.

El orador debe repartir su mirada sobre todos los oyentes efectuando un barrido de 180°. La mirada debe "apoyarse" sobre los ojos de los oyentes de manera alternada. Otra prohibición es la de hablar mirando al suelo, techo o paredes.

Antes algunos oradores fumaban durante sus disertaciones. Hoy, eso está terminantemente prohibido en todas las salas del mundo.

7) **Sentido Común y Entusiasmo:** el sentido común del orador no sólo se debe circunscribir a las ideas, sino también a su vestimenta y postura, para no caer en el ridículo.

Por otra parte, el entusiasmo del disertante está dado muchas veces por su conocimiento y/o apasionamiento sobre el tema. Es importante manifestarlo al público, porque sería nefasto hablar sobre algo que se domina plenamente sin el entusiasmo que espera el auditorio. (No olvidemos los cuatro fines de la Oratoria, Capítulo I).

8) **Sentido del Humor:** el humor es perfectamente compatible con el discurso. Es un arma que hay que saber utilizar muy bien y se puede tornar en un aliado del orador. Su abuso puede traer consecuencias negativas pues el auditorio puede interpretar que queremos aparecer como **graciosos** (payasos). Un toque oportuno es saludable y aconsejable.

9) **Ocasión:** un principio de la Oratoria, tan importante como el anterior, es conocer las **circunstancias y ocasión** en que se llevará a cabo nuestro discurso.

Los puntos que deberá conocer en profundidad el orador, son:

- a) Naturaleza de la ocasión.
- b) Tiempo acordado para exponer.
- c) Calidad y cantidad de oyentes.
- d) Tamaño, acústica y ayudas visuales en la sala.
- e) Si es único orador, o si no lo es, en qué orden hablará.
- f) Si hay más oradores, temas que abordarán (para evitar superposiciones).
- g) Si hay presentación del orador (*normal o especial*).

En base a cada una de las respuestas obtenidas, el disertante adaptará su alocución a las circunstancias y ocasión y hará un uso adecuado de los distintos principios.

10) **Bastoncillos:** se los conoce también con el nombre de muletillas. Son aquellas palabras o frases que utilizan generalmente los oradores para apoyarse en ellas durante su discurso. Por ejemplo: "*bueno*", "*este...*", "*¿no es cierto?*", "*¿viste...?*" y muchísimos más. Otro bastoncillo muy usual es toser en cada pausa; su repetición produce una velada molestia en el público. Estos vicios deben eliminarse por completo o, al menos, minimizarlos. Una forma de hacerlo es mediante la autocorrección con el empleo de un grabador, verificando qué frases o palabras empleamos con más frecuencia como muletillas, para no repetirlas más. También se puede recurrir a algún amigo que nos marque los bastoncillos. El estudio en grupo ayuda a esta práctica, pues muchas veces el orador por sí mismo no detecta sus propios errores.

11) **Práctica:** si no hay una ejercitación permanente de los principios y herramientas estudiadas en esta materia, será imposible poner en marcha todo el engranaje teórico de la Oratoria. Y por supuesto que antes de cada disertación se debe ensayar y luego cada discurso será un ensayo en sí mismo. Cuando más practiquemos, más soltura obtendremos.

12) **Hablar en Primera Persona:** es importante incluirse dentro del universo de los oyentes, por lo tanto es aconsejable decir siempre "*nosotros*" en lugar de "*ustedes*". El empleo de expresiones en tercera persona da una sensación de superioridad en el orador que molesta al público. Lógicamente que hay excepciones, no vamos a decir "*nosotros los médicos*" cuando nos estamos dirigiendo a esa clase de profesionales si nosotros no lo somos.

13) **Cultivar las pausas:** las pausas cortas -de dos a tres segundos- son necesarias para ordenar nuestros pensamientos y ponerlos a tono con los del auditorio. No deben ser prolongadas y su correcto uso produce un efecto sedante en el orador y en el público. Una pausa oportuna puede suplir perfectamente a un bastoncillo. Hay pausas, lógicas, para respirar y estratégicas.

14) **Poder de Reserva:** es habitual que algunos oyentes nos formulen preguntas sobre los temas tratados en la exposición. Durante su alocución el disertante puede crear esas incógnitas en el público y reservar sus respuestas para el final (en caso de debate). Por eso es preciso reservar cierta cantidad de conocimientos para ser utilizados como respuestas, que serán dadas en el momento oportuno.

15) **No Polemizar:** muchas veces, las preguntas de los oyentes no son bien intencionadas. Existen casos en los cuales algunas personas, con el ánimo de sobresalir, efectúan preguntas capciosas o incómodas con el fin de molestar o desacreditar al orador. Hay que evitar a toda costa la polémica. Ésa es la mejor manera de ganarla. Cuando esto nos sucede, no hay que perder la

calma y hacer un rápido análisis en busca de ambigüedades y se debe obligar al inquisidor a definirse. Hay que mantener siempre la ofensiva y se puede silenciar al oyente con una contra-pregunta que produzca ese efecto. Luego de esto, no se debe volver sobre ese auditor. Nunca nos debemos enojar y, cuando realmente no se sabe una respuesta, ser honestos y manifestarlo.

16) **Lanzamiento de la Voz:** el orador debe tratar siempre que su voz sea escuchada por el oyente de la primera fila y el de la última, es decir que debe ser captado por todo el auditorio. El dicente debe imaginar que su discurso va dirigido al último oyente de la sala. (En el capítulo V se amplía con más detalle el tema referido a la voz).

Para ello, es preciso que trate de respetar ciertas reglas: mantener el tórax erguido, sin curvaturas, ya sea que esté sentado o de pie. Eso amplía nuestra capacidad torácica, permitiendo una mejor vocalización.

La respiración debe ser pareja y continua, inhalando por la nariz y exhalando por la boca, lo que evita el resecamiento de las cuerdas vocales, pues las fosas nasales humedecen el aire inhalado. La respiración se debe adecuar a la longitud de los párrafos y oraciones, lo que evita la molesta pausa 'habitual en algunos oradores' para respirar. La respiración debe ser diafragmática, es decir que este músculo abdominal (el diafragma) debe actuar como fuelle que aspira y empuja el aire.

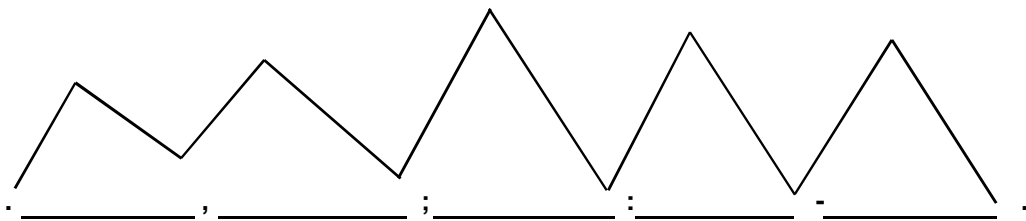
La relajación muscular actúa como factor condicionante de nuestra voz. Los únicos músculos que deben mantener cierta rigidez son aquellos que empleamos para mantener nuestra posición erguida. El resto del cuerpo debe permanecer flojo (no laxo).

Existen muchos ejercicios aconsejados por diversos autores que no va al caso citar en este tomo. No obstante, un buen ejercicio, además de simple, consiste simplemente en leer en posición normal, de pie o sentado, algún libro, diario o revista. Esto debe hacerse en voz alta para que podamos escuchar nuestra propia voz, tratando de hablar a distintas velocidades (lento, rápido y normal) pero con la máxima claridad y dicción. Es fundamental que abramos bien la boca para que se produzca una buena resonancia de la voz y darle a ésta distintas tonalidades para que no resulte monótona.

17) **Evitar la Monotonía:** hablar con corrección no deja de ser un arte y, como tal, hay que hacerlo con la intención de mejorar día a día.

La musicalidad en la expresión oral, por calificarla de alguna manera, se hace presente en forma natural, pero existen algunas técnicas para mejorarla.

Veamos el gráfico siguiente:



*Cuando comenzamos una oración elevamos el sonido hasta tornarlo gradualmente más agudo, la coma nos da una señal para descender la voz, pero sólo algunos grados, esa pausa puede ser aprovechada para inspirar aire (siempre por la nariz). Ese aire nos dará energía suficiente para continuar elevando el sonido agudizándolo hasta una nueva pausa: un punto y coma, en nuestro caso. Allí debemos descender algunos grados más que en el caso de la coma. Inspiramos otra vez, agudizamos la voz y repetimos el proceso, descendiendo la voz en cada nueva pausa, más grados hasta llegar al punto final.*

*Cuidado: cuando decimos bajar la voz no estamos significando ahogarla. Todas las palabras deben ser oídas desde el comienzo hasta el fin de la oración, con **todas** sus letras (incluyendo la "S" que, muchas veces -misteriosamente- desaparece). Esta práctica conviene hacerla algo lenta y exagerada al principio; después, con el tiempo, las pausas se hacen imperceptibles pero **están** y ayudan a la musicalidad de nuestro discurso.*

## **ANEXOS CAPÍTULO II**

## **Anexo 1:                                    CONSEJOS PRÁCTICOS PARA IMPROVISAR**

La improvisación requiere sin duda de una práctica constante, sin ella, jamás podremos ser buenos oradores. Eso es una premisa.

Como ya dijimos en el capítulo I, es importante enriquecer nuestro vocabulario día a día. Cuando hagamos los ensayos de improvisación, es conveniente que empleemos algunas de las palabras que figuran en el diccionario del anexo general I, con el fin de que se nos vayan incorporando y después, al escucharlas o leerlas, poder comprenderlas.

Otra buena práctica -para evitar ser monótonos con los términos empleados- es buscar varios sinónimos de adjetivos que califiquen un objeto, por ejemplo al sustantivo *montaña*. Podríamos decir que esa montaña es: *grande, alta, baja, majestuosa, imponente, grandiosa, espectacular, suprema, difícil, voraz (en sentido figurado), nevada, húmeda, etcétera*.

Es bueno también tomar cualquier texto y reemplazar los sustantivos por sinónimos que no alteren su sentido.

Cuando nos encontremos en grupo, es interesante practicar el "cuento o historia encadenada". Es muy fácil, cualquiera de los presentes comienza una historia y la desarrolla por espacio de algunos segundos y después le pasa la posta al siguiente, y así sucesivamente hasta terminar la rueda. El último la termina y todos tratarán de enriquecerla aportando detalles e ideas, pero dentro del tema general del comienzo.

Lo que sigue puede parecer producto de una mente insana: ensayemos temas libres frente a un espejo: la despedida de un compañero, un brindis, un agradecimiento, etcétera. Un elemento tan sencillo como el espejo nos devolverá, sin fraude, la imagen que nuestros oyentes tendrán de nosotros al vernos hablar.

Luego de asistir a una charla o conferencia, hagamos el análisis del disertante empleando la planilla del anexo 1 del capítulo III. Eso nos va a ayudar a no cometer los mismos errores o bien a imitar -manteniendo nuestro sello personal- las virtudes o aciertos.

Familiaricémonos con las partes del discurso y con las etapas de elaboración, sepamos recurrir a las fuentes y hagamos -siempre que se pueda- un plan o esquema de nuestra charla o disertación.

La mayoría de los discursos, cualquiera sea su género, tocan casi siempre el aspecto sentimental y filosófico del hombre, recurramos entonces a pensamientos ilustres (citas célebres) para reforzar y recrear determinadas ideas.

Fijemos más las **ideas** que las palabras, una misma idea puede ser dicha con infinidad de términos distintos sin perder su esencia. No olvidemos que "*Cuando las ideas son claras, las palabras nunca faltan*".

Ensayemos temas sencillos al principio, y luego entremos en otros más complejos; sepamos dosificar el tiempo y para ello es conveniente comenzar con ensayos de pocos minutos (2, 3, ó 5 como máximo).

Hay miles de temas con los cuales podemos practicar para mejorar nuestra capacidad de improvisación, éstos son sólo algunos:



- |                                                     |                                            |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 1) Querer es poder.                                 | 7) Vacaciones.                             |
| 2) El turismo en S. M. de los Andes (u otro lugar). | 8) El cine.                                |
| 3) Mi primer día en el trabajo.                     | 9) Cómo reprimir la delincuencia.          |
| 4) Recuerdos de mi infancia.                        | 10) Ecología: ¿está el planeta en peligro? |
| 5) Los platos voladores (o.v.n.i.).                 | 11) Las guerras.                           |
| 6) Tengo un gran defecto/virtud.                    | 12) Mi mayor susto.                        |

Algunos de estos temas son tan generales que habrá que encuadrarlos dentro de determinadas ideas principales elegidas por nosotros mismos. Tratemos de hacer un pequeño plan de trabajo con las ideas madre y algunas complementarias. Suerte!!!

## **Anexo 2: "INSTRUCCIONES PARA SUBIR UNA ESCALERA"**

Antes de leer el fragmento que sigue, trate de expresar en forma escrita u oral (en este último caso sugiero el uso de un grabador) los consejos a un amigo para subir una escalera, con la mayor cantidad de detalles posibles. Después compare sus detalles con los de Julio Cortázar ("Historia de Cronopios y de Famas"). Reitero: la mayor cantidad de detalles posibles, incluyendo los referidos a la acción, como a los de la escalera.

*"Nadie habrá dejado de observar que con frecuencia el suelo se pliega de manera tal que una parte sube en ángulo recto con el plano del suelo, y luego la parte siguientes se coloca paralela a este plano para dar paso a una nueva perpendicular, conducta que se repite en espiral o en línea recta quebrada hasta alturas sumamente variables. Agachándose y poniendo la mano izquierda en una de las partes verticales, y la derecha en la horizontal correspondientes, se está en posesión momentánea de un peldaño o escalón. Cada uno de esos peldaños, formados como se ve por dos elementos, se sitúa un tanto más arriba y más adelante que el anterior, principio que da un sentido a la escalera, ya que cualquier otra combinación produciría quizá formas más bellas o pintorescas, pero incapaces de trasladar de una planta baja a un primer piso.*

*Las escaleras se suben de frente, pues hacia atrás o de costado resultan particularmente incómodas. La actitud natural consiste en mantenerse de pie, los brazos colgando sin esfuerzo, la cabeza erguida aunque no tanto que los ojos dejen de ver los peldaños inmediatamente superiores al que se pisa, y respirando lenta y regularmente. Para subir una escalera se comienza por levantar esa parte del cuerpo situada a la derecha abajo, envuelta casi siempre en cuero o gamuza, y que salvo excepciones cabe exactamente en el escalón. Puesta en el primer peldaño dicha parte, que para abreviar llamaremos pie, se recoge la parte equivalente de la izquierda (también llamada pie, pero que no ha de confundirse con el pie antes citado), y llevándola a la altura del pie, se la hace seguir hasta colocarla en el segundo peldaño, con lo cual en éste descansará el pie, y en el primero descansará el pie. (Los primeros peldaños son siempre los más difíciles, hasta adquirir la coordinación necesaria. La coincidencia de nombres entre el pie y el pie hace difícil la explicación. Cuídese especialmente de no levantar al mismo tiempo el pie y el pie).*

*Llegado en esta forma al segundo peldaño, basta repetir alternativamente los movimientos hasta encontrarse con el final de la escalera. Se sale de ella fácilmente, con un ligero golpe de talón que la fija en su sitio, del que no se moverá hasta el momento del descenso".*

Julio Cortázar

"Historia de Cronopios y de Famas"

**Anexo 3:****"EL ORADOR Y SUS PROBLEMAS"**

El que sigue es un artículo publicado por la revista francesa "Gendarmerie Nationale" (Nº 130, enero de 1982). Creí oportuna su inclusión en este libro porque el jefe de Escuadrón Luis Calixte -su autor- logró un compendio interesante de todas las reglas que habría que cumplir para hacer uso de la palabra. Algunos de ellos ya los hemos visto a esta altura de la obra, otros, en cambio, los veremos en los próximos capítulos. El contenido nos demuestra también la importancia que tiene la oratoria en todas las actividades humanas, cualesquiera sean ellas.

*"Hablar en público se ha transformado en una práctica corriente en nuestros días. Todo Oficial, Suboficial, Instructor en una escuela o unidad ha sido llevado o lo será próximamente a expresarse delante de un público de gendarmes o de civiles. Esto que hoy en día es una eventualidad, será mañana una necesidad que no podrán eludir. Pero, ¿estamos bien preparados para afrontar esta prueba? ¿La enseñanza recibida en la escuela, nos permitirá adquirir conocimientos para dominar estas premisas? ¿Estando en condiciones de un día para otro, sin preparaciones especiales, de afrontar este obstáculo? ¿Cómo afrontar a este público? La exposición que debiéramos presentar, ¿qué forma deberá tener para ser asimilada? Y sobre todo, ¿cómo me voy a expresar cuando esté en presencia del auditorio? En una palabra, ¿de qué manera voy a poder concretar la preparación de mi exposición?"*

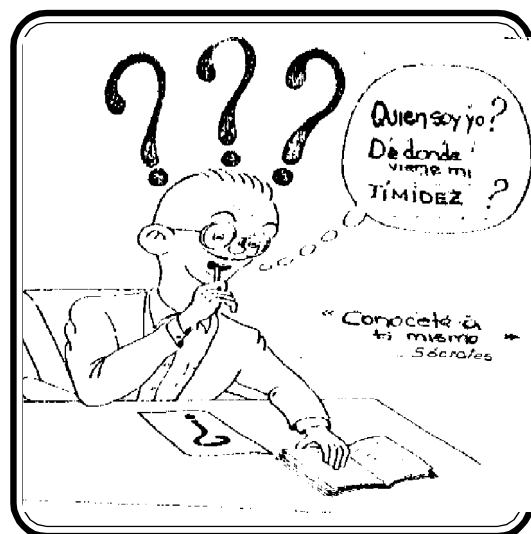
*Este artículo es una tentativa de respuesta a esas diferentes preguntas. Tentativas solamente, pues de ninguna manera pretenden tener un carácter exhaustivo en razón de la abundante e interesante literatura que existe sobre el tema. Me dirijo pues, prioritariamente, al neófito que investiga una información, que necesita de consejos y algunas recetas para vencer más rápidamente sus inhibiciones personales. El orador entrenado podrá encontrarse aquí con los métodos y las técnicas que conoce y practica habitualmente. En cuanto al redactor sentirá la satisfacción de haber traducido lo que piensa de lo que sabe y lo que aprendió sobre este tema durante una decena de años en los diferentes niveles de formación de los cuales participó. Para obtener estas respuestas vamos a examinar sucesivamente las cuatro preguntas que propongo cronológicamente a toda persona que deberá expresarse en público.*

- ¿Cómo vencer nuestras inhibiciones naturales?
- ¿Cómo conducirse frente a la actitud del público?
- ¿Qué métodos elegir para la preparación?
- ¿Cómo expresarse en presencia del público? O en otros términos aquello que queremos hacer llegar al orador, al auditorio y al discurso.-

**¿CÓMO VENCER NUESTRAS INHIBICIONES NATURALES?**

*Cuando se hace la pregunta ¿sabe Ud. hablar en público y está preparado para tomar la palabra inmediatamente si se le pide? La respuesta es no, en la mayoría de los casos. Y no es sorprendente. De una manera general no hemos sido formados para la adquisición y dominio de esta técnica.*

*Y seguramente no seríamos capaces de ponerla en práctica por la timidez y por temor de aparecer delante del público. Nada más normal que todo esto. El caso que yo cito no es el único. ¿Tal vez sea secretamente también el suyo? Permítame entonces darle tres recomendaciones: el conocimiento de Ud. mismo, la práctica frecuente y la confianza en sí mismo.*



## ...SABIENDO PRIMERO QUIÉN ES USTED...

Retomemos el ¿te conoces a tí mismo? de Sócrates. ¿Cuál es mi tipo de timidez y de dónde viene? ¿Soy emotivo o simplemente poco expansivo? ¿Mi timidez se expresa en algunas circunstancias, cuando tengo la sensación de estar dominado socialmente, culturalmente o jerárquicamente? ¿Quién soy? He aquí el punto de partida. Es necesario responderse personalmente a estas preguntas. Saber de dónde viene su timidez, cómo se produce, cuándo combatirla. Tal vez se remonte a su infancia, o a un recuerdo triste, a la forma de educación o de instrucción que ha recibido, o a prohibiciones que lo bloquean todavía. Tal vez sienta no haber alcanzado un nivel de cultura satisfactorio. Puede ser tal vez la sensación en presencia de la jerarquía, de ser observado, juzgado, notado, lo que inhibe la expresión auténtica de su personalidad.

Cualesquiera sean las respuestas que usted dé a estas preguntas, le llevarán a ubicarse frente a usted mismo y a conocerse mejor para remediar este inconveniente temporario.

## ...LA PRÁCTICA CONTINUA...

“Es al pie del muro que se ve el albañil” decimos habitualmente. Es practicando lo más seguido posible que llegará a dominar su emotividad natural. Hable mucho, hable por todas partes. Aproveche situaciones frecuentes ofrecidas por la vida profesional: llegadas, partidas, nominaciones, promociones, fiestas, etc. para decir algunas palabras. Al principio sea voluntariamente corto en sus exposiciones, desarrolle una idea en cinco minutos delante de un auditorio que le sea familiar para disminuir su aprehensión y para permitirse el manejo con tranquilidad. Continúe “tirándose al agua” tan seguido como sea posible delante de los públicos exteriores y numéricamente más importantes. Después de cada ejercicio trate de determinar o de hacer determinar por un amigo o un miembro de su familia ubicado en medio de la asistencia, si fue realmente un éxito o un fracaso. Poco a poco se dará cuenta de que su temor es sobre todo subjetivo y de que a poco tomará conciencia en sí mismo.

## ...NO SE DESMORALICE NUNCA...

Pocas veces atraviése momentos por los que se siente desmoralizado frente a los progresos y al camino que le resta por hacer para alcanzar un resultado correcto, pero no se desmoralice jamás. ¿Sabe que Jorge B. SHAW, brillante hombre de teatro, fue el muchacho más tímido de Londres? Y es necesario recordar también que Demóstenes, célebre orador de Atenas, padecía de un defecto al hablar y era muy tímido; se ejercitaba poniendo en su boca pequeñas piedritas. Un gran número de artistas vive lo que usted siente. Puede dudar de todo pero no dude jamás de usted mismo. Autosugestiónese, piense en el método del Dr. Coué, dígame que va a hablar, que no hay ninguna razón para que no funcione. “El hombre se conoce sólo cuando se mide con un obstáculo”. Que esto le sirva de trampolín para estimularse. Ponga todas las chances de su lado. Lea muchas obras especializadas, ejercítese delante del público, utilice juiciosamente el grabador para escuchar el sonido de su voz. Asista a conferencias, asambleas, observe la actitud y la manera en que ellos intervienen, tome espontáneamente la palabra en reuniones de amigos para familiarizarse y déles también sus puntos de vista sobre cuestiones que conoce bien. No falte a los debates televisados para observar la actitud de los personajes que presencia, y también la forma y el fondo de los temas tratados. Retirárase de todo esto enseñanzas útiles para sus futuras prestaciones. Finalmente, usted no aprendió a nadar, a conducir un vehículo por naturaleza, pero sí progresivamente por lecciones, ensayos, ejercicios y errores sucesivos.



*Avanzamos siempre a saltos pero poco a poco, gradualmente, y así es también en expresión oral como en el resto de los cursos. Entonces, para llegar a expresar todas sus potencialidades todavía dormidas, es necesario saber que el arte de hablar en público no es nada más que de una elite. Todo hombre es capaz de hacer algo aunque sea normalmente tímido, pero conociéndose bien, por la práctica frecuente de ejercicios graduales y teniendo confianza en sí mismo. El dominio de esta disciplina le será benéfico para otras actividades y contribuirá a su desarrollo personal.*

*Pues bien, suponemos que adquirido este conocimiento y confianza en sí mismo, indispensable para quien va a hablar, lo va a ayudar a dirigirse al público y saber cómo proceder para que lo acepten tal como usted es.*

### *...CÓMO CONDUCIRSE FRENTE A LA ACTITUD DE UN PÚBLICO...*

*Ante toda ejecución de una misión de combate, el jefe analiza las posibilidades de que su enemigo objetivo pueda obstaculizar las decisiones que ha tomado. El conferencista debe saber también antes, cómo suprimir las reacciones nefastas de su público, si las hubiera, para reaccionar oportunamente y no ser puesto en ridículo.*

### *...EN RESPUESTA A LO QUE EL AUDITORIO ESPERA...*

*Para comenzar debe usted responderse antes un determinado número de preguntas: ¿Qué quiere el público? ¿Aprender, emocionarse o distraerse? ¿Cuál será su importancia: un grupo de personas, algunas decenas o centenas? ¿Será compuesto por personal de armas, oficiales o suboficiales retirados, civiles, jóvenes, gente en general, etc.?*

*El tema supone una fuerte implicación de los participantes y qué elementos son previstos para la elaboración del texto. Todas estas preguntas son importantes, lo guiarán en la investigación intelectual de su exposición, pero la cuestión esencial son las esperas y su manera de afrontar el auditorio. En efecto, la gente no está ahí por casualidad, sino por una razón bien precisa. Es necesario entonces conocerlo y precisarlo antes de su discurso. Está usted aquí por... o bien está usted esperando a lo que yo ahora me dirijo. Pero no sea negativo de entrada excusándose, por ejemplo, de no estar suficientemente calificado para tratar semejante tema o de no haber dispuesto de todo el tiempo necesario para elaborar su discurso o de emplear determinadas técnicas. El público no se lo perdonaría, porque tendría la impresión legítima de que está frustrado en sus aspiraciones y de creer que ha venido a perder su tiempo.*

### *...IDENTIFICÁNDOSE CON ÉL...*

*¿Piensa usted en presentarse en público y que éste no lo conozca, indicándole por qué se dirige a él? Manifiéstele su placer de estar con él en ese momento y él responderá con su simpatía. Introdúzcase con una historia, una anécdota, una experiencia, y entre lo más rápido posible en el meollo de la cuestión. Trate de identificarse con él, precisando cuando sea posible, el punto que los une; familia, profesión, recuerdo de infancia, y su público se identificará con usted. Emplee un lenguaje apropiado, vivo, en base a imágenes, familiar, pero jamás trivial, pues su auditorio tendrá la sensación de no ser respetado.*



### ...ESPIANDO SUS REACCIONES...

Si durante su discurso se producen movimientos de público o apartados, o susurros o ruidos de pie se hacen escuchar, son la indicación innegable de que hay algo que ha relajado la tensión que había captado. Entonces ajuste inmediatamente su tiro a la situación presente. Proyéctese en un documento sugestivo, cuente una historia divertida, dése una pausa o pase a otro tema, pues es el signo indiscutible de que se ha convertido en algo aburrido. Es difícil descubrir en un instante la razón precisa de este aburrimiento o de esta caída de la atención voluntaria. Si algunos retrasados piden brevemente comenzar su discurso, no pierda la noción del tiempo, que se va muy rápido, y respete lo que le ha sido acordado. Coloque su reloj cerca para consultarle a menudo tranquila y discretamente, en fin, sepa suscitar preguntas aproximándose físicamente a la asistencia o invitándolos a ocupar su lugar. Si estas preguntas llegan, es el signo reconfortante que la comunicación ha sido auténtica y útil. En conclusión, que su actitud frente al público sea la que éste espera. Es necesario identificarse con él, empleando un lenguaje simple, espionando las reacciones de aburrimiento, conservando la noción del tiempo impartido y suscitar sus preguntas. Antes de la fase terminal es necesario preparar lo que uno quiere decir.

### ¿QUÉ MÉTODO ELEGIR PARA LA PREPARACIÓN?

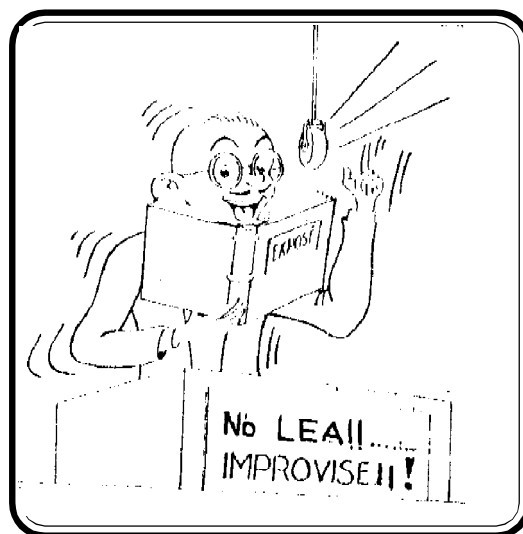
He aquí tres métodos.

#### ...LA LECTURA...

Es lo que se nos ocurre naturalmente, pero esto nos obliga a escribir la totalidad del texto en estilo hablado, estilo directo, y leerlo desde la primera hasta la última línea. Hay todavía inconvenientes mayores, el de quedar atrapado, agarrado a su papel, si no sabe levantar sus ojos para mirar el auditorio por temor a perder el hilo y todavía otro más desagradable, cual es el hecho de llegar a ser monótono y aburrido. No obstante, usted no lo sabrá hasta que sea demasiado tarde pues no podrá espiar sus reacciones de aburrimiento o enojo, aunque el tema sea interesante. Las exposiciones escritas siempre causan mala expresión para persuadirlo. Fíjese, mire en la televisión el poco interés que despiertan nuestros parlamentarios que suben a una tribuna para leer sus discursos con una voz monocorde. Esto debería servir para que no se le ocurra jamás semejante proceder.

#### ...LA RECITACIÓN...

Siempre hay que mirar el auditorio, usted puede recitar de memoria un texto aprendido, pero debe simultáneamente mirar sin ver y restituir palabra por palabra. Usted corre el riesgo de la laguna de memoria cuando vea a su audiencia por cortos instantes. Usted se ocasionará un bloqueo psicológico y en esta confusión quebrará la comunicación que había logrado. Esta situación se concretaría con una humillación pública, impidiéndole luego seriamente en su futura intervención. Para un texto corto, del largo de una poesía, este método puede ser eficaz, pero jamás para una exposición o para un discurso. Finalmente piense en la cantidad de energía malgastada, en el tiempo perdido y mal utilizado, para restituir sin olvido a la mímica fingida que tendrá que infligir a usted ante la asistencia, por la concentración que deberá imponerse para lograr completar el discurso.



...OH,

## LA IMPROVISACIÓN...

*Para no llegar a ser monótono y para ver a su público, le queda la improvisación. Pero es conveniente entender bien el significado de este término. Improvisación no significa desenvoltura, improvisar es expresar las ideas ya preparadas sobre palabras que no lo están. Es la puesta en forma, en presencia de público, de su reflexión previa. Es la música de la cual usted se vale a través de las palabras, para que ese trozo sea muy útil; no crea que es fácil sólo para el público; refuerza su impacto sobre él. En realidad, es la terminación, el acabado de una preparación muy seria. Hay que reunir todos los materiales útiles, analizar cada uno de ellos, hacer una síntesis rigurosa para no retener los pequeños detalles de memoria, las anécdotas, las notas de lectura, las citas que harán que su auditorio por momentos quede prendido del discurso, y lo harán pasar por un orador brillante. Es necesario que usted sepa todo lo que se puede decir del tema a exponer. No diga que no tiene memoria. Esta es parecida a un músculo, es necesario obtenerla a través de los ejercicios o se atrofia con la inacción. También tendrá que aprovechar los encuentros con los amigos o solicitar entrevistas con especialistas para desarrollar lo mejor posible y ampliamente el tema a exponer. También tendrá que saber limitarse cuidadosamente del tema y no salirse del cuadro y el esquema ya hecho y del tiempo de que dispone.*

*Sepa que no llegará jamás a agotarlo, porque correrá el riesgo de acabar con la paciencia de su público. Tendrá que darle una atención especial a su introducción y a su conclusión. Recuerde que tiene que resumir en una frase todo aquello que va a decir y todo lo que dijo; de su perfección depende una gran parte de su éxito.*

*En resumen, sobre el método escogido recuerde que la improvisación le da vida natural a su exposición, lo que no le puede dar la lectura y el aprendizaje de memoria. Ya redondeado el concepto, es necesario verificar la afirmación de Boileau, que dice que aquello que se consigue bien se enuncia claramente y las palabras llegan ampliamente. Esta es una condición necesaria y suficiente para permitir una buena expresión oral.*

## ¿CÓMO EXPRESARSE EN PRESENCIA DEL PÚBLICO?

*Bueno, Boileau se había equivocado. Saber su texto y estar persuadido de su verdad no son suficientes. La condición no es más que necesaria; para que sea suficiente, es necesario conocer y transmitir a la asistencia siete puntos claves: la contracción, la respiración, los silencios, la voz, los gestos, los movimientos y la mirada.*

## ...LLEGANDO A ELIMINAR LA INHIBICIÓN...

*Cuando una persona se siente bien, bien desenvuelta, se tiene la costumbre de decir que es una persona desinhibida. La desinhibición es en efecto sentida como un índice de buena salud y de dominio de sí mismo.*

*Fácil para decir pero complejo para obtener cuando uno es tímido, como la mayoría de nosotros. Más de lo que usted cree. La palabra desinhibir viene de inhibición; es necesario conocer bien los términos, saber por qué se produce y cómo se traduce. La inhibición está engendrada por la angustia de un peligro que uno presiente ante una acción personal como hablar en público. Esta aprehensión, este temor irrazonado provoca al nivel de la glándula médula-suprarrenal, una brusca descarga de adrenalina, que pasando en la sangre en una cantidad muy importante, provoca modificaciones fisiológicas exteriores. El ritmo cardíaco se acelera, los ojos se humedecen, la garganta se seca y la deglución se torna difícil. Los puntos dolorosos aparecen en las articulaciones de las piernas, los brazos y la nuca, la expresión queda fija, la respiración torácica parece doler, las piernas se aflojan. Nosotros conocemos estas manifestaciones. Sólo los mentirosos y los imbéciles dicen no haberlo sentido nunca.*

*Nadie escapa, los artistas, los comediantes, los tenores sienten como usted y como yo. Es aprendiendo a dominarla, que uno puede deshacerse. Tirándola, desechándola lo antes posible. Temerle, retrasar el acontecimiento inquietante no harán más que aumentar la duración y la intensidad. Es ahí*

donde uno comprende que una preparación bien hecha nos socorre de la inhibición, aumentando la confianza en uno mismo y la certeza del éxito. Piense que el momento que precede a la acción es el más penoso. Entonces entre francamente, proyéctese usted primero frente a ellos, delante del público. Pero en su presencia no hable inmediatamente, espere, escuche, mírelo, sonríale, trate de contar mentalmente algunos segundos. Sepa que usted no es más que una pequeña de sus numerosas preocupaciones del momento; ellos esperan simplemente con curiosidad y no hay ninguna agresividad al respecto. Ahora deje instalarse al silencio y que se calmen los latidos de su corazón, dele al acontecimiento su verdadera dimensión y ahora simplemente hable. Usted se verá sorprendido por su resultado, las primeras frases caerán en esta sala silenciosa y usted sentirá que domina la situación. Su inhibición y su preocupación desaparecerán por encanto y en efecto, como lo afirma el gran filósofo Alain, “sólo la acción nos libra de la pasión” y hablar en público exige un esfuerzo que llega a abolir todo pensamiento personal. Sentirse bien físicamente le dará las ideas claras. Fíjese en su vestimenta, demasiado ajustadas tal vez y a los objetos colocados en los bolsillos interiores que le comprimen el tórax y a riesgo de provocarle una incomodidad al comienzo. Finalmente diga que su inhibición es el índice del buen funcionamiento glandular. Esto lo hará simpático a los ojos del público, que estará más inclinado a la indulgencia delante de un orador seguro que no buscará más que hacerse valer.

...RESPIRANDO...

Muy bien, ya está descontraído, desinhibido, respire, pero usted ¿sabe respirar?. La pregunta propuesta a los discípulos desemboca invariablemente en la ejecución de una respiración clavicular de tipo deportiva, elevando y abriendo ampliamente la caja torácica. Esto tiene el mérito de aumentar las performances atléticas pero es totalmente ineficiente cuando practica la expresión oral. Lo que es útil para hablar en público es la respiración abdominal o ventral. En ese caso, las vísceras juegan el rol de un pistón que expulsa el aire de los pulmones. Pero hay que recuperarlo, ya que ofrece la ventaja de liberar la caja torácica comprimida por la contracción, tranquiliza, acelera el retorno a la calma y evita las crispaciones iniciales. Es necesario que usted conozca su ritmo respiratorio a fin de controlar el escape de aire para no quedarse ahogado al fin de la frase. Sincronice el soplo de aire y el pensamiento a expresar, haga sus ejercicios para apreciar sus posibilidades, lea una poesía o un texto y cuente cuantos versos o líneas puede decir con la respiración abdominal hablando lentamente. Repita seguido este ejercicio, se sorprenderá de su performance. Hable en frases cortas para manejar la cadena respiratoria y se hará comprender mejor. Elija palabras precisas, concretas, que posean una fuerte carga dinámica. Elimine aquellas que son de educación negativa, pues puede shockear al auditorio. Alain decía “el estilo abstracto es siempre malo, sus frases deben ser plenas de piedras, metales, sillas, animales, hombres y mujeres.

...PERO SABIENDO A VECES CALLARNOS...

Hablamos con frases cortas. Pero uno tiene tendencia a pronunciar largas frases con bastoncillos. ¿Cómo evitarlos? La receta es simple, hay que callarse. Es decir hacer silencio. Según la expresión del comediante Yves Furet, es definido como una reflexión en voz alta que corresponde a la búsqueda infructuosa y momentánea de la palabra o de la línea que sigue a lo que se ha dicho. Usted se encuentra generalmente en esos casos cuando no se ha concentrado lo suficiente en su exposición. Sobre todo, más en el auditorio que en sí mismo. Entonces si ve una cara, una expresión, una actitud de rechazo, una sonrisa o un suspiro, su interpretación es una pausa. Entonces usted pierde su confianza y llega la pérdida del hilo de memoria. Para evitarlo, usted acelera lo que está diciendo, eso aumenta su



turbación y lo obliga a estirar las sílabas, lo que lo lleva a pronunciar el *eh fatídico*. A fin de paliar esta situación, cuando se desconcentre, es conveniente que se detenga voluntariamente al final de una frase y haga un silencio de algunos segundos. Reflexione sobre lo que acaba de decir, regenere su calma, tome una buena respiración abdominal y recomience. Todo andrà mejor. Uno no insistirá nunca demasiado. Desde mi punto de vista, siempre hablo sobre la virtud de los silencios, aquellos que comienzan, pues el silencio hace existir lo otro. Nos permite reflexionar, comprender lo que ha sido anunciado y nos da el tiempo de recuperación física y mental necesario para tratar de interrumpir al orador a fin de hacerle una pregunta. Precaución particularmente útil para el instructor que quiere asegurarse la comprensión de sus alumnos, pero el debutante tiene temor de sus silencios por miedo a no poder continuar. Ignora que es necesario buscar los silencios para reposar la voz.

...A VECES HACERME ESCUCHAR...

Esta voz, de la que Platón decía hable a fin de que yo lo conozca, que permite saber si es usted natural, está caracterizada por el volumen, la dicción y la entonación. El volumen debe ser adaptado a las capacidades del lugar, pues es necesario que usted comprenda que debe hacerse escuchar. Cuanto más grande es el auditorio, más alto deberá hablar y mayor será el riesgo de sufrir un problema en la garganta. Perseverando se arriesgará a una afonía parcial o total; para prevenirla es preciso tener una voz de garganta que provoque el envío, como se hace con el vaso de agua. Aprenda a hablar con la máscara como dicen los comediantes. Haga como si su cara estuviera recubierta con una máscara y usted no pudiera hablar más que por la abertura de la boca. Al comienzo tendrá la sensación de una voz afectada. Seguidamente verifique lo bien que se sentirá físicamente. Al terminar con este procedimiento, no se verá obligado a gritar, hablará sin fatiga durante horas y se le entenderá perfectamente.

El volumen puede ser satisfactorio y la fluidez imperfecta. Esa fluidez corresponde al número de palabras por minuto y solamente usted es el que la maneja. Es necesario variar la velocidad para conservar la atención. Acelérela para detalles accesorios y disminuya para destacar las ideas importantes. En determinados momentos, si lo que dice tiene un carácter intimista, hable bajo, en tono confidencial. No debe ser ni demasiado rápido, ni demasiado lento ni demasiado precipitado. Tiene que modular en función de la idea expresada; sería un error expresar la misma cadencia de un punto a otro de su exposición, cosa que introduciría obligatoriamente la monotonía y el relajamiento. Una cosa importante es que cuanto más lento sea el ritmo, mejor será su dicción. Esa dicción se divide en dos partes, la articulación y la pronunciación. La primera consiste en darle un valor a las consonantes, destacando las sílabas, mientras que la segunda se aplica exclusivamente a las vocales. Pero usted no es dueño absoluto de su pronunciación, la que puede estar afectada ya sea por defectos, por sonoridad nasal y hasta por acentos típicos regionales que van a modificar considerablemente la recepción de los mensajes emitidos.

No obstante, puede manejar su articulación. Sin ella no habría comprensión. Si usted tiene poca voz, abra la boca para articular bien y no hable en tonos altos. La buena articulación es inseparable de una fluidez lenta y de una abertura conveniente de la boca. Puede entrenarse utilizando un lápiz entre los dientes cerrados, para destacar correctamente cada consonante. Utilice entonces un grabador, que le permitirá ser consciente de su entonación. Por la entonación se traduce la sorpresa, la satisfacción, la emoción, la comodidad, la dificultad, el optimismo. Usted comunica así su calor, su entusiasmo y sobre todo su convicción. De lo contrario si usted quiere convencer a su auditorio y llevar su solución, es necesario que demuestre a través de su entonación, que usted está convencido. Esto evitará sobre todo el tono monótono adoptado por las personas que leen o recitan en lugar de improvisar. ¿Alguna vez usted resistió el sueño suscitado por el tono monocorde de un conferencista? Le dejo a usted la respuesta.

...HACIENDO GESTOS...

Los gestos son para el cuerpo lo que la entonación es para la voz. La angustia, la ansiedad se traducen en una actitud fija o por gestos estereotipados, de los cuales, la repetición termina por aburrir. Anudarse muy bien la corbata, abotonarse y desabotonarse el saco, balancearse de izquierda a derecha o de adelante para atrás, aferrarse a la tabla o al pupitre delante de los cuales uno se imagina al abrigo,



enjabonarse las manos o conservarlas obstinadamente cruzadas, marchar en largo o en ancho, toser para esclarecer la voz, rascarse la nariz o la cabeza, son actitudes que revelan la angustia por la prueba que uno está viviendo. No obstante, todas estas actitudes, tomadas aisladamente no son ridículas, es la repetición, la duración lo que produce el aburrimiento y lo que molesta a la asistencia. Todos los gestos son posibles si son variados. Aunque cueste mucho al comienzo, es necesario hacer gestos, al principio, para liberar e-nergías excedentes y después, para imaginar en el espacio la idea expresada, a fin de facilitar la comprensión. ¿Cómo se debe proceder? Hay que tratar de ejecutar progresivamente algunos gestos clásicos. A efectos de acogimiento, índice extendido horizontal o verticalmente, pero evitando los gestos simétricos que no sobrepasen el plano de los hombros. No tenga miedo a ser ridículo, persevere. No se deje atrapar por objetos, lapiceras, bolígrafos, lápices, tizas, reglas o varillas; es necesario evitarlas para que no se transformen en objetos inútiles, pues son la fuente del nuevo tic gestual. Yo le recomiendo, para ocupar la agitación de sus dedos, tener aquello que reúne su exposición. Las hojas de su elaboración, son un objeto discreto, que no llaman la atención. Permite tener las manos unidas o separadas, sin llegar a cumplir con los gestos desaconsejados. Entréñese, pero atención con su nerviosismo, que puede arriesgarlo a tener gestos de despliegue.



...DESPLÁZANDOME...

Trate de no mantenerse mucho tiempo inmóvil, vaya desde los desplazamientos obligados, desde el pizarrón o hacia los aparatos audiovisuales, en trayectos de corta amplitud. Demore mucho tiempo parado o sentado durante la exposición. La mejor posición es aquella que procura su comodidad, no dé la espalda al público, escriba de perfil, dándole variedad a su desplazamiento, se sentirá mejor. Se libraré de la sacrosanta mesa de conferencista, que lo transforman en un hombre tronco. Estos elementos, estos muebles, son nada más que trabas a su libertad de acción, que lo obligan a quedarse delante o detrás de ellos, donde usted se siente más protegido del público. Entonces, levántese, desplácese, aléjese de esos soportes, donde usted toma seguridad. La experiencia nos muestra que alejándose del lugar en donde se encuentra su papel, usted se sentirá más vulnerable y menos al abrigo de baches de memoria. Aprenda a manejar su cuerpo, su apariencia; sea conciente en todo momento de la posición de su cuerpo en el espacio y de la durabilidad de la actitud y del gesto, para cambiarlo en el momento que le parezca necesario.

...Y SOBRE TODO MÍRELOS...

Volvamos un poco hacia atrás. Usted entra para tomar la palabra, su corazón late un poco más ligero, el auditorio espera y usted los mira una decena de segundos calmadamente. Usted puede continuar manifestando este interés visual. Esta primera mirada es esencial para debutar favorablemente. En efecto, sus ojos establecen una unión prudencial, una especie de "feed-back muel", sin él, la asistencia tendría la sensación de estar obligada y hasta de ser menospreciada. Usted le testimonia con su mirada, su consideración. En respuesta, ella le atribuye algunas cualidades personales que su mirada le sugiere, franco, cordial, simpático, caluroso, o al contrario, falso, antipático, distante, despreciado. Cicerón ya había comprendido esta preponderancia cuando afirmaba: la expresión es el espejo del alma, los ojos son los intérpretes. Esta es la parte de su cara, donde uno tiene constantemente los ojos y que hace transparentar las emociones. Mire entonces a todo su auditorio, de las primeras hasta las últimas filas, sin privilegiar a una parte de la asistencia. Eso no es fácil, pues algunas caras más atractivas se destacan siempre en una multitud y hacen como de amantes sobre su mirada. Observe los ojos y no sobre ellos o debajo de ellos.

Su diálogo debe ser siempre oral y visual. Espíe su asistencia de derecha a izquierda y de izquierda a derecha, de más lejos a más cerca y de más cerca a más lejos, observando por un corto instante más atentamente a aquellos en los cuales la comprensión o la atención parece relajarse. Usted es un verdadero espía. De su vigilancia depende su actitud. Las señales mudas que le envía el público impone el ritmo de su charla, son los indicadores de la calidad de lo que se escucha. Para llegar a interpretarlos hay que mirar a los otros. Al comienzo no se hace sin algunas dificultades. Todas las miradas son intimidatorias, impresionantes. Parecen cargadas de hostilidad hacia el orador. No le crea, sobre todo son curiosidades, han venido para escucharlo y para conocerlo mejor, sus caras son a menudo el reflejo de la vuestra, si ellos se descontraen, es que usted está cómodo, haga el primer paso, sonría amablemente y ellos sonreirán y la mitad del camino lo tendrá hecho. Progresivamente se verá transformado en duelo visual, en un intercambio de igual a igual, sobre el cual usted podrá apoyarse en caso de dificultad. Generalmente se dice "quien arriesga gana", entonces, arriesgue mirando y se sentirá mejor.

A punto de concluir, mido su inquietud y sé qué está pensando. Si hablar en público es todo eso, jamás lo podré hacer, porque de ninguna manera podría aplicar todo al mismo tiempo. En efecto, hablar bien en público es todo eso, pero nadie se lo pide, todo depende de su práctica. Tiene que hacerlo desde hoy, memorizar las enseñanzas dadas aquí y aplicarlas sucesivamente una a una para ayudarle en esta tarea. Reveamos un poco lo siguiente:



#### ANTE TODA EXPOSICIÓN:

- Conocerse bien, practicar, perseverar.
- Sentir al auditorio, identificarse con él, adoptar un lenguaje accesible, observar y respetar el tiempo acordado.
- Preparar seriamente algunas ideas y leer sin recitar pero improvisando.

#### REDACTE SU EXPOSICIÓN:

Saber liberarse de la inhibición afrontando la mirada, respirando con el abdomen e imponer sus silencios.

En fin, hágase entender y comprender articulando, haciendo gestos y sobre todo mirando al público.

¿Usted cree que después de esta rápida recapitulación, el problema es más simple de resolver? Ahora el éxito depende únicamente de usted, porque en definitiva, se aprende a hablar como uno aprende a caminar. Es entrenándose que se perfecciona este útil de trabajo. No espere a que su temor se domine por él mismo, sino nunca llegará a hablar. Entréñese desde hoy.

Dígase que si todos los hombres que tienen responsabilidades importantes se toman un mes, un solo mes para ejercitarse técnicamente a expresarse, los problemas de la comunicación no estarían lejos de estar resueltos, porque no hay buena comunicación sin buena transmisión. No hay buena transmisión sin un buen medio de transmisión, y un buen medio de transmisión es el hombre, y ese hombre es usted.

GENDARMERIE NATIONALE - N° 130 - ENERO 1982.

Agradezco al cuerpo docente del Instituto Francés de Neuquén por haber tenido la gentileza de traducir al castellano este interesante artículo sobre la materia aparecido en la citada publicación. (El autor).



## EJERCICIOS CAPÍTULO II



## AUTOEVALUACIÓN CAPÍTULO II

- 1) ¿Sin qué tres elementos no se puede concretar el fenómeno oratorio?
- 2) ¿Qué entiende por **tema**? Desarrolle el concepto.
- 3) Existe una concepción errónea que le asigna una superlativa importancia a uno solo de los elementos de la elocuencia. ¿Cuál es ese elemento?
- 4) De acuerdo a cómo se ejecuta y prepara, ¿qué tipos de discursos conoce? Explíquelos.
- 5) ¿Qué es improvisar?
- 6) ¿Cuántas clases de improvisación conoce? Desarrolle el concepto.
- 7) ¿Qué tipos de cualidades debe tener un orador? Mencínelas.
- 8) ¿Qué puede decir sobre el aspecto intelectual del orador? Desarrolle la idea.
- 9) ¿Cuáles son los tres aspectos que se deben tener en cuenta al presentar a un orador?
- 10) ¿Qué le sugeriría al presentador que hiciera durante su presentación? (exigencias).
- 11) ¿Qué le sugeriría que **no** hiciera? (prohibiciones).
- 12) ¿Cuáles son las primeras precauciones que debe considerar el orador? Nombrarlas.
- 13) ¿Con qué otro nombre se conoce a esas primeras precauciones oratorias?
- 14) Desarrolle las dos primeras.
- 15) Hable sobre las tres últimas.
- 16) ¿Cuál es el vicio opuesto de la ambición?
- 17) Enumere diez de los diecisiete principios básicos de la oratoria.
- 18) ¿Dentro de qué aspectos o elementos puede englobar a los principios básicos oratorios?
- 19) Hable sobre los englobados dentro del primer elemento.
- 20) Hable sobre los englobados dentro del segundo elemento.
- 21) Hable sobre los englobados dentro del tercer elemento.
- 22) Sin recurrir al minidiccionario (anexo general I), trate de definir los siguientes términos: *paroxismo*, *uxoricidio*, *mansalva*, *ominoso*, *pertinaz*, *profano*, *venal*, *voluptuoso*, *portento*, *megalomanía*.  
Construya oraciones con cuatro de ellas.
- 23) De la lista de palabras del anexo **etimología y semántica**, escriba el significado de las siguientes raíces grecolatinas: *flebo*, *gloso*, *xeno*, *hipno*, *meso*, *rino*, *paqui*, *pan/panto*, *podo*, *topo*.  
Escriba una palabra con cada raíz.

24) Escriba el concepto de las siguientes palabras: (mencionando las raíces de su formación).

- higrómetro
- xenofobia
- anglofilia
- esquizógeno
- enóforo
- litofonía
- coleóptero
- díptero
- onicomancia
- onomancia
- efebocracia

## TEMARIO DEL CAPÍTULO III

### I.- EL DISCURSO

- I. 1.- Partes del Discurso: Introducción (ex abrupto, indirecto, directo, pomposo), Cuerpo y Conclusión.

### II.- FUENTES BÁSICAS

- II. 1.- Enumeración y Desarrollo: cultura propia, lecturas, observación, reflexión e imaginación.

### III.- ELABORACIÓN DEL DISCURSO

- III. 1.- Etapas: Invención, Composición, Elocución) (I.C.E.).

### IV.- PLAN O ESQUEMA

- IV. 1.- Generalidades.  
IV. 2.- Requisitos (U.V.M.).  
IV. 3.- Ventajas (P.E.G.).

### V.- APUNTES O GUÍAS

- V. 1.- Recomendaciones.

### VI.- EL CUADERNO DE NOTAS O DE TRABAJO

- VI. 1.- Su Uso.

### VII.- AYUDAS VISUALES

- VII. 1.- Su Empleo.

### VIII.- ANEXOS

- VIII. 1.- Planilla de Evaluación General: presentación, discurso, orador, público. (Práctica).  
VIII. 2.- Prueba de Cómo Seguir Instrucciones. (Observación práctica).  
VIII. 3.- La Frase Pirata. (Observación práctica).  
VIII. 4.- Notas para los Cursos de Formación de Instructores. (Lectura).

### IX.- EJERCICIOS

- IX. 1.- Autoevaluación.

### X.- PRÁCTICAS SUGERIDAS

- X. 1.- Lecturas. (Lectura en voz alta de diarios, revistas, libros, etc.).  
X. 2.- Discursos. (Desarrollo de temas elegidos o impuestos en 1, 2, 3 ó 5 minutos).  
X. 3.- Grabaciones. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).  
X. 4.- Video. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).





## CAPÍTULO III

### I.- EL DISCURSO

#### I. 1.- Partes del Discurso:

La oratoria moderna -más práctica que la antigua- divide al discurso en tres partes principales:

- 1) **Introducción** o exordio.
- 2) **Cuerpo** o medio, o desarrollo.
- 3) **Conclusión** o síntesis, o peroración, o final.

#### I. 1. 1.- Introducción (o exordio):

Aristóteles solía decir que “el comienzo es más que la mitad del todo”.

En oratoria, las primeras palabras tienen una influencia decisiva, pues provocan la primera impresión del auditorio.

Hay una razón psicológica para esto: la espera crea en el oyente un estado especial del alma y las primeras palabras pueden conquistar al auditorio para todo el discurso.

#### a) Exigencias para un buen exordio: (SÍ)

1) Debe guardar una estrecha relación con el conjunto del discurso, en **materia** y **tiempo**. Ejemplos: un discurso serio no será escuchado atentamente luego de una introducción cómica. (relación con la materia). En cuanto al tiempo, el exordio debe ser de 2 a 3 minutos en un discurso de 15 y deberá tener de 5 a 10 minutos, en una disertación de 40 a 60.

2) Debe **despertar** interés por el tema (con ingenio e inteligencia).

3) Al terminar el exordio, se debe hacer una **pausa** y debe notarse el paso de la introducción al desarrollo.

4) Para su contenido o forma **no hay reglas fijas**. Puede ser: una narración, una cita famosa, un recitado de versos, la lectura de un fragmento, un interrogante o pregunta, una aseveración rotunda, un refrán, o para un auditorio apático, sirve también una acción sorpresiva, como ser, romper un objeto, mostrar algo, un ademán, una frase fuerte, un gesto, etcétera.

5) El estilo de la introducción debe ser **claro, conciso, sencillo** y sin alarde. No se debe empezar con un tono retórico elevado, porque el discurso debe *ir subiendo*. El exordio debe tener también sobriedad, moderación y, reiteramos, sencillez y claridad.

6) La **actitud** del orador es importante en la introducción. Se debe presentar con *humildad* y *autoridad* simultáneamente, sin hacer ostentación, con gran confianza y seguridad en sí mismo y, si es posible, con *simpatía* y *cordialidad*.

#### b) Prohibiciones de la introducción: (NO)

1) **Preámbulos** excesivamente largos (porque el público quiere saber

enseguida para qué ha sido convocado).

2) Comenzar con **excusas** banales: “bueno...este...”; ni con falsa modestia: “Trataré de hacerlo bien...no domino mucho el tema...me pidieron que hablara y yo...”. Esto no es otra cosa más que una defensa anticipada por si las cosas salen mal.

3) Comenzar con un **cuento humorístico** dentro de un tema serio.

4) Dedicar a los oyentes **cumplidos** excesivamente efusivos y fingidos, porque el auditorio puede descubrir la falta de autenticidad en el orador. Ejemplo: “Estoy conmovido por estar hoy con ustedes...este hermoso grupo de muchachos cumplidores, etcétera.

### Tipos de Exordio:

La antigua retórica, distingue cuatro clases de introducción o exordio:

- (1) **Exordio ex abrupto.**
- (2) **Exordio por insinuación (o indirecto).**
- (3) **Exordio directo.**
- (4) **Exordio pomposo.**

(1) **Exordio ex abrupto:** es una entrada inesperada, brusca y categórica en el tema, para impresionar al auditorio.

Estas introducciones son aconsejables para dirigirse a grandes públicos cuando determinadas circunstancias así lo exigen (momentos de gran expectativa o graves sucesos que puedan haber originado situaciones de odio, patriotismo, indignación popular, etc.).

Caen como agua fría en el sentimiento colectivo. El ejemplo más célebre de exordio ex abrupto-lo cita Carlos A. Loprete en su libro- fue el pronunciado por Cicerón en el senado romano para denunciar ante ese cuerpo la conspiración de Catilina, jefe del partido popular que pretendía sustituir al gobierno por una dictadura.

Cicerón, que debía hablar, rompió sorpresivamente la expectativa de los senadores, diciendo: “¿Hasta cuando, Catilina, abusarás de nuestra paciencia? (“*Catilinarias*”). Catilina, denunciado y descubierto por ese simple exordio ex abrupto, debió huir de Roma.

(2) **Exordio por insinuación** (indirecto): es el más usado y consiste en entrar en contacto con el público de manera suave y progresiva, preparando espiritualmente al auditorio para recibir el discurso.

Este tipo de introducción (o exordio) es apto para cualquier oportunidad y se presta a cualquier tema. Ha sido empleado por grandes oradores que necesitaban unos minutos para superar el temor inicial y adquirir la fuerza oratoria. Muchos aconsejan este tipo de exordio, otros, en cambio, solicitan para cierto tipo de conferencias (universitarias, por ejemplo) el exordio directo, sin rodeos. En realidad depende de cada caso y de cada tema. (El orador lo decidirá en cada oportunidad).

(3) **Exordio Directo:** es el comienzo sin preparativos ni precauciones. Es aplicable en casos de cátedra o academia o cuando se conoce de antemano el sentimiento previo de los oyentes. (Ejemplo: fúnebre, militar, etc.).

(4) **Exordio Pomposo:** es el menos frecuente. Nació en el siglo XVII, en Francia (la de Luis XIV). Se usó para ocasiones de gran solemnidad y hoy en día, prácticamente, no se emplea más.

I. 1. 2.- **Cuerpo** (o medio) (o desarrollo):

Es el núcleo central del discurso. En él se desarrolla el tema, se dan los argumentos, se refutan las ideas y se adopta una posición. Es, en cierto sentido, la conferencia misma (aunque no se puede prescindir de la introducción ni de la conclusión).

El cuerpo tiene sus divisiones o partes, pero cada orador elegirá cuántas, cuándo y cómo hacerlas; no hay una regla fija, pero el cuerpo de un discurso debe tener: (U.O.P.T.).

(a) **Unidad:** cada idea debe tener una relación o vínculo con la otra, y todas -en conjunto- con el tema. No deben existir mezclas sin sentido. No se debe disgregar, redundar o dar detalles sobreentendidos, exageraciones, alargamientos u omisiones.

(b) **Orden:** es el **hilo** del discurso, es decir el desarrollo de la idea por su orden lógico.

(c) **Progresión:** es el avance creciente hacia el punto culminante o nudo del asunto.

(d) **Transición:** es el paso de un asunto a otro. Es muy difícil realizarlo bien y hay que hacerlo de forma que no parezca un mero cambio de palabras, sino también de pensamientos.

I. 1. 3.- **Conclusión** (o peroración) (o síntesis o final):

Es el punto más estratégico de un discurso. Al organizar la disertación, en realidad, se comienza por la síntesis. En ella, el orador expresará su opinión sobre el tema. Si el discurso se compara con un viaje, la síntesis o conclusión representa el punto de llegada. Por eso, si no se sabe a dónde se quiere ir, el arribo se torna una casualidad (nunca llegaremos).

La conclusión es la parte más difícil de un discurso y la parte más decisiva, porque según lo que se diga se arriesga todo lo dicho durante la exposición. El orador insuficiente o no preparado suele dar vueltas (espiral) sin saber cómo cerrar la conferencia o, en otros casos, anuncia con poco conocimiento de la psicología del público, que va a terminar su disertación y rompe así el encanto de la peroración. Este paso debe llegar solo, como una consecuencia lógica y necesaria del discurso. Cuando el público y el orador perciben que ya no queda nada más por decir.

Para las palabras finales -si es necesario- hay que recurrir a la **memoria pura** y recordarlas, una por una, ya que serán éstas las que permanecerán sonando por más tiempo en los oídos del auditorio, y serán las más recordadas. Incluso, estas palabras pueden corregir errores cometidos durante la disertación y también -reiteramos- arruinar un trabajo perfecto. Los mejores oradores han llevado siempre preparada su peroración.

**Reglas para una buena conclusión:**

Aunque no existe una receta fija, es recomendable para una buena conclusión, recordar lo siguiente:

- 1) Hacer una corta **recapitulación** de las ideas expuestas, o microresumen (1).
- 2) **Reformular** el punto de vista del orador en favor de la causa y soluciones sostenidas.
- 3) **No** debe ser **larga** ni amanerada o complicada (pues pierde el verdadero efecto propuesto).

---

(1) Kostoff, Oreste, "Técnicas de Transmisión de Conocimientos".

4) **No repetir** ideas accesorias o complementarias (lo que no se dijo en su momento no se puede decir en la conclusión).

5) **No anunciar** el final ("bueno...este, para terminar...").

6) **No cerrar** el discurso ("es todo...terminé...nada más"). Estimo que lo que sí está aceptado es cerrar -si la circunstancia lo exige- con un "gracias" o "muchas gracias".

## II.- FUENTES BÁSICAS

### II.1.- Enumeración y Desarrollo:

Antes de pasar a desarrollar las etapas de elaboración del discurso es preciso formularse esta pregunta: ¿en qué se basa el orador para buscar las ideas necesarias para su discurso?, o, dicho en otras palabras: ¿cuáles son las principales fuentes de información del orador?

Cuando nos referimos a los principios de la oratoria, en el capítulo II, página 50, mencionamos que las ideas se extraían de nosotros mismos (lo subjetivo) y del mundo que nos rodea (lo objetivo), por lo tanto, las principales fuentes a las que se debe recurrir, son:

- 1) **La cultura propia** (subjetivo).
- 2) **Las lecturas** (objetivo).
- 3) **La observación** (objetivo).
- 4) **La reflexión e imaginación** (subjetivo).

Sobre cada una de ellas, podemos decir lo siguiente:

1) **La cultura propia:** es mucho más que la simple acumulación de datos adquiridos o "instrucción". Se puede afirmar sin temor a error que la cultura propia es el cúmulo de experiencias, creencias, proyectos, estudios, emociones y sentimientos del orador. Aquí entran en juego también otros valores, como ser la amplitud de criterio, la comprensión, la bondad, y por supuesto, la inteligencia, pero no olvidemos que una persona puede ser muy instruida pero tener poca cultura.

2) **Las lecturas:** la lectura es una de las mejores fuentes de información. Toda sabiduría está en los libros y el hábito de la lectura es la mejor práctica intelectual, pues favorece la creación de pensamientos.

Es común que los escritores -antes de escribir- se acerquen a la literatura para encontrar información o ideas. No olvidemos que *LA LECTURA LO ENSEÑA TODO*.

**Qué conviene leer?** En primer lugar, lo que estemos en condiciones de incorporar a nuestra vida. Luego, autores de distinta posición para conocer los puntos de vista ajenos y también, y esto es muy importante, leer a los **maestros** y no perder el tiempo con segundones o tercerones.

**Uno o muchos libros?** Lo ideal sería muchos, pero hay que encontrar el justo equilibrio por dos razones: el tiempo y la asimilación (leer sin asimilar es lo mismo que nada), es decir que -aunque tengamos tiempo- no hay que leer en forma indiscriminada (leer por leer, en lugar de leer para aprender).

La lectura y el aprendizaje deben ser sistemáticos.

**Un solo autor o varios?** Uno o muy pocos puede ser peligroso, pues el lector corre el riesgo de convertirse en un esclavo del autor.

**Cómo aprovechar mejor las lecturas?** La mejor manera es tomar apuntes o hacer fichas. No hacerlo es como no leer, al menos si se está empleando esa lectura como fuente para un discurso, charla, monografía o trabajo especial.

Antoine Alabat -autor de varios tratados sobre oratoria- decía siempre que la “verdadera memoria **no** consiste en recordar, sino en tener a mano los medios para volver a encontrar” (y saber a qué libro o apunte recurrir).

También se pueden tomar notas o subrayar, preferentemente con lápiz, las páginas de los libros, aunque tal vez el sistema de fichas sea más práctico. Las fichas pueden agruparse por orden alfabético, por autores, por temas, por materias, etc. (cada orador utilizará el sistema que más prefiera o le convenga). Para ampliar un poco más este punto, aconsejo recurrir al anexo I del capítulo V, “Lectura y Comprensión”, página 137.

3) **La observación:** observar el mundo que nos rodea es otra forma de obtener información.

Sabe más cosas quien más ha sabido observar y escuchar.

En muchas materias la capacidad de observación es más importante que la misma lectura, sobre todo cuando el tema es concreto y delimitado a un lugar o asunto. Ejemplo: es probable que yo aprenda más rápido a cambiar los platinos de mi automóvil observando previamente en lugar de leer cómo hacerlo.

La capacidad de observar puede afinarse y mejorarse mediante la práctica y ayuda mucho también la comparación sistemática de una observación con otra. Al cabo de un tiempo se logrará una agudez perceptiva que, sin duda, nos extrañará y sorprenderá.

Pero para ser un buen observador hay que ser **objetivo** y la observación debe ir a lo sustancial y no a lo superficial.

También tiene especial importancia la asimilación de las experiencias u opiniones ajenas, obtenidas mediante el diálogo y la conversación. El hombre inteligente pregunta más de lo que habla, y así se convierte en un receptor rápido de sabiduría ajena. (Recordar reflexión final del capítulo I: “Yo tengo una moneda...”).

4) **La reflexión e imaginación:** luego de leer y observar se impone la propia reflexión sobre cada asunto y el empleo de nuestra imaginación para organizar esos datos y formar un conjunto coherente de ideas.

Con la imaginación le proveemos un alma a las cosas y logramos hacer interesante nuestra exposición. Víctor H. Álvarez Chávez hace un valioso cuadro sinóptico que nos enseña a **pensar**. Dice al respecto que nosotros debemos siempre:

- **observar.**

- **discernir.**

- **comparar.**

- **definir.**

- **clasificar.**

- **razonar.**

- **juzgar.**

### III. ELABORACIÓN DEL DISCURSO

#### III. 1.- Etapas:

Una vez que se conoce el tema a desarrollar, en la elaboración del discurso podemos apreciar tres etapas bien marcadas, que son: (I.C.E.).

- 1) **Invención**, o búsqueda de Ideas, o Acopio de Materiales.
- 2) **Composición**, u Organización de las Ideas o Construcción del Guión.
- 3) **Elocución**, o Expresión de las Ideas o Práctica en Alta Voz.

#### III. 1. 1.- Invención: (o búsqueda de ideas). (o acopio de materiales).

No hay un método único para esto, sino que depende de cada orador.

Expuestas las fuentes de información que necesitamos en mayor o menor escala dentro de la primera etapa de elaboración del discurso (**la invención o...**), podemos decir que a medida que nuestra cultura, las lecturas, la observación, y la reflexión e imaginación nos proveen de materiales valiosos para nuestro discurso, debemos anotarlos para no olvidarlos. Eso hay que hacerlo dentro de la primera etapa.

A dichas ideas o material es conveniente: (A.S.O.).

- 1º **ACOPIARLO**
- 2º **SELECCIONARLO**
- 3º **ORDENARLO**

1º) **ACOPIO DE MATERIALES propiamente dicho**: hay que reunir todo aquello que se considere de utilidad para la exposición: fichas, recortes de diarios, revistas, estadísticas, ejemplos, chistes, etc.; es decir, todo lo que primariamente pueda ser útil (viene a ser una suerte de zaranda gruesa).

2º) **SELECCION DEL MATERIAL**: como no todo lo acopiado se podrá utilizar en el discurso (o trabajo), ese material hay que seleccionarlo con criterio (hay que usar una "zaranda de ideas" más fina que la anterior). Tal vez lo ideal sea seleccionar lo que se refiere a las **ideas principales**.

3º) **ORDENAMIENTO DEL MATERIAL**: una vez fijadas las partes del discurso, se le incorporan los materiales seleccionados y se forma algo así como el esqueleto del discurso.

#### III. 1. 2.- Composición: (u organización de las ideas o construcción del guión).

Con todo el material acopiado, esta nueva etapa se iniciará apuntando a:(1)

a) **FIJAR la IDEA CENTRAL**: buscar **qué** se preguntará el auditorio o el objetivo concreto del mensaje.

b) **PRESENTACION de la IDEA**: elaborar la estrategia de cómo va a ser presentada al público esa idea central, es decir qué criterio voy a emplear para hacerlo.

(1) F.P.C. (Fume Poco Compañero).

c) **COMPLETAR la IDEA:** apoyar la IDEA PRINCIPAL en tres o cuatro puntos también principales y ahora agregarle la carne (o puntos e ideas secundarias) al esqueleto. Ejemplo: citas, estadísticas, anécdotas, etcétera.

### III. 1. 3.- **Elocución:** (o expresión de las ideas o práctica en alta voz y acción).

Una vez completado el guión, el discurso debe practicarse en forma oral. Cada orador tendrá su método, pero los pasos que siguen, pueden llegar a ser los más adecuados:

a) **Pronunciar** el guión en voz alta, siguiendo la secuencia planeada, hasta haber aprendido la secuencia.

b) **Repasar** mentalmente sin el guión hasta que notemos que las ideas están fijas.

c) **Repetirlo** en voz alta, sin mirar el guión.

d) **Ensayar** (preferentemente ante un espejo) teniendo en mente al auditorio, pues un buen orador no le habla *a la gente*, sino que habla *con la gente*.

Una vez ensayado (varias veces) y notado nosotros y/o personas que presenciaron el ensayo que el discurso está listo, se pasa a la **acción**, es decir que se procede a dar el discurso en el día y lugar previstos. Durante la práctica es aconsejable el uso del grabador o video.

También es importante una objetiva autocrítica y el consejo y crítica ajenos.

En este punto -elocución- nos referimos únicamente a la práctica y acción y no a la forma o método para memorizar el discurso. Ese aspecto (memorización), será visto en el próximo capítulo.

## IV. **PLAN O ESQUEMA**

### IV. 1.- **Generalidades:**

Como en toda tarea, para escribir o hablar hay que atenerse a un plan previo. El análisis de los mejores discursos de todos los tiempos permite la descomposición del texto en un *esquema*.

El esquema es precisamente el que hace que en el discurso no sobre ni falte nada y que los elementos guarden un equilibrio entre sí.

No hay un momento justo, puede hacerse incluso con la búsqueda y selección de ideas, pues una idea hallada nos permite su ubicación dentro del plan y viceversa una parte del plan o esquema nos puede decir qué idea buscar o seleccionar.

El plan debe ser completamente *flexible*, es decir, que puede tener ajustes o cambios a medida que toma cuerpo el trabajo.

Sintetizando: el plan o esquema es un esbozo aproximado de lo que tenemos que decir y no es el guión completamente elaborado. Algunos elaboran primero el plan o esquema y luego comienzan con las etapas ya indicadas (I.C.E.); otros, como se dijo, lo hacen simultáneamente. En otras palabras, se lo podría comparar también con una suerte de preguión para un trabajo televisivo o cinematográfico.



#### **IV. 2.- Requisitos:**

Un buen plan (y por supuesto también un buen guión) nos llevarán a lograr un discurso que cumpla con tres requisitos fundamentales: (U.V.M.).

- 1) Unidad: la obra debe tener un solo fin y no separarse de él.
- 2) Variedad: es el agregado de más elementos para evitar la monotonía.
- 3) Movimiento: el discurso debe marchar hacia el fin previsto.

*Un buen plan nos asegurará sistematización y orden en el discurso.*

#### **IV.- 3.- Ventajas:**

Un plan o esquema bien meditado tiene las siguientes ventajas: (P.E.G.).

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

#### **V.- APUNTES O GUÍAS**

##### **V. 1.- Recomendaciones:**

Definir los apuntes o guías sería innecesario, pero es importante recalcar que NO son aconsejables cuando se habla de pie; si se expone sentado son más tolerables, y cuando no queda más remedio que usar apuntes o guías, **no** hay que ocultarlos al público.

Los apuntes pueden ser extensos o breves, analíticos o sintéticos, con frases transcritas, etc., pero ello dependerá de cada orador.

Tienen que seguir estrictamente el **plan** de la charla. Su único fin es fijar las *ideas dominantes* (principales) y su relación y orden recíproco.

Un breve apunte o guía del discurso a la vista del público será perfectamente aceptado, mientras que un "machete" oculto o disimulado será repudiado y el auditorio perderá confianza en el orador.

#### **VI.- EL CUADERNO DE NOTAS O DE TRABAJO**

##### **VI. 1.- Su Uso:**

En dicho cuaderno el alumno pondrá su sello personal, y se utilizará como receptor de notas, refranes, proverbios, pensamientos y especialmente aquellas palabras que conviene conocer sobremanera.

Cuántas veces escuchamos algo que nos llama la atención y nos interesa (incluso cuentos humorísticos) y por no anotar la idea, nuestra habitual falta de memoria hace que eso tan valioso se pierda. En cambio, si la anotamos, pasado un tiempo podremos recurrir a esa idea o concepto y utilizarlo permanentemente. No olvidemos que los grandes pensadores no retienen todo en su cabeza, sino en sus fichas y agendas. Cuando necesitan algo, sólo tienen que recordar en qué libro o cuaderno está y extraerlo de allí. La inteligencia y la memoria son muchas veces sólo una forma del **recuerdo**.

Después de terminar el estudio de algún libro o capítulo de una obra de lectura, escriba lo que le sugiera el contenido del fragmento o su forma. Pueden ser comentarios de cualquier naturaleza, algunas reflexiones, críticas, opiniones, juicios, recuerdos, etc., que por su importancia o interés sean dignos de mención. El campo para reflexionar, opinar y meditar no tendrá otros límites ni otras restricciones que los señalados por el sentido común y por la importancia y calidad de las concepciones.

Al respecto, Otto Kampmuller, en su obra sobre metodología del aprendizaje, cita al escritor ruso Michael Soscht-Schenko sobre la importancia de la libreta de apuntes:

*“Creo que cualquiera que tenga que decir algo en su oficio debe llevar una libreta de apuntes. La mía tiene tres secciones: la primera contiene palabras, en parte, poco comunes, en parte expresiones largas, como las que emplean nuestros obreros de Leningrado en la conversación. Este es mi material; no es que me sirva para escribir mis cuentos, no; cuando escribo y la propia fuerza no me alcanza, recurro a la libreta de apuntes. Y entonces introduzco en el borrador de mi trabajo las palabras de la libreta que prestan color al asunto o refuerzan la veracidad de la descripción. La segunda sección contiene refranes, etc. La tercera, planes, ideas, temas para cuentos futuros. Todo ese material lo utilizo cuando mi propia inspiración no alcanza” (1).*

## **VII.- AYUDAS VISUALES**

### **VII. 1.- Su Empleo:**

Recurrir a nuestro sentido común nos llevará siempre por buen camino cuando tengamos que hacer uso de la palabra. Muchas veces, en nuestras charlas, debemos emplear cualquier tipo de ayuda visual (retroproyector, proyector de cine o diapositivas, videocasetera, rotafolio, pizarrón o cualquier otro elemento que debamos mostrar).

Simplemente -de manera breve- recomendaré que jamás le hablemos al público cuando estemos -de espalda a él- escribiendo o leyendo algo. Tampoco hay que dejar a la vista los elementos que hayamos traído para la exposición. Hay que exhibirlos en el momento previsto y luego ocultarlos nuevamente, pues distraen al auditorio.

Cuando se emplee los rotafolios es aconsejable dejar un pliego en blanco entre texto y texto, para evitar que el público lea lo que sigue y de esa forma no atiende al orador.

Está de más decir -pero vale la pena reiterar- la corrección ortográfica de nuestras ayudas visuales (varias veces, pues al mejor cazador se le escapa la liebre). En un curso reciente al que asistí (sobre capacitación docente) uno de los acetatos expuestos tenía más de doce errores. Obviamente que el capacitador le endilgó el problema a su secretaria. (pero no fue revisado y eso es una falla grave).

Otro de los errores más comunes que observamos cuando asistimos a charlas o conferencias es la falta de energía en los tomacorriente, cables prolongadores cortos, videos no rebobinados o diapositivas al revés. Una demora corta puede ser tolerable, pero la impaciencia del público es muy difícil de dominar. Seamos previsores.

(1) V. H. Álvarez Chávez, "Técnicas de la Comunicación Oral y la Persuasión", pág. 170.



## **ANEXOS CAPÍTULO III**



**Anexo 1:** **PLANILLA DE EVALUACIÓN GENERAL(1)**

A) **Presentación:** (si hubo): *muy buena-buena-regular-mala*. (calificación 1/10 \_\_\_\_\_)

Observaciones: (por qué):

1- **TEMA (discurso en general):** (calificación 1/10: \_\_\_\_\_) (las tres etapas promediadas)

1-a) **Introducción:** (o exordio) (calificación 1/10: \_\_\_\_\_)

\* Inicio: *atrayente-adecuado-defectuoso*

\* Respetó exigencias? *sí-no* (cuáles sí, cuáles no) (destacar algunas).

\* De qué tipo fue: *directo-indirecto-otro*

\* Extensión: *larga-adecuada-corta*

\* Pausa: *hubo-no hubo* (si hubo, fue: *perceptible-imperceptible*)

1-b) **Cuerpo:** (o medio) (calificación 1/10: \_\_\_\_\_)

\* Ideas principales: *bien expuestas (claras)-reg. expuestas(neutras)-mal expuestas (confusas)*

\* Ideas complementarias: *muchas-adecuadas-pocas*

\* Incorporó detalles: *sí-no* (de qué tipo: *ejemplos, contrastes, cifras y estadísticas, detalles, testimonios, etc.*)

\* Tuvo unidad: *sí-no-mixto*

\* Tuvo orden: *sí-no-mixto*

\* Tuvo progresión y transición: *sí-no-mixto*

\* Extensión: *larga-adecuada-corta*

1-c) **Conclusión:** (o peroración) (calificación 1/10: \_\_\_\_\_)

\* Recapituló?: *sí-no-no hizo falta*

\* Reformuló punto de vista (postura)?: *sí-no-no hizo falta*

\* Repitió ideas innecesarias: *sí-no*

\* Anunció el final?: *sí-no*

\* Cerró el discurso?: *sí-no*

\* Tuvo frase final reflexiva: *sí-no-no hizo falta* (si hubo, fue: *buena-neutra-fuera de contexto*)

\* Extensión: *larga-adecuada-corta*

1-d) **Observaciones sobre el Discurso:** (las tres etapas)

\* De qué tipo fue: *leído-memorizado-improvisado (absoluto o relativo)*

\* Extensión general: *muy corta-corta-muy larga-larga-adecuada*

\* Elaboración general: *bien preparado-conveniente-mediocre*

\* Cree que tuvo un plan o esquema?: *sí-no*

\* Fuentes recurridas: *muchas-pocas*

\* Datos o información suministrada: *precisos-poco precisos-mixto*

(1) Fotocopiar la planilla, págs. 91 y 92 y marcar o subrayar lo que corresponda en cada caso.

2.- **EL ORADOR:** (calificación 1/10: \_\_\_\_\_) (promedio de voz y acción 1/10: \_\_\_\_\_)

2-a) La Voz: (calificación 1/10: \_\_\_\_\_)

\* Volumen: *fuerte-medio-débil*

\* Timbre: *agudo-agradable-ronco-extraño*

\* Ritmo (velocidad): *conveniente- algo rápido-muy rápido-algo lento-muy lento-mixto*

\* Variación (entonación): *adecuada-mixta-monótona*

\* Lenguaje empleado (gramática): *muy buena-aceptable-regular-mala*

\* Dicción (pronunciación): *muy buena-aceptable-regular-mala*

2-b) La Acción: (calificación 1/10: \_\_\_\_\_)

\* Entusiasmo: *mucho (motivado)-normal (moderado)-ninguno (desmotivado)*

\* Prestancia: *natural-neutra-artificial*

\* Gestos: *forzados-apropiados-nulos*

\* Actitud: *nerviosa (miedo oratorio)-adecuada-desahogada*

\* Vestimenta: *adecuada-inadecuada*

3- **EL PÚBLICO:** (calificación de la reacción 1/10: \_\_\_\_\_)

3-a) Comportamiento y Aceptación:

\* Atención: *atento-medioatento-nada atento*

\* Sentimiento hacia el discurso: *positivo (confianza)- neutro- negativo (rechazo)*

\* Comentarios: *favorables-sin comentarios (neutros)-desfavorables (críticos)*

\* Comprensión: *buena-conveniente-mixta-poca*

\* Convencimiento: *convenció-quedaron dudas-no convenció*

\* Aceptación del orador: *favorable-neutra-desfavorable*

### **OBSERVACIONES GENERALES Y SUGERENCIAS**

1) Calificación general del discurso (Tema/Orador/Público) 1/10: \_\_\_\_\_

2)

3)

4)

5)

6)

7)

**Anexo 2:**

**OBSERVACIÓN**

*Dijimos en este capítulo que una de las fuentes principales en las que se basa un orador para hacer su discurso es la observación del mundo que lo rodea. También hicimos mención a la observación profunda y no superficial. Para amenizar un poco este curso sirva el siguiente ejercicio para saber si somos o no buenos observadores. ÉXITO!!!*

**PRUEBA DE CÓMO SEGUIR INSTRUCCIONES**

Nombre:.....

- 1- Lea cuidadosamente todas las instrucciones que a continuación se presentan antes de hacer cualquier cosa.
- 2- Escriba su nombre, el apellido primero, en la línea colocada en la parte superior derecha de esta hoja, después de la palabra “Nombre”.
- 3- Dibuje un círculo alrededor de la palabra “todas”, en la instrucción N° 1.
- 4- Subraye la palabra “nombre” en la instrucción N° 2.
- 5- En la instrucción N° 4 dibuje un círculo alrededor de la palabra “Subraye” y en la instrucción N° 1 tache las palabras “cualquier cosa”.
- 6- Ahora dibuje un círculo alrededor del título de esta hoja.
- 7- Dibuje un círculo en los N° 2, 3, 4, 5 y ponga una X sobre el N° 6.
- 8- En la instrucción N° 7 dibuje un círculo en los números pares y subraye los impares. Ponga un círculo alrededor del N° 4 en la instrucción N° 5.
- 9- Escriba “YO PUEDO SEGUIR INSTRUCCIONES” encima del título de esta prueba.
- 10- Subraye la frase que usted acaba de escribir.
- 11- Atención, está a punto de ingresar al momento culminante de esta prueba. Por favor, lea atentamente el ítem N° 12 y no haga ningún comentario o exclamación, simule que aún continúa escribiendo, veamos cuántas personas son observadoras y pueden seguir instrucciones.
- 12- Ya que usted ha leído las instrucciones anteriores, siga únicamente las N° 1 y 2. Omita los puntos 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10.



**Anexo 3:****OBSERVACIÓN \***

*El que sigue es un ejercicio relacionado también con nuestra capacidad de observar. Probemos. La frase pirata. Se ha introducido en un texto una frase "extraña". Se trata de descubrirla. Esto es posible porque la frase ni encaja, ni tiene sentido en ese texto, ya que destruye su cohesión; unas veces porque aporta una información contradictoria con el resto del texto y otras porque no guarda concordancia gramatical con el mismo.*

*Pero es mejor que ustedes mismos trabajen en su localización. Se trata de leer la historia de "Las hermanas gemelas y el cazador tuerto" y tratar de encontrar la frase pirata que se esconde en el relato.*

**"Las hermanas gemelas y el cazador tuerto"**

En el poblado mexicano de Oaxaca vivían hace ya cierto tiempo dos hermanas gemelas quinceañeras, y muy cerca de allí, en Chapatecas, Juanito el tuerto, un conocido cazador de la zona que había perdido el ojo derecho en un accidente, y se ganaba la vida fabricando y vendiendo los típicos sombreros mexicanos.

Una tarde, una de las hermanas dijo a su gemela:

- Recuerdas que siempre hemos querido tener un sombrero? Bien, debo ir a lo de Juanito el tuerto a buscar uno que me ha prometido.

- Yo voy con vos, dijo su hermana.

- Disculpa, pero la consigna que me ha dado Juanito, es que debo ir sola.

- ¿Sola?, ¿cuál es la razón?

- Lo ignoro, pero no alcanzo a ver dónde está el problema.

Dicho esto, la primera de ellas partió raudamente hacia Chapatecas. Como la curiosidad había picado en la primera, pensó que Juanito podría ser burlado con facilidad, decidiendo tomar por un camino más corto y llegar primero a la casa del sombrerero.

Como había caminado muy de prisa, supuso que había llegado antes que su hermana de manera que sin dar aviso ingresó a la choza de Juanito. Su sorpresa fue mayúscula al comprobar que su gemela se le había anticipado y estaba recibiendo su sombrero. La lluvia que comenzó a caer en ese momento hacía pensar en el diluvio universal.

Cuando el Tuerto vio entrar a la segunda hermana, perdió el control; "te había advertido claramente que debías venir sola", vociferó Juanito, "devuélveme el sombrero".

Temblando, pero decidida a no desprenderse de lo que por fin había obtenido, la joven partió como alma que la lleva el diablo, con su sombrero bajo el brazo. La otra, desconcertada le siguió los pasos. "No huyáis malditas tramposas", gruñía el cazador, al tiempo que emprendía una persecución dispuesto a darles un escarmiento.

Uno de los vecinos, alertado por el bullicio, se unió a la cacería. Las hermanas, que aprovechando el desconcierto inicial habían logrado poner cierta distancia entre sus perseguidores, corriendo una tras otra, tomaron por el atajo arenoso que llegaba hasta el río. La que corría detrás ponía sumo cuidado en colocar sus pies, exactamente en las huellas que dejaban los pies de su hermana en la arena seca. Eso la divertía mucho.

Cuando los perseguidores llegaron al lugar y examinaron las marcas en la arena, se originó una controversia:

-Aquí se ve solamente una huella -decía el acompañante- y tú aseguras que se trataba de dos chicas.

-Tan seguro como que te veo delante de mí, repuso el Tuerto.

-Sí, pero tú sabes, con un solo ojo....

-¡Qué pasa con mi único ojo....!

Lo cierto es que las chicas nunca fueron atrapadas y, a pesar del tiempo transcurrido, aún hoy los vecinos de la región se preguntan quién decía la verdad, si el tuerto, que a pesar de su único ojo juraba haber visto a dos muchachas, o el otro que, con sus dos ojos, aseguraba que se trataba de una sola chica, porque había visto sólo una huella.

(\*) La "frase pirata" la pueden encontrar en el anexo general III. Traten de encontrarla en el texto antes de buscar la solución.

**Anexo 4: NOTAS PARA LOS CURSOS DE FORMACIÓN DE INSTRUCTORES**

El siguiente texto, destinado a la capacitación de instructores, nos muestra una vez más la importancia de la oratoria en nuestra vida diaria. También las empresas y organismos públicos y privados valoran esto y capacitan a su personal en el uso de la palabra. Los conceptos vertidos en este trabajo aparecen desarrollados en la presente obra.

"Estas notas están destinadas a asistir a los instructores que conducen los cursos de capacitación. Muchos han tenido poca experiencia -si es que han tenido alguna- en materia de oratoria pública o conferencias, y pueden estar preguntándose si en sus pláticas "se harán comprender". Aún a los más experimentados puede agrandarles que se les recuerde aquellos pequeños puntos que hacen a una plática o bien la pueden frustrar.

El propósito principal de una plática de capacitación es proporcionar información de una manera clara y comprensible. Puede ocurrir que un material excelente sólo se comprenda en parte por no hacerse entrega del mismo en forma adecuada o debido a que podría ocurrir que el amaneramiento inconsciente del conferencista o instructor puede distraer la atención del grupo. Estas notas indican los errores más comunes, y que naturalmente hay que evitar.

PREPARE SIEMPRE SUS CHARLAS: Quizá necesite un largo tiempo para preparar su plática, conferencia o charla, o quizá sólo requiera algunos minutos. Un instructor que habla sin preparación previa y desviándose del tema, causa una mala impresión en el auditorio y hace sentir a sus oyentes que no conoce el trabajo. Prepare su plática de manera de dar una información de los hechos con el máximo de claridad, dentro del tiempo disponible; los "rellenos" no son de desear.

NO LEA SU PLÁTICA: Hable con naturalidad como si estuviera explicando algo a un amigo en una conversación privada. Un instructor que "entierra" su cabeza en el texto, es difícil de oír y pierde rápidamente la atención de sus oyentes.

USE SU VOZ: Cerciórese de que sus oyentes oigan su voz claramente, en especial los que se encuentran ubicados más lejos, o cerca de una ventana abierta. Pregúnteles al comenzar si no lo alcanzan a oír. Aún tratándose de un auditorio pequeño, quizá deba usted levantar un poco la voz, o aún más si provinieran ruidos molestos del exterior. Por regla general, debe usted permanecer de pie a no ser que se trate de un grupo muy pequeño. Pueden verlo mejor, su voz se desplaza mejor y causa, en general, mejor impresión.

HABLE HACIA SU AUDITORIO: Es un error mirar hacia una ventana, se encuentre ésta hacia la derecha o izquierda, mientras habla a sus oyentes; es desalentador para estos últimos ver a un instructor aparentemente más interesado en la vista de una ventana que en ellos mismos. Nuevamente, no hable mientras enfrenta un pizarrón o un gráfico, y está dando la espalda a su auditorio; su voz le será menos audible.

CONFIANZA: Es un gran error comenzar su charla, conferencia o curso disculpándose ante sus oyentes: "No sé realmente por qué se me ha pedido que hable" o "No sé mucho acerca de este tema" o "No soy realmente muy bueno en esta cuestión de hablar en público". Usted, por ser instructor, conoce mejor ciertos temas que su auditorio. Tiene usted la ventaja que el trabajo que ha de describir le es familiar, mientras que para la mayoría de los restantes no es común.

Es también innecesario disculparse por no ser un gran orador: los instructores son elegidos como expertos en determinados temas y no por sus facultades oratorias.

EL USO DE LAS MANOS: Evite poner sus manos frente a su boca o apoyar su cara en las palmas de sus manos. Estos son errores comunes cuando el orador está sentado, pero tales hábitos hacen difícil para el oyente escuchar con claridad.

Otro hábito común y causa de distracción, es el de jugar con un lápiz. Un buen consejo, si está sentado mientras habla, haga descansar ambos brazos sobre la mesa con sus dedos entrelazados. Indudablemente que el uso ocasional de una mano o el brazo, puede, por supuesto, ser más efectivo para dar énfasis sobre un punto importante y así animar la reunión.

FUMAR: No fume mientras habla. Ello hace más difícil oírle y también da la impresión de nerviosidad y falta de confianza.

VOCABULARIO: Evite usar términos difíciles y poco comunes, proverbios latinos y similares al dar conferencias y particularmente cuando las lleva a cabo con ingresantes. Es posible conducir una

reunión que sea clara como el cristal para graduados pero que resulte incomprensible para los nuevos empleados o para aquél personal que no tiene las ventajas de los graduados en materia de educación.

**ABREVIATURAS:** Evite usar abreviaturas a menos que esté seguro que sean familiares para su auditorio. Una combinación de letras puede serle a usted muy familiar, pero puede no tener ningún significado para algunos de los integrantes de su auditorio. Cada sección puede tener un número de tales abreviaturas que utiliza continuamente en su trabajo diario y no cabe, en realidad, presumir que ciertas letras que usted conoce muy bien por usarlas en su sección, sean igualmente familiares para otras personas. Ellas no lo son, por supuesto, especialmente en el caso de los que recién ingresan.

**TÉRMINOS TÉCNICOS:** Sea cuidadoso con el uso de términos técnicos y administrativos, particularmente si está usted hablando a los que recién ingresan. El uso indiscriminado de estos términos puede llegar a causar confusión, especialmente tratándose de nuevo personal. La idea popular que se tiene de esos términos es algo diferente a aquella que tiene el término dentro de la empresa.

**EJEMPLOS:** Cuando sea posible, cite ejemplos reales tomados de la vida diaria para ilustrar aspectos de su exposición. Si es posible, use ejemplos que puedan estar de actualidad en momentos en que conduce la reunión; ello aumenta el interés enormemente.

**SENTIDO DEL HUMOR:** Introduzca ocasionalmente algún comentario, con sentido del humor, en su reunión. Es ésta un arma muy efectiva para mantener el interés de su auditorio, pero tenga cuidado, ya que es también un arma peligrosa; los participantes no deben comenzar a pensar que usted está tratando de ser “gracioso”. Sin embargo, dos o tres hechos interesantes presentados desde un punto de vista ocurrente, puede hacer una diferencia enorme y transformar en interesante y amena una reunión tediosa.

**ESTADÍSTICAS:** No use muchas estadísticas y cifras verbalmente. Las cifras así proporcionadas no llegan a ser comprendidas y solo asombran y cansan al oyente. Si los números son necesarios, utilice el pizarrón o papeles donde figuran impresos. Es preferible exponer cifras con sentido comparativo.

**AYUDAS VISUALES:** Utilice, tanto como sea posible, el pizarrón, los gráficos o las fotografías. La Sección de Capacitación debería proporcionar toda la ayuda que fuera necesaria, si se le hace saber con anticipación, qué es lo que necesita. Es cuestión de sentido común el saber que, si se da a los participantes una información que les llegue por ojos y oídos, será más efectiva que si solamente se les hace escuchar (los psicólogos nos dicen que el 80% de los conocimientos se adquieren por la vista). Las ayudas visuales son particularmente importantes -esenciales por cierto- si se está describiendo “estructura de la empresa”. Los participantes pueden seguir su descripción mucho mejor si la misma consta en un gráfico que si se le hace sólo oralmente. Es doblemente efectivo si puede usted también mostrar fotografías u otro material gráfico para ilustrar los diversos puntos. Los gráficos deben tener consignadas letras claras y grandes que puedan ser vistas fácilmente por los integrantes del auditorio, aún los que se encuentran más lejos.

**PREGUNTAS:** Obligue a su auditorio a que formule preguntas. En algunos casos es una buena práctica el detenerse en ciertos puntos de su plática, para dar la oportunidad que se formulen preguntas; de otra manera, para el momento en que usted finalice, el oyente puede haber olvidado la pregunta que pensaba formular y se irá sin haber obtenido la información que deseaba. Cuando usted hable a un auditorio cuyos integrantes estén sentados en filas, repita cada pregunta antes de dar la respuesta, ya que una pregunta es escuchada con mayor claridad por una persona sentada delante que por aquella sentada en las últimas filas. Pueden hacerse preguntas que no estén conectadas directamente con su trabajo, para las cuales puede no haber respuestas; de ser así, diga a la clase el motivo por el cual no sabe la contestación.

**DESPERTAR INTERÉS:** Un punto muy importante, que se aplica particularmente a las reuniones en las que participan los que recién ingresan; hágales sentir que usted está realmente interesado en el trabajo cuya descripción les está haciendo. Nada por cierto puede ser más desalentador para ese personal, que el tener la impresión que el experto que les habla, está aparentemente cansado de su trabajo y que sólo lo está haciendo porque está obligado a ello. La impresión puede ser equivocada, pero el efecto queda.

**RESUMIR CONSTANTEMENTE:** Altamente beneficioso; los que entienden más rápido ratificarán plenamente lo aprendido; los más lentos, entenderán mejor posiblemente en la segunda explicación resumida (si son tímidos peor, de allí su conveniencia).

## **EL EXPOSITOR**

**LA VOZ:** Es el medio más común de comunicación y en el caso del hombre que habla en público adquiere aún mayor importancia.

a) **Volumen:** Está condicionado al lugar, tema y participantes, pero partiendo del volumen normal, es necesario provocar oscilaciones recordando no obstante, que un volumen alto deprime, y bajo produce cansancio y falta de atención. El silencio es un poderoso instrumento en oratoria: aumenta la ansiedad, puede hacer volver una atención distraída, etc.

b) **Timbre:** Varía en cada persona, pero actualmente hay avanzados estudios de otorrinolaringología que han alcanzado resultados sorprendentes por medio de la respiración, la impostación y la foniatría.

c) **Vocalización:** Es necesario pronunciar todas las palabras, sin caer en afectaciones; ha pasado el tiempo de la "voz de orador" pero no obstante, la clara vocalización mantiene toda su vigencia.

**EL VOCABULARIO:** Si nuestro deseo es que los que están escuchando entiendan, debemos desterrar de nuestro lenguaje todo ese "vocabulario difícil" que puede causar efecto, pero que es incomprensible en la mayoría de los casos.

Si no podemos suplantar ese término "difícil" o técnico porque entendemos que encierra con precisión nuestra idea, hagamos una breve explicación del mismo antes de seguir adelante. (Utilizar muchos sinónimos o explicaciones paralelas).

**LAS MULETILLAS:** Así se denomina a tantos este, hum, bueno, viste, que afean nuestra exposición y provocan falta de continuidad en la atención. Algunas de ellas llegan a formar parte de nuestra personalidad y aparecen como exteriorización de nuestra falta de agilidad mental o como sustitutos de las palabras precisas que debieron usarse, denotando lagunas de conocimientos o concepción.

**LOS TICS:** Son los gestos nerviosos de nuestra cara o de nuestro cuerpo, que provocan una marcada distracción al ofrecer otro blanco de atención distinto al que nosotros procuramos mostrar. Si lo dejamos señalado es precisamente porque son corregibles con un adecuado tratamiento y un acertado control personal.

**LAS MANOS:** Debe procurarse su utilización. Son medio ideal para "graficar" conceptos y para transmitir emoción. En la medida en que los gestos manuales sean más libres y naturales, mayor será el efecto; los ademanes chaplinescos deben ser descartados, aunque alguna vez se puede recurrir como excepción a alguna exageración para lograr contrastes. Un orador "manco" debe poseer un fuerte magnetismo personal y una gran atracción por sus conceptos para poder compensar la falta de sus manos. No cortemos pues, voluntariamente, esas poderosas auxiliares.

**LA MIRADA:** Esta debe estar dirigida hacia los que escuchan. La mirada permanente a una ventana, a una pared, al suelo, rompe el contacto entre el expositor y el oyente. Aquél deja de percibir las reacciones de éste, éste deja de interesarse en lo que está diciendo el expositor. Es frecuente olvidar a los que están más próximos a la derecha y a la izquierda del expositor o dirigirse con mayor énfasis a los que están a un costado que al otro, o a un grupo de personas o a una sola persona. La mirada debe abarcar a todo el grupo y la dirección de ella debe recorrer a todos los oyentes ("Barrer al grupo, suave y constantemente, en 180°").

**LA POSICIÓN:** En principio, de pie. Ello no impide sentarse y es más recomendable cuando el grupo adopta una posición de participación activa. En segundo lugar, es aconsejable cierta movilización que, sin llegar a marear, provoque una mayor atención, algún traslado de un lugar a otro del frente para señalar situaciones diversas, hacer indicación de gráficos colocados en lugares distintos, etc.

**OTROS RECURSOS UTILIZABLES:** No leer. Recordemos que sólo hay un porcentaje reducido de atención cuando sólo afectamos el oído dejándose de lado los otros sentidos y ese porcentaje es notablemente inferior si la palabra que nos llega es además leída. El papel elimina la mirada y el ademán; al quitarnos esos dos recursos de gran importancia, provoca la separación del expositor y el oyente. La monotonía se vuelve casi inevitable. No obstante se puede aceptar la lectura en casos especiales: oraciones fúnebres, discursos diplomáticos, donde la emoción o la gravedad de la situación nos obliga a recurrir a la palabra escrita para evitar posibles distorsiones. El vaso de agua, además de ser necesario para refrescar mucosas, es un medio que ayuda a la pausa, dando tiempo para pensar nuestro próximo concepto.

**COMODIDADES DEL SALÓN UTILIZADO PARA EL DEBATE Y OTROS DETALLES**

- 1- Asientos y mesas adecuadas y en cantidad suficiente.
- 2- Papeles y lápices para los asistentes.
- 3- Ceniceros.
- 4- Instalación eléctrica. Estado y lugar de los enchufes para el caso de proyecciones. Buena iluminación.
- 5- Los medios auxiliares previstos: pizarrón, gráficos, películas, aparato proyector, atriles, broches, papeles, etc.
- 6- Tiza, cinta adhesiva, chinchas, borradores.
- 7- Calefacción, ventilación.
- 8- Posibilidad de café o refrigerio.
- 9- Identificación de los asistentes, con indicadores en las mesas y/o en los ojales, en los casos de reuniones con participantes que no se conozcan entre sí y de número reducido.

**CLASIFICACIÓN DE LAS PREGUNTAS****I- Según su INTENCIÓN:**

- 1) **PREGUNTA GENERAL**: o pregunta *abanico*, dirigida al grupo para provocar el pensamiento y la discusión. Ejemplo: ¿Qué opinan ustedes de...? o ¿Cómo hubiesen actuado ustedes en esta situación...?
- 2) **PREGUNTA DIRECTA**: Se le formula a un individuo exclusivamente con el fin de estimular la actuación de una persona. Se utiliza también para obligar al que se salió del tema a volver al mismo. Ejemplo: Usted Sr.....¿qué opina de lo que dijo el Sr.....?
- 3) **PREGUNTA REFLEJA**: Son las que le han sido formuladas al líder, pero que éste devuelve al grupo y puede dividirse en *replanteadas* (al grupo), *devueltas* (a la persona que la formuló) y *desviadas* (a otro componente).

**II- Según su CONTENIDO:**

- 4) **PREGUNTA AMBIGUA**: Es la que tiene más de un significado. Son difíciles de comprender, de contestar, y deben evitarse siempre. Ejemplo: ¿Qué opinan ustedes de la distribución en la Argentina?, sin aclarar a qué clase de distribución se refiere.
- 5) **PREGUNTA PROVOCATIVA**: Son las que invitan, azuzan o provocan una contestación. Ejemplo: Este es un problema de su especialidad Sr.... ¿Qué nos puede decir al respecto?.
- 6) **PREGUNTA CONTROVERSIAL**: Son las que tienen varias contestaciones posibles, las cuales son más o menos discutibles. Ejemplo: Si en este momento comenzara en el salón un foco de incendio, ¿ustedes qué harían?
- 7) **PREGUNTA EQUIVOCADA**: (o falsa cita). Se hace para provocar la corrección correspondiente y el entusiasmo inherente a la sola idea de haber notado y corregido el error ajeno. Sirven igualmente para descubrir el estado de atención del grupo. (*muestreo del atenciómetro*). Ejemplo: Una enumeración par como 2, 4, 6, 7, 8, etc. ¿es más fácil de recordar que una impar?

Fuente: especial agradecimiento a Empresa Pérez Companc.

## EJERCICIOS CAPÍTULO III



### AUTOEVALUACIÓN CAPÍTULO III

- 1) ¿Cuáles son las partes del discurso? Defina brevemente cada una de ellas.
- 2) ¿Qué exigencias conoce para producir un buen exordio?
- 3) ¿Y qué prohibiciones?
- 4) ¿Cuántos tipos de exordio conoce? Hable sobre ellos.
- 5) ¿Qué requisitos debe cumplir el desarrollo de un discurso?
- 6) ¿Qué reglas conoce para hacer una buena peroración?
- 7) ¿Cuáles son las fuentes en las que se basa un orador para elaborar su discurso? Desarróllelas.
- 8) ¿Qué consejos nos da V.H. Álvarez Chávez para aprender a pensar?
- 9) ¿Cuántas y cuáles son las etapas de elaboración de un discurso?
- 10) La primera de ellas, ¿qué otras subetapas tiene?
- 11) ¿A qué apunta la segunda de las etapas de elaboración?
- 12) ¿Qué consejos le daría a alguien para proponerle un buen ensayo del discurso?
- 13) ¿Qué entiende por plan o esquema?
- 14) ¿Qué requisitos debe tener un buen plan?
- 15) ¿Cuáles son las ventajas de un plan bien meditado?
- 16) ¿De qué manera actuaría si le tocara disertar con apuntes o guías?
- 17) ¿Para qué usaría un cuaderno de trabajo?
- 18) Sin recurrir al minidiccionario (anexo general I), trate de definir los siguientes términos: *abolengo, abominable, antonomasia, diáspora, chauvinismo, consuetudinario, egregio, esbirro, lacónico, prosapia*. Construya oraciones con cuatro de ellas.
- 19) De la lista de palabras del anexo de **etimología y semántica**, escriba el significado de las siguientes raíces grecolatinas: *cida, agogus, miso, ícono, opto, sesquí, esteno, taxi, topo, trofia*. Escriba una palabra con cada raíz.
- 20) Escriba el concepto de las siguientes palabras: (mencionando las raíces de su formación).
  - piromancia
  - oligocracia
  - políglota
  - verborragia
  - isoterma
  - antípoda



## TEMARIO DEL CAPÍTULO IV

### I.- EL MIEDO ORATORIO

- I. 1.- ¿Qué es? Generalidades.
- I. 2.- Cómo Evitarlo.

### II.- MEMORIZACIÓN DEL DISCURSO

- II. 1.- Generalidades.
- II. 2.- Asociación de Ideas por Pares (lista práctica de palabras).
- II. 3.- Memorización de Números (lista).

### III.- ESTILO ORATORIO Y CUALIDADES DEL ESTILO

- III. 1.- Estilo.
- III. 2.- Cualidades del Estilo Oratorio (V-C-B-V-A-R).

### IV.- ANEXOS

- IV. 1.- Griegos, Romanos, Otros y la Memoria. (Lectura).
- IV. 2.- Listado de Presidentes Argentinos (para memorizar). (Estudio).
- IV. 3.- "Del Grito a la Palabra". (Lectura práctica).
- IV. 4.- Controversia Científica: "¿Hablaba el Hombre en la Prehistoria?". (Lectura).

### V. EJERCICIOS

- V. 1.- Autoevaluación.

### VI.- PRÁCTICAS SUGERIDAS

- VI. 1.- Lecturas. (Lectura en voz alta de diarios, revistas, libros, etc.).
- VI. 2.- Discursos. (Desarrollo de temas elegidos o impuestos en 1, 2, 3 ó 5 minutos).
- VI. 3.- Grabaciones. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).
- VI. 4.- Video. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).



## CAPÍTULO IV

### I.- EL MIEDO ORATORIO

#### I. 1.- ¿Qué es? Generalidades:

El gran enemigo del orador es el temor o miedo que paraliza e impide el uso correcto de la palabra.

Podemos definir entonces al **miedo oratorio** como la sensación negativa que tiene un orador cuando debe enfrentar al público -numeroso o escaso- que, muchas veces, se manifiesta exterior e interiormente en su persona.

En otras palabras, podemos decir también que el M.O. es un fenómeno psíquico paralizante.

Estas manifestaciones pueden ser: sequedad de boca y garganta, transpiración, movimientos torpes de brazos y piernas, dificultad en la articulación y en la voz e incluso, obnubilación de la mente.

**VENZA SUS INHIBICIONES CORPORALES HABLANDO**

Para comprender y superar este fenómeno tan frecuente en la oratoria, conviene estar advertido sobre algunos puntos importantes.

El miedo oratorio es común a casi todos los oradores, incluso en los más famosos o avezados (lo mismo le sucede al artista sobre el escenario).

Cicerón y Juvenal decían que era común que cada orador sintiera el miedo oratorio al principio de la alocución y comparaban a esa sensación con la de "tener el pie descalzo sobre un reptil".

Si el miedo no es morboso ni obsesivo éste desaparece al empezar a hablar.

Tener miedo antes de hablar y perderlo cuando se habla es la marca de un buen artista.

Sentir el miedo oratorio es también -en parte- una señal de responsabilidad y de respeto frente al auditorio.

Es importante destacar que el M.O. **no** está en relación directa con el número de oyentes o calidad del auditorio; algunos oradores no temen frente a grandes públicos, pero sienten terror ante grupos pequeños de salón. Otros oradores, en cambio, sienten todo lo contrario; es decir que cada uno deberá saber por sí mismo cuál es su caso particular.

#### REFLEXIÓN:

En cierto sentido, la timidez es un signo positivo en el ser humano, pues obedece a una especial sensibilidad del alma y muy a menudo a una intensa vida interior.

Esta condición (cierta timidez) es preferible a la inconsciente temeridad del ignorante, pues superado el temor, queda como fondo el importante cúmulo de experiencias íntimas del orador.

Hay que poner toda la voluntad y decisión posibles para evitar que el miedo natural se convierta en manía obsesiva. Esto implicaría una falta de confianza en la propia personalidad y una falta grave de la voluntad.

### **I. 2.- ¿Cómo Evitarlo:**

¿Existe algún remedio contra el temor oratorio?

Si no es obsesivo (caso para psicoterapia), hay remedio.

¿Por qué se origina el miedo oratorio?

El M.O. puede originarse por:

- 1) Un **complejo** de inferioridad (transitorio o permanente).
- 2) Una **sobreestimación** excesiva del propio **yo**, es decir, que no se tolera ni el más mínimo fracaso.
- 3) Una falta de **preparación** suficiente, o falta de *autoridad* (en cuanto a conocimiento del tema).
- 4) Por temor al **olvido** o al **ridículo**.

### **CONSEJOS:**

Dentro de las sugerencias que existen para evitar el M.O., es recomendable el consejo que dan los autores norteamericanos *Sarret* y *Foster* :

- (1) Controlar los signos exteriores de **inestabilidad emocional**.
- (2) Hacer un buen uso de las **reacciones fisiológicas** exageradas en el momento de hablar.
- (3) **Simplificar** la situación compleja de la oratoria.
- (4) **Trasladar** la **atención** que el orador se presta a sí mismo hacia los demás y sus intereses.

Los cuatro puntos enunciados, según Sarret y Foster, se pueden lograr a través de :

- (1) Elección del Tema o parte de él: elija un tema de su propia experiencia que provoque una actitud mental de apoyo (cuando no es impuesto). O -si es impuesto- use igual esa experiencia suya para entrar en materia.

(2) Preparación del discurso: es decir, dominarlo plenamente (ver preparación del discurso y práctica capítulo III, págs. 80/81).

(3) Control de la mecánica corporal: rompa la tensión mediante el relajamiento muscular. Hay que ponerse cómodos, realizar algún movimiento, como tomar un libro, acomodar papeles, escribir en el pizarrón, tomar agua, etcétera. También se puede respirar hondamente para calmar la tensión muscular y nerviosa.

(4) Desarrollo de actitudes mentales de sostén: es una solución a nivel mental que se puede lograr sintiendo:

a) Ansias por entregar o compartir: al existir un ánimo de entrega el orador se olvida de sí mismo y de su temor.

b) Ansias por combatir: si el orador enfrenta al auditorio con espíritu de lucha, tiene grandes posibilidades de atraerlo.

c) Ansias por hablar por una causa: cuando el orador habla **convencido** de su causa o principios, se torna naturalmente elocuente.

Casi todos los autores de tratados sobre oratoria comparten estas formas de vencer el miedo oratorio. Bryant y Wallace (otros autores norteamericanos), aparte de lo que dicen Sarret y Foster, agregan dos puntos más:

1) Minimizar el riesgo: hay que reconocer que hablar en público es igual que hablar con una persona o pocas. (También hay que **conocer** al público y dominar el tema, es decir tener **autoridad**).

2) Enfrentar el riesgo: hay que disipar la idea de que la única solución es la fuga o aislamiento.

## **II. MEMORIZACIÓN DEL DISCURSO**

### **II. 1.- Concepto:**

Aún cuando el orador hable sin apuntes o fichas, se supone que deberá retener fielmente en su memoria todo el plan de su disertación. Los métodos -como ya se dijo- varían de orador a orador, ya que cada persona se asegura a su manera, pero existen muchos métodos **mnemotécnicos** que facilitan la acción de recordar y cada uno adoptará el que más le convenga. Ejemplos:

# El plan puede memorizarse gráficamente en su totalidad reteniendo la imagen de su disposición y títulos.

# Otros reducen los títulos o ideas madre de cada tema a *palabras clave* y las encadenan.

# Se pueden hacer reglas con juegos de palabras o una frase absurda, como "**mate amargo luján**", para recordar los cuatro evangelistas: Mateo, Marcos, Lucas, Juan.

# Otro de los recursos mnemotécnicos consiste en representar con dibujos simbólicos cada una de las partes, de manera que el orador sólo tendrá que recordar una serie de gráficos.

Todo lo dicho y recordado de nada servirá si el orador no mantiene en su mente un orden, una necesidad y una coherencia de ideas.

Además, siempre es importante **relacionar** ideas y conceptos para un mejor dominio de la oratoria.

Los griegos tenían un método muy peculiar, por lo que aconsejo la lectura del anexo 1 de este capítulo, pág. 113/115, referida a la memoria y la oratoria.

## II. 2.- Asociación de Ideas por Pares:

Por ser un método de memorización comprobado y muy eficaz, le dedicamos un punto especial en este capítulo.

El método de Asociación de Ideas por Pares consiste en retener ideas y conceptos mediante el recuerdo de una lista determinada de palabras clave encadenadas entre sí por pares.

Siempre cada cadena deberá comenzar y culminar con el **YO** (yo mismo). En la lista adjunta -que pronto dominarán- que consta de 50 palabras, el YO deberá estar junto a la primera palabra (LIBRO) y luego junto a la última (PAN).

Una vez asociado el primer par: YO con el LIBRO (tal como si fuese una fotografía), paso al segundo par: el LIBRO junto al SOL (y desaparezo YO); luego el SOL junto al CIGARRILLO (desaparece el libro), y así sucesivamente hasta el último par: YO con el PAN (fin de la cadena).

Pero **cuidado**, en el momento de armar la imagen se debe recurrir a un elemento eminentemente **subjetivo**, es decir algo muy mío. Al ver un libro, no veo un libro cualquiera, sino lo que para mí es **libro** por excelencia, por ejemplo, mi libro de texto, un libro especial que recuerde por alguna razón, la BIBLIA, etcétera. Al ver el cigarrillo -no **un** cigarrillo indeterminado- trato de individualizarlo sobre todos los demás, es decir que me lo puedo imaginar de un metro de largo, de color verde, etcétera, exagerando su forma y color para grabarlo mejor en mi memoria.

También es fundamental retirar de cada nuevo par al elemento final del anterior: YO-LIBRO; (~~yo~~)LIBRO-SOL; (~~libro~~) SOL-CIGARRILLO; (~~sol~~) CIGARRILLO-PARRILLA...y así sucesivamente.

En síntesis, recuerdo mi libro, mi sol, mi cigarrillo, mi parrilla, mi papel, etc. . Es fundamental esto para que las imágenes queden bien grabadas y no se debiliten y se pierdan o desenganchen.

Para evitar confusiones o malas asociaciones, los pares deberán imaginarse solos, es decir sin ninguna otra mezcla de elementos alrededor. Pueden estar flotando en el espacio o sobre una superficie lisa y limpia.

También sugiero probar el método con la segunda lista (tiza, paquidermo...alfalfa, avispa); si la aprenden y son observadores podrán encontrar su gran utilidad. Aquí no puedo descubrir este secreto que está -de alguna manera- incluido en uno de los anexos de este libro.

**LISTA PRÁCTICA DE PALABRAS:**                    **Lista Nº 1**

Este listado es completamente arbitrario, pero bien pueden ser las palabras clave (o ideas) de cualquier discurso o examen o exposición.

- |                 |                |
|-----------------|----------------|
| 1) LIBRO        | 26) NAVAJA     |
| 2) SOL          | 27) MANZANA    |
| 3) CIGARRILLO   | 28) BOLSA      |
| 4) PARRILLA     | 29) PERSIANA   |
| 5) FAROL        | 30) SARTÉN     |
| 6) PAPEL        | 31) RELOJ      |
| 7) ANTENA       | 32) ANTEOJOS   |
| 8) CENIZA       | 33) BOTELLA    |
| 9) LADRILLO     | 34) GUSANO     |
| 10) NIÑO        | 35) ASA        |
| 11) PERRO       | 36) SILLA      |
| 12) CASA        | 37) VASO       |
| 13) RUTA        | 38) CAMPERA    |
| 14) CAJÓN       | 39) RADIO      |
| 15) LUCES       | 40) ESCRITORIO |
| 16) CARTULINA   | 41) LLAVE      |
| 17) RADIO       | 42) AUTO       |
| 18) PISTOLA     | 43) MANTEL     |
| 19) CARABELA    | 44) BOTELLÓN   |
| 20) MÁQUINA     | 45) MALETÍN    |
| 21) LIBRO       | 46) PULLOVER   |
| 22) CENICERO    | 47) RELOJ      |
| 23) VACA        | 48) PUERTA     |
| 24) CHAQUETILLA | 49) COCINA     |
| 25) FÓSFORO     | 50) PAN        |

Nota: En lugar de imágenes netamente mentales, también se pueden efectuar dibujos de cada par de palabras (o ideas), y luego memorizarlos.

**LISTA PRÁCTICA DE PALABRAS:**                    **Lista Nº 2**

- |                   |              |
|-------------------|--------------|
| 1) TIZA           | 26) PERA     |
| 2) PAQUIDERMO     | 27) LONA     |
| 3) MICRO          | 28) ARADO    |
| 4) SARAPIÓN       | 29) FRONDOSO |
| 5) AVELLANA       | 30) GUINDA   |
| 6) ROCA           | 31) TORTUGA  |
| 7) SELVA          | 32) HONGO    |
| 8) PELO           | 33) LEVITA   |
| 9) GUITARRA       | 34) LANA     |
| 10) BURRO         | 35) CAMPO    |
| 11) ROCAS         | 36) LASTRE   |
| 12) QUINTA        | 37) PERAS    |
| 13) ALCOHOL       | 38) SEÑORA   |
| 14) GUITARRA ROTA | 39) LUDO     |
| 15) PLAZA         | 40) SEÑORAS  |
| 16) HIPOPÓTAMO    | 41) VIDA     |
| 17) ALBA          | 42) VIOLA    |
| 18) PELUDO        | 43) GATO     |
| 19) BURRO FELIZ   | 44) BIGOTE   |
| 20) JUEZ          | 45) ALFALFA  |
| 21) HUERTO        | 46) AVISPA   |
| 22) CASTILLO      | 47) CHUPETE  |
| 23) RAZÓN         | 48) PUERTA   |
| 24) RAMA          | 49) ROSA     |
| 25) FARRA         | 50) CAMA     |
|                   | 51) DUAL     |
|                   | 52) FORD "K" |
|                   | 53) CRISTO   |

**II. 3.- Memorización de Números:**

Este método parte de la base de asociación de ideas por pares. En este caso, cada número (o dígito) del 0 al 9 tiene asignada una o más consonantes. Luego de recordar esa nueva lista o parámetro, se formarán palabras arbitrariamente en las que figuren las citadas consonantes unidas a vocales que no tienen significado numérico alguno.

Cada orador tendrá una lista de palabras propia, en la cual le asignará siempre el mismo elemento a cada número, con el fin de recordarlo siempre.

**LISTA DE DÍGITOS Y CONSONANTES:**

1 = t, d	6 = s, z, c (ce/ci)
2 = n, ñ	7 = f, j
3 = m	8 = ch, g
4 = c (ca/co/cu), k, q	9 = v, b, p
5 = l, ll	0 = r, rr

**EJEMPLO:**

a) Números de un solo dígito:

aRo (0); Té (1); aNa (2); huMo (3); oCa (4); aLa (5)

oSo (6); aJo (7); haCHa (8); uVa (9)

b) Números de dos dígitos:

TeRo (10); TiTo (11); TaNo (12); CaMa (43); etc. .

c) Números de tres, cuatro, cinco o más dígitos:

TeRo-Té (101); NeNe-CaMa (2243); TaNo-MeCHa-aLa (12385)

Siempre los números deberán ser asociados mentalmente con la referencia correspondiente (con el método de asociación de ideas por pares).

**LISTA DE CIENTO DIEZ PALABRAS:** (del 0 al 00) y (del 1 al 100).

Se muestra en la siguiente hoja. Para recordar esta lista o una propia, es necesaria la práctica permanente (solo o en grupo); de otra manera el método no será efectivo.



Primera lista: del 01 al 00 (cuidado que no es lo mismo el 01 (rata) que el 1 (té)).

01: rata	06: rosa
02: rana	07: reja
03: rama	08: riego
04: roca	09: robo
05: rulo	00: arar

Segunda lista: del 1 al 99

1: té
2: Ana
3: humo
4: oca
5: ala
6: oso
7: ajo
8: hacha
9: uva
10: toro

11: Tito
12: tano
13: dama
14: taco
15: tela
16: tiza
17: tajo
18: techo
19: tubo
20: Nora

21: ñato
22: nene
23: Nimo
24: nuca
25: Nilo
26: nuez
27: enojo
28: noche
29: nube
30: mar

31: moto
32: mono
33: mamá
34: hamaca
35: muela
36: mesa
37: mijo
38: mecha
39: mapa
40: carro

41: cohete
42: cana
43: cama
44: coco
45: cola
46: casa
47: café
48: coche
49: cabo
50: loro

51: lata
52: lana
53: lima
54: loca
55: Lalo
56: lazo
57: lija
58: leche
59: lobo
60: Sara

61: sota
62: cena
63: cima
64: saco
65: sol
66: seso
67: soja
68: sogá
69: sopa
70: faro

71: foto
72: fainá
73: fuma
74: foca
75: fila
76: foso
77: fofo
78: facha
79: fobia
80: chorro

81: chato
82: Chona
83: goma
84: Chaco
85: gol
86: choza
87: gajo
88: chocho
89: Chavo
90: barro

91: bota
92: boina
93: puma
94: vaca
95: bala
96: pozo
97: bife
98: bocha
99: bobo
100: torero

### **III. ESTILO ORATORIO Y CUALIDADES DEL ESTILO**

#### **III. 1.- Estilo:**

Para algunos el estilo “es la manera propia que cada uno tiene para expresar sus pensamientos por medio de la escritura o de la palabra”.

Para otros “es la manera que cada uno de nosotros tiene de crear expresiones para comunicar nuestro pensamiento”.

También suele decirse que el **estilo** es el alma o la esencia misma del pensamiento.

Cualquiera de las definiciones dadas al estilo es válida, pero es cierto que el estilo de cada uno de nosotros será aquél que marque nuestra personalidad; es una suerte de rótulo que llevamos o “marca de fábrica”.

#### **III. 2.- Cualidades del Estilo Oratorio:**

Si bien algunos autores las mencionan, unos más y otros menos, podemos decir que las cualidades son seis: Verdad, Claridad, Belleza, Vitalidad, Adecuación y Ritmo. (V-C-B-V-A-R).

1) Verdad: el discurso debe contener verdades y no debe estar impregnado por la mentira. Entendemos por verdad una concordancia entre lo que pensamos y lo que decimos.

El público descubre inmediatamente cuando el orador habla de algo en lo que no cree o siente; si es falaz es descubierto enseguida por sus oyentes que lo sancionan con la indiferencia al principio, y luego con el desprecio.

Un estilo que no sea verdadero fracasa y no tiene posibilidad de imponerse. Aparte de ser una cualidad del estilo, la verdad es un principio en sí mismo.

2) Claridad: este concepto se apoya en el más elemental sentido común; si nuestro pensamiento está confundido entre una caterva de palabras y frases inconexas jamás habrá comunicación.

La claridad de expresión supone una equivalente claridad de pensamiento. Además, la claridad está en relación directa con la mentalidad del auditorio (lo que puede resultar claro para un público especializado o académico no lo será para uno simple, y viceversa).

Es un error muy común el creer que un discurso está mejor hecho cuando más insólitos son los términos que se emplean. La verdadera elocuencia es clara y nítida. Hay que saber, sin embargo, que la claridad y sencillez en el hablar no es lo mismo que el habla vulgar, insípida y elemental. Hay que expresar pensamientos profundos con la mayor sencillez posible.

3) Belleza: un discurso -¿por qué no?- es también una obra de arte, y por consiguiente debe poseer belleza. Belleza, en este caso, no es la sofisticación literaria, sino que es algo que debe estar subordinado a la finalidad misma del discurso, al auditorio y al tema.

Un discurso científico -por ejemplo- será bello cuando sea claro, sobrio y bien organizado. Un sermón filosófico, en cambio, para ser bello tendrá que conmover profundamente el corazón de los oyentes.

La belleza también implica el uso de vocablos adecuados, una sintaxis correcta y una buena entonación y articulación. En materia de oratoria la belleza es muchas veces mal interpretada: muchos creen que para que un discurso sea bello debe ser pomposo, rotundo y

grandilocuente.

Para resumir el concepto de belleza dentro de la oratoria se puede decir que es el empleo equilibrado, justo y suficiente de recursos retóricos o -en otras palabras- la sobriedad dentro de la riqueza del discurso.

4) **Vitalidad**: no hay que creer que la vitalidad del discurso significa gestos desmesurados, voz alta y frases pomposas.

Para lograrla, el discurso debe ser variado, es decir, contar con multiplicidad de tonos, de frases, silencios y otros componentes. Lo contrario a esto es un discurso monocorde, siempre igual y sin sorpresas, lo que lleva al fastidio y al aburrimiento por parte del auditorio.

Esto está íntimamente ligado con el principio oratorio N° 17 "Evitar la monotonía", capítulo II, página 54.

5) **Adecuación**: es importante en retórica subir o bajar el estilo poético de acuerdo al tipo de tema, desde el lenguaje familiar al solemne. Existen frases y palabras para hablar del heroísmo, como del triunfador deportivo, como del despotismo de un tirano y de la santidad de un monje. Lo importante es dar con el tono justo que exige cada temática. No necesariamente se debe recurrir a frases hechas (tan trilladas), sino que pueden ser nuevas o recreadas.

La segunda forma de adecuación es la adaptación del estilo al auditorio. Como ya dijimos a lo largo de todo este curso, el orador -antes de hacer uso de la palabra- está exigido a recabar toda la información necesaria sobre su público (qué escala de espiritualidad tiene o bien qué cosas lo conmueven, agradan o disgustan).

Al **preparar** nuestro discurso debemos pensar continuamente en nuestro público, anticipándonos a la reacción que tendrá frente a nosotros y establecer un contacto **humano** entre él y uno mismo (el orador).

6) **Ritmo**: es el movimiento de la frase. Los períodos largos son más apropiados para determinados temas (majestuosos, por ejemplo), mientras que los cortos se adecuan mejor a los cotidianos. Los períodos largos son lentos, los cortos rápidos.

El tema apasionado exige un ritmo más acelerado y corto, el calmo, en cambio, uno más retardado.

Lo cierto es que cada orador debe imponer a su discurso el ritmo que esté de acuerdo con su personalidad, es decir, a su modo de sentir las cosas; de esa manera el ritmo será natural y grato y no artificial, que se percibe enseguida y es rechazado.

Para lograr un buen ritmo hay que evitar el balanceo que producen los períodos de igual longitud; hay que alternar frases cortas con largas y ambas con los silencios oportunos.

También debe vigilarse la unión de una palabra con otra, para evitar hiatos desagradables (encuentro de dos vocales que se pronuncian en sílabas distintas o palabras distintas; Ejemplo: "El perro horrendo"// "El "perro" Rendo"; "Dónde está el loro?"// "Dónde está el oro?", etc.).



## **ANEXOS CAPÍTULO IV**

---

---



## **Anexo 1: "GRIEGOS, ROMANOS, OTROS... Y LA MEMORIA"**

### ***"El templo de la memoria"***

Hasta antes de que se inventara la imprenta -hecho ocurrido hace cinco siglos- todos los conocimientos se transmitían únicamente por vía oral.

Durante miles de años, el cofre que encerró todo ese cúmulo de saber comunicado de hombre a hombre fue la memoria personal.

Para nuestros ancestros griegos y romanos eso constituyó un arte y afirmaron que, como tal, podía cultivarse.

Ese arte mnemotécnico fue llevado casi al apogeo con los romanos y el conspicuo Quintiliano lo comparaba con la arquitectura. Al respecto, dijo en cierta oportunidad: "Pensad en un gran edificio y recorred todas las habitaciones guardando todos los adornos y muebles en la imaginación. Luego dad a cada idea a recordar una imagen, y a medida que recorréis nuevamente el edificio, depositad cada imagen ordenadamente en la imaginación. Por ejemplo, si depositáis una lanza en la sala de estar y un ancla en el comedor, después recordaréis que debéis primero hablar de la guerra, luego de la marina" *y luego de todos los demás temas e ideas que afloren sucesivamente gracias a las imágenes de los muebles y adornos* (1). Cualquier orador actual que quiera emplear esta técnica puede hacerlo, pues el método conserva su vigencia hasta nuestros días. Y no sólo es válido, sino también efectivo.

La historia hace referencia de eximias personalidades que cultivaron su memoria hasta un punto tal que nosotros -hombres corrientes de hoy que no tenemos ese hábito- lo consideramos extrahumano o sobrenatural. Nada de eso, también podemos hacerlo si nos lo proponemos. Séneca, otro ejemplo, impresionaba a su auditorio solicitando a nada menos que doscientos de sus alumnos para que le recitaran un verso. Después él los repetía en orden inverso, es decir del último al primero. Algo asombroso pero posible. Santo Tomás de Aquino tenía registrado en su aceitada memoria todo lo que había leído.

En la época de Gutenberg (Siglo XVI) existía ya un libro que hablaba sobre los lugares donde depositar las imágenes y decía que lo mejor era guardarlas en una catedral o templo vacío. Esta obra sugería hacer un par de recorridas mentales por la iglesia vacía para memorizar bien los sitios en donde se podían poner luego las imágenes de la memoria.

Es un axioma que la buena memoria fue una facultad que poseyeron los mejores oradores de todos los tiempos.

Ya en nuestra edad contemporánea podemos citar a Winston Churchill como abanderado de los oradores modernos. Un escritor sudafricano expresó cierta vez que "Churchill fue quizás el mayor orador en inglés de toda la historia del idioma".

Hitler mismo consiguió imantar al pueblo alemán con sus dotes oratorias detrás de un proyecto sin dudas mesiánico. También Martin Luther King fue un ilustre orador.

La buena memoria es una condición necesaria para la gran elocuencia, pero también son importantes, como lo mencionamos a lo largo de esta obra, el criterio lógico del que habla y una buena dosis de emoción en sus palabras con las que expresa sus miedos y esperanzas, especialmente éstas últimas. Las grandes ideas, trabajadas sistemáticamente por todos los

---

(1) *La itálica es del autor.*

filósofos de la humanidad -cualquiera fuese su ideología- son las que le dan fuerza al discurso público. Pensamientos referidos al amor, al odio, a la vida, a la muerte, la libertad, la patria, la justicia, la gloria y muchos otros han sido tema de los mayores discursos que se puedan recordar.

No busquemos palabras difíciles para referirnos a esos juicios, hagámoslo con términos simples y cotidianos que son mucho más elocuentes. Palabras sencillas para grandes ideas es la mejor fórmula para llegar al corazón de un auditorio.

### **Oradores argentinos**

Desde la redacción de la constitución hasta principios del presente siglo, nuestro país fue pródigo en talentos oratorios. Desde Juan B. Justo hasta Alfredo Palacios, incluyendo a Lisandro de la Torre y Avellaneda hay una gran gama de políticos que cultivaron el arte de la palabra y sería tal vez riesgoso tratar de mencionar a algunos por temor a dejar de lado a otros que también contaron con ese don que, como ya dijo Quintiliano y lo reafirmamos en este libro, no siempre es innato, sino que se puede adquirir con la práctica.

Ya en la segunda mitad de esta centuria, sería necio no reconocer el poder oratorio de Juan D. Perón y hasta del mismo Raúl Alfonsín, cuya campaña a la presidencia la fundamentó en sus dones de gran orador. Aún nuestros egregios oradores basaron su elocuencia en una memoria prodigiosa, como lo hicieron los griegos y los romanos.

### **Algunas frases célebres**

*"Es provechoso traer a la memoria estas cosas... Que tenemos una República que no sigue las leyes de las otras ciudades vecinas sino que da leyes y ejemplos a otros. Y nuestro gobierno se llama Democracia, porque no pertenece ni está en pocos sino en muchos..."*

*"Podemos admirar nuestra ciudad porque viviendo en riqueza usamos la templanza, pero soportamos la pobreza sin mostrarnos tristes y abatidos. Ninguno tiene vergüenza de confesar su pobreza de palabra, pero tiénela muy grande de no huir de ella por obra. Y tiene el mismo cuidado de las cosas de la República que tocan al bien común de todos, como de las suyas propias"*

*(Pericles: Oración por los atenienses muertos en Potidea)*

*"Márchate, pues, Catilina, para bien de la República. Y tú, Júpiter, guardador de Roma y de su Imperio, alejarás a éste y a sus cómplices de las aras, de las casas y murallas, librarás de sus atentados la vida y los bienes de los ciudadanos; y a estos perseguidores de hombres honrados, enemigos de la patria, ladrones de Italia, unidos para maldades en secta criminal, vivos o muertos condenarás a suplicios eternos"*

*(Cicerón: Primera Catilinaria)*



*"Nosotros, los que vivimos, tenemos la obligación sagrada de continuar y terminar la obra que comenzaron los que aquí sucumbieron. Ahora nos corresponde a nosotros dedicarnos por entero a la gran empresa que todavía está inconclusa, para que seamos dignos de los venerados muertos, para que tomemos de ellos la misma devoción de la causa por la que dieron la suprema prueba de afecto, para demostrar que no entregaron en vano sus vidas, que nuestra nación, colocada bajo el amparo de Dios, conocerá siempre la libertad tras este nuevo bautismo de sangre, y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo, jamás desaparezca de la Tierra".*

*(Abraham Lincoln: Oración de Gettysburg)*

*"No tengo nada que ofrecer más que sangre, trabajo, sudor y lágrimas...". "Defenderemos nuestra isla, cueste lo que cueste; lucharemos en las playas, lucharemos en los lugares de desembarco, lucharemos en los campos y en las calles, lucharemos en las colinas. No nos rendiremos jamás".*

*(Winston Churchill: Discursos de guerra)*

### **Citas Breves**

*"Elige la mejor manera de vivir; la costumbre te la hará agradable"*

*(Pitágoras, 582-500 a de C., filósofo y matemático griego).*

*"Un ejército de ciervos dirigido por un león es mucho más temible que un ejército de leones mandado por un ciervo"*

*(Plutarco, 50-125, escritor griego).*

*"La obra maestra es una variedad del milagro"*

*(Victor Hugo, 1802-1885, escritor francés).*

*"El realista sabe lo que quiere, el idealista quiere lo que sabe"*

*(Anónimo).*

*"Únicamente los peces muertos nadan con la corriente"*

*(Anónimo).*

*"La persona que no comete nunca una tontería, nunca hará nada interesante"*

*(Proverbio inglés).*

*"Nadie tan aficionado a secretos como aquél que no hace intención de guardarlos"*

*(Charles Caleb Colton, 1780-1832, escritor británico).*

*"Uno puede defenderse contra los ataques, contra el elogio está indefenso"*

*(Sigmund Freud, 1856-1939, neurólogo y psicoanalista austriaco).*

*"He aprendido que una vida no vale nada, pero también que nada vale una vida"*

*(André Malraux, 1901-1976, escritor y político francés).*

*"El que confió sus secretos a otro, hizose esclavo de él"*

*(Baltasar Gracián, 1601-1658, escritor español).*

**Anexo 2: Listado de Presidentes Argentinos Post Constitucionales: 1854/2008**

1	1854-60	Justo José de Urquiza (1)
2	1860-61	Santiago Derqui (2)
3	1861-68	Bartolomé Mitre (3)
4	1868-74	Domingo F. Sarmiento
5	1874-80	Nicolás Avellaneda
6	1880-86	Julio Argentino Roca
7	1886-90	Miguel Juárez Celman
8	1890-92	Carlos Pellegrini (*)
9	1892-95	Luis Sáenz Peña
10	1895-98	José E. Uriburu (*)
11	1898-04	Julio Argentino Roca
12	1904-06	Manuel Quintana
13	1906-10	José Figueroa Alcorta (*)
14	1910-14	Roque Sáenz Peña
15	1914-16	Victorino de la Plaza (*)
16	1916-22	Hipólito Yrigoyen
17	1922-28	Marcelo T. de Alvear
18	1928-30	Hipólito Yrigoyen
19	1930-32	José Félix Uriburu
20	1932-38	Agustín P. Justo
21	1938-42	Roberto M. Ortiz
22	1942-43	Ramón S. Castillo (*)
23	1943-43	Arturo Rawson
24	1943-44	Pedro P. Ramírez
25	1944-46	Edelmiro J. Farrell
26	1946-55	Juan Domingo Perón
27	1955-55	Eduardo Lonardi
28	1955-58	Pedro E. Aramburu
29	1958-62	Arturo Frondizi
30	1962-63	José María Guido
31	1963-66	Arturo Umberto Illia
32	1966-70	Juan Carlos Onganía
33	1970-71	Roberto Marcelo Levingston
34	1971-73	Alejandro Lanusse
35	1973-73	Héctor J. Cámpora
36	1973-73	Raúl A. Lastiri
37	1973-74	Juan Domingo Perón
38	1974-75	M. Estela Martínez de Perón (*)
38	1975-75	Italo Lúder
40	1975-76	M. Estela Martínez de Perón
41	1976-80	Jorge Rafael Videla
42	1980-81	Roberto Viola
43	1981-82	Leopoldo Fortunato Galtieri
44	1982-83	Reynaldo Bignone
45	1983-89	Raúl Ricardo Alfonsín
46	1989-99	Carlos Saúl Menem (2 períodos)
47	1999-01	Fernando De La Rúa
48/49/50	2001-01	R. Puerta/A.R. Saá/E. Caamaño
51	2002-03	Eduardo Duhalde
52	2004-07	Néstor Kirchner

Referencias

(1) Urquiza fue de 1852 a 1854 Director Provisorio de la Confederación, y de 1854 a 1860 Presidente Constitucional de la Confederación.

(2) Derqui fue Presidente Constitucional de la Confederación.

(3) Mitre fue de 1861 a 1862 Encargado provisional del Poder Ejecutivo Nacional, y de 1862 a 1868 Presidente de la Nación.

(\*) Vicepresidente, asumió la presidencia.

**Anexo 3:****Lectura Ejercicio**

Le proponemos que lea con atención el texto que sigue.

Su autor es Víctor Brunak, científico soviético que se ha dedicado a estudiar el origen del lenguaje. Una vez leído con atención, podremos pasar a la página siguiente y hacer el ejercicio que allí figura que nos permitirá evaluar -de alguna manera- nuestra capacidad de comprensión. Aconsejo leer antes el anexo 1 del capítulo V, pág. 141. ("Lectura y Comprensión").

**"DEL GRITO A LA PALABRA"**

*El origen del lenguaje es una cuestión que ha intrigado a los pensadores y científicos a través de los siglos. Se trata, en efecto, del rasgo fundamental que diferencia al hombre de los animales.*

*En torno a él se han formulado numerosas hipótesis. Ya en la Grecia antigua se creía que las primeras palabras fueron onomatopeyas, es decir, imitaciones de los sonidos con los cuales el hombre prehistórico acompañaba sus diversas actividades. Se ha pensado también que la palabra surgió de expresiones inarticuladas del temor, alarma, alegría, etcétera.*

*Sin embargo, ninguna de estas hipótesis permite explicar cómo esas exclamaciones o expresiones onomatopéyicas llegaron a constituir sílabas y palabras articuladas, ni cuáles son los factores que condujeron de modo inevitable al desarrollo de la actividad mental y, por consiguiente, al lenguaje que tan íntimamente relacionado está con ella.*

(...)

*Los órganos del habla pueden producir un gran número de sonidos pero en cada lengua no se emplean sino unos treinta "fonemas", es decir los elementos que poseen una función característica: la de distinguir los diversos sentidos. En cambio, hay centenares de combinaciones de fonemas, esto es, de sílabas y muchos millares de combinaciones de sílabas.*

*El hombre actual puede pronunciar en un minuto centenares de sílabas y cada una de ellas requiere una operación distinta de las cuerdas vocales, una dirección diferente de la expulsión del aire de los pulmones y diversas posiciones de la lengua y de la cavidad bucal, y todo este sistema de articulación se modifica en una fracción de segundo. Tanto la movilidad de los órganos del habla como la facultad de relacionar conceptos son el resultado de un largo proceso de evolución.*

*Las primeras palabras, que eran pocas y fundamentalmente monosilábicas, expresaban los hechos principales de la vida prehistórica, en particular los relativos a la recolección y a la caza, y tal vez algunas representaciones dotadas de un sentido mágico. Las nuevas palabras se iban formando por la repetición o la trasposición de sílabas o gracias a un cambio en la entonación de los sonidos. Creadas por uno o varios individuos mejor dotados desde el punto de vista intelectual, posteriormente fueron aceptadas por el grupo en la medida en que respondían a sus necesidades. Luego eran modificadas por el uso diario.*

*Un progreso sustancial tuvo lugar hacia fines de la Edad de Piedra, durante el último período glacial, cuando aparecieron los neanderthalenses más evolucionados, primeros antecesores del Homo sapiens actual, hace unos 50.000 ó 30.000 años.(???)*

*En cuanto a su técnica, su economía y sus artes, los hombres del último período glacial de Europa alcanzaron un nivel que no es inferior al de ciertas poblaciones actuales que viven de la caza y la recolección. No hay duda ninguna de que eran capaces de formar combinaciones dobles de conceptos de palabras (que relacionaban la acción con el objeto de la acción), lo que quiere decir que dominaban ya el lenguaje articulado.*

*Con ellos termina la historia de los orígenes del lenguaje como rasgo diferencial del hombre. En las épocas siguientes se elaboraron los diversos sistemas de expresión hablada, las lenguas, con el léxico y la estructura fonética y gramatical propios de cada una de ellas. La historia, la arqueología, y la lingüística parecen mostrar que la aparición de los sistemas lingüísticos tuvo lugar a comienzos de la Edad de los Metales (hace unos 6.000 ó 9.000 años), en tanto que la formación de muchas lenguas contemporáneas data de tiempos relativamente modernos.*

Fuente: **El Correo de la Unesco, mayo-junio, 1986.** (Ver práctica al dorso).

Las preguntas siguientes están referidas al texto anterior de Víctor Brunak. Contéstelas -recurriendo a su memoria- sin volver a él y luego efectúe la comprobación.

- 1) *¿Qué rasgo fundamental diferencia al hombre de los animales?*
- 2) *Enumere alguna de las hipótesis formuladas en torno a la génesis del lenguaje.*
- 3) *¿Qué explican esas hipótesis?*
- 4) *¿Con aproximadamente cuántos fonemas están formadas las palabras de las distintas lenguas?*
- 5) *Enumere los órganos que intervienen en la articulación de los sonidos.*
- 6) *Víctor Brunak dice que las palabras de nuestros antepasados expresaban algo en especial, ¿qué era?*
- 7) *¿Cuándo suponen los estudiosos que el hombre comenzó a dominar ya el lenguaje?*
- 8) *¿Las lenguas actuales se formaron en la prehistoria?*

**Una vez contestadas puede hacer la comprobación.**

**Anexo 4:**

**CONTROVERSIA CIENTÍFICA**

Hay una estrecha relación entre la lectura anterior ("Del Grito a la Palabra") y el artículo que sigue; esa -y su vinculación con la materia- son precisamente las razones por las cuales lo incluyo en este anexo.

**"¿Hablaba el hombre de la prehistoria?"**

El interrogante de que el lenguaje articulado sea una característica propia del hombre moderno o haya podido pertenecer también a los hombres prehistóricos, continúa siendo un tema de debate para los especialistas en la materia.

La dificultad para realizar estudios anatómicos de la zona del cuello luego de la desaparición de los músculos y los cartílagos de la laringe -el órgano de la fonación que forma parte del sistema de conducción aérea del aparato respiratorio- impedían hasta el momento, la elaboración de una respuesta certera.

Sin embargo, según se señala en un artículo publicado por la revista de divulgación científica "La Recherche", un equipo internacional de paleoantropólogos, acaba de anunciar que los humanos que habitaron la tierra durante el período paleolítico, en la era cuaternaria, podrían haber poseído una laringe casi idéntica a la del hombre de nuestra época y, consecuentemente, habrían estado dotados de bases morfológicas capaces de otorgarles la posibilidad de alcanzar el lenguaje articulado.

Los científicos, pertenecientes a las Universidades de Bordeaux (Francia), Tel Aviv (Israel) y Moorehead (Estados Unidos), realizaron esta afirmación respaldados en los estudios que efectuaron en el hioides, un hueso corto e impar situado en la parte media y anterior del cuello, entre la base de la lengua y la laringe, proveniente del esqueleto de un Neanderthalense de unos 60.000 años de antigüedad, descubierto en la gruta de Kebara, en el Monte Carmelo, de Israel. Antropológicamente, el nombre proviene de Neanderthal y representa a la especie humana extinguida hace unos 50.000 años. Su nombre proviene del hallazgo de un cráneo y otras piezas óseas realizado a mediados del siglo pasado en el valle del río Neanderthal, cercano a Dusseldorf, Alemania.

Estudios y comparaciones posteriores permitieron establecer que el hombre de Neanderthal era de baja estatura -alrededor de 1,60 m.- poseía grandes protuberancias superciliares, mandíbula muy desarrollada y una gran musculatura. Su aspecto era simiesco, pues caminaba inclinado hacia adelante, en una posición que no llegaba a ser completamente erecta.

Ahora, los datos obtenidos a través de las investigaciones encaradas por este equipo de científicos de diferentes nacionalidades, parece demostrar que tanto el tamaño como la forma del hueso hioides correspondiente al último de los hombres de Neanderthal encontrados, son casi idénticos a los del hioides del homo sapiens, el hombre de la actualidad.

Los investigadores consideran que resulta poco probable que el órgano de la fonación haya sufrido grandes variaciones desde el paleolítico medio, y sugieren que los hombres de la edad de piedra pudieron haber accedido al don del lenguaje articulado.

*Fuente: El Diario del Neuquén, 15 de febrero de 1991.*



## EJERCICIOS CAPÍTULO IV





### AUTOEVALUACIÓN CAPÍTULO IV

- 1) ¿Qué entiende por miedo oratorio?
- 2) ¿El miedo oratorio es directamente proporcional a la cantidad de oyentes? **SÍ - NO**
- 3) ¿Hay formas de evitar el miedo oratorio? **SÍ - NO**
- 4) Según Sarret y Foster, ¿cómo se puede evitar?
- 5) ¿A través de qué haría lo antedicho?
- 6) Bryant y Wallace dan otros dos consejos para vencer el miedo oratorio, ¿cuáles son?
- 7) ¿Qué recursos mnemotécnicos sugeriría para memorizar un discurso o conferencia?
- 8) Explique detalladamente el método de asociación de ideas por pares.
- 9) Trate de repetir la primera lista de cincuenta palabras de arriba hacia abajo y viceversa.
- 10) Haga lo mismo con la segunda. (*tiza...avispa*).
- 11) Explique el método de memorización de números.
- 12) Forme palabras con los siguientes números: 1, 5, 05, 06, 11, 20, 36, 45, 57, 69, 72, 83, 90.
- 13) Decodifique en números las siguientes palabras: *ajo, nena, tito, Nora, vaso, casa, tero, nube, hacha, mate, tela, cama*.
- 14) ¿Qué entiende por estilo oratorio?
- 15) Enumere las cualidades del estilo oratorio.
- 16) ¿Qué es un hiato?
- 17) Sin recurrir al minidiccionario (anexo general I), trate de definir las siguientes palabras: *acucia, acuidad, allende, antinomia, vituperar, xenofobia, sofisma, sibarita, simbiosis, misógino*. Construya oraciones con cuatro de ellas.
- 18) De la lista de palabras del anexo **etimología y semántica**, escriba el significado de las siguientes raíces grecolatinas: *mega, peda, tetra, logo, meta, para, nauta, noso, clini, odo*. Escriba una palabra con cada raíz.
- 19) Escriba el concepto de las siguientes palabras: (mencionando las raíces de su formación).
  - sinfonía
  - coprofagia
  - hemisferio
  - litografía
  - poliandria
  - misántropo



## TEMARIO DEL CAPÍTULO V

### I.- EL ORADOR

- I. 1.- La Voz: Generalidades, Cualidades, Pausas.
- I. 2.- La Acción: Importancia, Cuidados, Comportamiento y Fisonomía.

### II. EL PÚBLICO

- II. 1.- Generalidades.
- II. 2.- Psicología del Auditorio.
- II. 3.- La Multitud o Masa.
- II. 4.- El Público Reducido.
- II. 5.- Reflexión.

### III.- ANEXOS

- III. 1.- Lectura y Comprensión. (Estudio y Práctica).
- III. 2.- Oratoria Individual y Deliberativa. (Lectura).

### IV.- EJERCICIOS

- IV. 1.- Autoevaluación.

### V.- PRÁCTICAS SUGERIDAS

- V. 1.- Lecturas. (Lectura en voz alta de diarios, revistas, libros, etc.).
- V. 2.- Discursos. (Desarrollo de temas elegidos o impuestos en 1, 2, 3 ó 5 minutos).
- V. 3.- Grabaciones. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).
- V. 4.- Video. (Crítica colectiva y autocrítica de lecturas y discursos).



## CAPÍTULO V

### **I. EL ORADOR**

Es otro de los elementos fundamentales de la oratoria (T.O.P.). Es obviamente quien habla y lo hace exclusivamente a través de la **voz** y la **acción**. Veamos esos conceptos que forman parte del orador.

#### **I. 1.- La Voz: Generalidades:**

La voz tiene especial importancia en la oratoria, ya que es la herramienta que tiene el orador para llegar a su público y establecer con él una buena comunicación.

Una buena voz facilita su misión y le da un apoyo firme. Por lo general -dice LOPRETE- se descuida este aspecto de la expresión oral y eso disminuye, obviamente, el interés de la conversación o exposición.

Es importante saber que básicamente uno trae su voz desde el nacimiento mismo, pero la calidad vocal puede ser perfeccionada y algunos defectos innatos pueden ser corregidos y aprovechadas las virtudes.

Muchas veces, sin necesidad de especialistas, uno mismo puede mejorar su voz mediante buenas técnicas de respiración y la práctica constante, corrigiendo de esa manera los errores básicos que son de forma y no de fondo.

#### **I. 1. 1.- Cualidades de una buena voz:**

Si la persona debe utilizar su voz para realizar exposiciones o discursos, o bien para dirigirse continuamente a sus semejantes, deberá contar con una voz que reúna ciertas cualidades. Las más importantes que podemos mencionar son: impostación, calidad, alcance, intensidad, claridad, pureza, resistencia y flexibilidad. (I.C.A.I.C.P.R.F.).

1) **Impostación**: tomaremos este término como la colocación correcta de la voz del orador. Cuando **no** hay impostación se habla con esfuerzo y se producen trastornos que se deben evitar.

Hablar con la voz impostada es hacerlo sin esfuerzo, con naturalidad, aprovechando al máximo nuestro aparato de fonación. La voz debe ser apoyada en la base de la caja torácica, respirando de manera que el aire salga con libertad.

2) **Calidad**: una buena voz es -evidentemente- un don de la naturaleza. Existen voces que suenan agradables y otras no; una voz desagradable puede corregirse mediante ejercicios y educación. Una voz de buena calidad estética produce efectos cautivadores sobre el auditorio. Esta cualidad, la calidad, se refiere al sonido estético que tiene la voz del orador.

3) **Alcance**: quien use de la palabra debe estar en condiciones de hablar a cualquier distancia y por lo tanto debe poder superar las contingencias de una sala demasiado grande, de los actos al aire libre o la ausencia de amplificadores.

El alcance de la voz no es lo mismo que la sonoridad o la fuerza, ya que hay voces fuertes que no llegan lejos, mientras que las hay débiles que lo consiguen.

Es indudable que la acústica del salón tiene gran importancia cuando falta el micrófono, pero en ausencia de condiciones favorables, es una necesidad para el orador hacer

llegar su voz hasta la última fila del público.

En las salas pequeñas debe hablarse con poca voz, pero sin apagarla; en las salas grandes, en cambio, se debe hablar fuerte, pero sin gritar.

4) Intensidad: es la fuerza con que se habla y está en relación directa con el alcance. La voz debe emitirse siempre con intensidad, pero sin gritar. Nunca debe vociferarse ni hablar tan bajo que no se escuche; además la intensidad debe variarse para evitar la monotonía. Los buenos discursos no empiezan nunca con mucha intensidad, es conveniente empezar con voz algo baja y mantenerla así durante unos minutos para concitar la atención del público. La intensidad también está directamente relacionada con los pensamientos que se exponen. Un buen orador debe conocer la sala, si es posible, antes de comenzar su discurso para no fallar con la intensidad.

5) Claridad: una buena voz debe ser perfectamente perceptible. Deben escucharse todas y cada una de las palabras de un discurso y esto requiere que se articulen perfectamente todos los sonidos, marcando las diferencias naturales que existen entre ellos, para evitar confusiones. Todo esto deberá hacerse con total naturalidad, ya que el público rechaza la artificialidad. Al decir cada una de las palabras, es obvio que también deben pronunciarse todas y cada una de las letras de cada palabra, especialmente las "S", como ya mencionamos en otro capítulo.

6) Pureza: como la intensidad tiene relación directa con el alcance, la pureza la tiene con la claridad. Una buena voz debe ser pura, es decir, que hay que evitar o corregir el mayor número de vicios posible producidos generalmente por defectos del aparato vocal o fallas de articulación y fonación. Esos vicios son: la gangosidad, el tartamudeo, la nasalización, el jadeo, el bisbiseo, el hablar sibilante y el tartajeo. Tampoco deben existir el *ceceo*, el *seseo*, y el *sigmatismo* (1).

7) Resistencia: la resistencia junto con la duración son condiciones importantes para todo orador. Sin una voz durable y resistente el orador no podrá realizar los esfuerzos necesarios para poder hablar durante largo tiempo. Las voces mal colocadas se fatigan y agotan, por lo tanto, es necesario nombrar una vital cualidad a la que hay que recurrir: la impostación.

8) Flexibilidad: es la capacidad que debe tener el orador para variar el tono, la intensidad, el alcance, la entonación y las pausas, para darle a su discurso un sello variable y atrayente. Una voz monótona, siempre igual y sin modificaciones no es compatible con una buena oratoria, pues fastidia la atención del público y provoca desinterés. Esto también tiene relación directa con lo visto en la página 58, "*Evitar la monotonía*" y en la 113, "*Vitalidad*". Si en mi discurso no soy monótono, de hecho soy vital y por ende mis palabras tendrán la flexibilidad necesaria para no aburrir a mi auditorio.

#### I. 1. 2.- Las Pausas y Silencios:

En un escrito, las pausas se anuncian con los signos de puntuación y en el discurso oral, por la duración relativa del silencio.

En el discurso leído u oral, las pausas se hacen normalmente en mayor número que los signos escritos. Aquí se debe aprovechar en todos los casos para aspirar aire. Las pausas se emplean para separar los grupos lógicos de ideas de un párrafo, para anticipar palabras, frases o ideas que deseamos destacar, y para meditar lo que se va a decir a continuación. Es conveniente que el oyente no note esta estrategia, es decir, que no hay que exagerar la nota. También son utilizadas en reemplazo de los tan molestos "bastoncillos". Mientras no se exagere la nota, es preferible un silencio antes que un "este...", etcétera.

---

(1) Las definiciones de esos términos, figuran al final de este capítulo, página 137

## I. 2.- La Acción: Importancia:

La acción es muy importante en oratoria, porque no sólo con la palabra se le habla al auditorio.

Los antiguos la llamaban el "discurso del cuerpo" (1). La pieza oratoria no es sólo la conjunción de palabras expresadas, sino que es también la **voz** con que ellas se pronuncian, la **acción** de todo el cuerpo y -principalmente- los gestos del rostro.

La acción va de la mano de las palabras y las destaca y torna comprensibles. Apunta directamente a los sentidos y fortalece la comunicación. Muchas veces, un gesto vale más que varias palabras.

Quien no emplee adecuadamente los ademanes, o los utilice fuera de tiempo, empaña su discurso; y en algunos casos excesivos, esos yerros la arruinan totalmente; un orador que se mueve como una fiera enjaulada en el escenario o un conferencista inmóvil como un mármol, se expone al ridículo y al rechazo del público.

Los movimientos adecuados y oportunos marcan la personalidad del disertante.

### I. 2. 1.- Cuidados (acerca de la acción):

Es cierto que se debe hablar con todo el cuerpo, pero debe hacerse de una manera moderada. Los gestos y movimientos deben dar una impresión favorable sobre el cuerpo y alma, de naturalidad y facilidad, y revelar un tono muscular libre y espontáneo.

Pero cuidado, los movimientos no deben ser previstos con anterioridad a tal extremo que el orador se convierta en una marioneta o robot, con movimientos duros, estáticos y rápidos.

Una excesiva preparación en este aspecto le quita espontaneidad al orador y distrae su atención. Hay que evitar, entonces, el nerviosismo derivado de esta concentración en los movimientos para que la acción no resulte automática ni mecánica.

### I. 2. 2.- Comportamiento:

El comportamiento del orador tiene sus normas. El público empieza a juzgar por su actitud inicial, aún antes de que éste haga uso de la palabra.

Es necesario tener, en primer lugar, serenidad y distinción. Como ya se dijo, el movimiento nervioso es negativo, así como también lo son la inmovilidad y dureza del cuerpo.

Pero el porte no debe denotar arrogancia bajo ningún concepto, ni petulancia, provocación o desafío y ni siquiera menosprecio, indiferencia o falsa solemnidad. El orador está obligado a demostrar cortesía, interés y sinceridad. Su mirada debe ser directa, sin evadirse de la gente ni seguirla con dureza.

#### a) Hablar de pie:

Si se habla en esa posición, el cuerpo debe mantenerse erguido, naturalmente, mostrando una perspectiva de cierta asimetría, es decir, con el pie derecho un poco adelantado con respecto al izquierdo (o viceversa) Esta actitud facilita el desplazamiento y permite además

---

(1) Loprete, Carlos Alberto, "Introducción a la Oratoria Moderna", pág. 129.

el movimiento fácil del brazo.

Ya sea que utilicemos uno u otro brazo, el peso del cuerpo debe apoyarse sobre ambos pies. Es necesario evitar la rigidez del cuerpo, de las manos y del cuello. Hay que omitir el balanceo, y las piernas y brazos no deben estar demasiado abiertos ni cerrados o pegados al cuerpo. Los brazos y manos deben estar en actitud conveniente y equilibrada.

Al subir o bajar del estrado -o al ingresar a la sala o aula- se debe tratar de no producir una sensación poco agradable (actuar con torpeza). Hay que marchar con naturalidad y elegancia, sin rapidez (denota nerviosismo) ni extrema lentitud (muestra timidez). Hay que trasladarse en forma directa, sin rodeos, con sencillez, paso firme y seguro (sin exagerar). Obviamente, la salida debe realizarse de la misma forma.

Dónde debe ubicarse el orador? Es aconsejable hacerlo en la franja central del escenario o sala, a una distancia mínima prudencial del auditorio (ni muy encima ni a varios metros de las primeras filas, salvo escenarios preestablecidos). Si bien es desaconsejable estar completamente inmóvil sobre el escenario, no por eso el orador debe moverse ni balancearse en forma indiscriminada o pasear sin cesar por todo el área. El cambio de lugar (del que habla) aviva el interés y rompe la monotonía y también distensiona al orador y lo hace descansar; pero los pasos no deben ser constantes ni las distancias recorridas muy largas. Debe evitarse imperiosamente caminar por el escenario para llamar la atención del auditorio e impresionarlo teatralmente con vanidad y petulancia. Tampoco se debe andar con rapidez o violencia, pues también estas actitudes son contraproducentes.

Cuidado, si se habla con un pupitre o escritorio delante de uno, debe evitarse que éste lo separe del público o que sirva como defensa psicológica ante el auditorio hostil. El orador no debe esconderse detrás de él (en actitud defensiva) ni asomarse como en un palco.

b) Hablar sentados:

Si por el contrario, el disertante debe hablar sentado, es importante mantener el cuerpo erguido (derecho, sin excesiva rigidez), no inclinado sobre la mesa ni echado hacia atrás. Las piernas no deben estar cruzadas y sí levemente separadas una de otra. Una distancia de veinte o veinticinco centímetros de la mesa es suficiente. Los pies deben estar en posición normal vertical y los brazos y manos apoyados de forma totalmente natural. El hecho de hablar sentados no implica que no se pueda mover un poco el cuerpo y brazos para acompañar nuestra disertación.

I. 2. 3.- La Fisonomía, Gestos y Ademanos:

No me voy a cansar de recordar a los alumnos de los cursos presenciales que la oratoria no se rige por reglas matemáticas y en el caso de la fisonomía, gestos y ademanes reitero -con más razón- que prevalece la ausencia de normas concretas que los regulen de un modo adecuado.

No obstante lo dicho, y a pesar de ser éstos una expresión personalísima del orador, éste debe acompañar siempre sus palabras con su fisonomía, sus gestos y sus ademanes. (nótese el “**su**” que refuerza el carácter único y personal de cada orador). Si bien -como se dijo- no hay principios concretos, existen consejos prácticos que se basan más en el sentido común que en otra cosa y que tienden a desterrar las prácticas viciosas.

Respecto a la fisonomía en general podemos decir que la mirada debe ser viva y debe equilibrarse por la mitad del salón, ni en las últimas ni en las primeras filas, aunque todos los espectadores (cuando el número lo permite) deben sentirse de alguna manera observados, ya que el oyente tiende a rechazar al orador que parece ignorar su identidad como individuo. La mirada debe adelantarse a la expresión para ayudar a la relación con el público.

Los gestos son los movimientos del rostro y no hay que confundirlos con la gesticulación, que está prohibida en la oratoria. Los gestos deben impresionar favorablemente



al auditorio y deben ser oportunos de acuerdo a la ocasión. Habrá que saber sonreír a tiempo o bien mostrar un rostro de sorpresa, firmeza, intransigencia, dolor o alegría. Hay que tener precaución, pues el abuso de determinadas acciones o gestos se transforman en verdaderos “bastoncillos” o “muletillas” del rostro o cuerpo.

Para clarificar el concepto, digamos que los gestos deben tener su origen en las ideas mismas y que acompañan habitualmente a las *ideas capitales* de nuestro discurso. Los ademanes, por su parte, también son importantes. Al decir ademanes -en oratoria- nos limitaremos a los movimientos de los brazos y las manos. Estas no deben apoyarse sobre las caderas ni tomarse de la ropa. Tampoco deben permanecer cruzadas detrás o sobre el vientre, ni mucho menos en los bolsillos. Los brazos deben caer naturalmente junto al cuerpo y moverse con armonía y libertad. El movimiento de un brazo debe tener coordinación con el desplazamiento del otro. Los ademanes también tienen sus vicios. No deben ser angulosos ni tajantes, sino más bien curvos y elegantes; suaves y no rápidos y tampoco redundantes.

En cuanto a las manos, la práctica nos enseñará dónde colocarlas en cada oportunidad y sólo cuando nos olvidemos de que las tenemos, las manejaremos con mayor soltura. Recordemos siempre que no tenemos que hablar en público con un jabón invisible entre nuestras manos, además éste muy común en varios oradores.

## **II. EL PÚBLICO**

### **II. 1.- Generalidades:**

El último elemento fundamental de la trilogía oratoria (T.O.P.) que hemos dejado para tratar ahora es el público, tan importante como los dos anteriores: el tema y el orador.

Los retóricos clásicos ya conocían los modos de reacción de los jueces y de los espectadores y daban a eso una superlativa importancia. Por tal razón fueron los promotores de algunas de las leyes que la psicología social actual ha sistematizado y perfeccionado.

Aristóteles sabía perfectamente que el pensamiento de los oyentes podía ser modificado por las pasiones o sentimientos, y sabía también que en presencia de determinados auditorios era difícil acudir a la ciencia para sacar argumentos convincentes, porque el silogismo o pensamiento deductivo es adecuado sólo a quienes tienen el hábito de la dialéctica, mientras que para la multitud es preferible -decía el filósofo- usar la ejemplificación inductiva.

### **II. 2.- Psicología del Auditorio:**

Sociológicamente se sabe con certeza que el hombre actúa en privado de acuerdo con sus propios motivos, pero que en grupo -como lo es un auditorio- adopta formas de comportamiento de conjunto, totalmente distintas a las anteriores.

Ya vimos en el capítulo I que los fines de la elocuencia u oratoria son enseñar y aprender, persuadir, conmover y agrandar. Todo orador debe estar persuadido de cuál o cuáles son los fines que su discurso persigue y deberá estar en condiciones de crear estímulos psíquicos a través de sus palabras, su acción, su voz y otros recursos. Las respuestas de los oyentes a esos estímulos deben ser siempre las que el orador pretende, buscando siempre que sea la aceptación en lugar del rechazo o la indiferencia. Esa aceptación no podrá lograrse si el disertante no penetra en el alma de su auditorio, llegando incluso a “trabajar -en el buen sentido de la palabra- sobre las estructuras sentimentales, volitivas o ideológicas del mismo.

Es por demás difícil tratar de convencer a un auditorio de algo que no acepta o

quiere escuchar, pues es lógico que pretenda siempre recibir lo positivo o bueno (para él) en lugar de lo negativo o malo. El público siempre tendrá sus propios mecanismos de defensa para “digerir” lo que recibe del orador.

La investigación sociológica ha llegado a demostrar que muchas veces el sentimiento y la pasión privan sobre la razón (ya sea en el público reducido o en la multitud o masa) y eso hace que los conductores traten de obrar sobre el aspecto sentimental de sus oyentes.

***Resumiendo este punto, podemos decir que:***

- 1) Todo público (grande o chico) difiere del individuo aislado y tiene modalidades propias.
- 2) Generalmente su actitud inicial es expectante y no de oposición. Luego, de acuerdo al discurso recibido, lo aceptará, rechazará o demostrará indiferencia.
- 3) Hay una resistencia -conciente o no- a salir del propio modo de pensar, sentir o querer.
- 4) Pretende siempre escuchar lo positivo para su vida y deformará en sentido favorable los mensajes negativos.
- 5) En el público (grande o chico) priva el sentimiento sobre la razón.
- 6) Para poder atraerlo al mundo de sus ideas, el orador debe indefectiblemente penetrar en el alma del auditorio.

En los próximos puntos haremos una diferencia sobre los dos tipos de auditorios que podemos enfrentar: la multitud o masa y el público (a secas). Llamaremos con el último nombre a un grupo relativamente reducido. Tanto el uno -la multitud- como el otro -el público- tienen sus propias normas de comportamiento. Eso es lo que veremos a continuación.

**II.3.- La Multitud o Masa:**

Manifiesta tipos de conducta y creencias comunes. El individuo como tal desaparece y actúa dejando de lado sus propias opiniones y es vorazmente absorbido por los sentimientos o ideas colectivas que, muchas veces, pueden hasta no coincidir con las propias.

El hombre es ganado por el sentimiento y es incapaz de razonar según sus propias convicciones, aceptando -sin ningún tipo de análisis- el discurso que recibe.

Es por esa razón que la oratoria para las masas apunta hacia las grandes ideas colectivas aceptadas por el grupo, se expresa en su lenguaje y se aparta de toda disquisición racionalista. Para la masa no hay razonamiento posible. Está demostrado que para un individuo aislado términos como “imperialismo”, “capitalismo”, “confort”, etcétera, tienen un sentido conceptual muy distinto al de la multitud que sustituye la actitud intelectual por la instintiva. Una muchedumbre es capaz de recibir con agrado hasta las más descabelladas y utópicas promesas formuladas por algún demagogo que, en su fuero íntimo, rechazaría de plano.

Los sociólogos no se han cansado de escribir sobre la psicología de las masas y aún hoy se trata con esfuerzo de escudriñar dentro de su alma. Son también actitudes manifiestas de las multitudes la intolerancia, el orgullo, y la susceptibilidad enfermiza.

Sin irme muy lejos, puedo ejemplificar lo dicho con los incidentes ocurridos en las canchas de fútbol de todo el mundo que a diario podemos ver por televisión. (Un caso líder fue el que ocurrió a principios de los '90 en un partido entre Boca Jrs. -Argentina- y Colo Colo -Chile-). Típica actitud de comportamiento de masa (no emitiré juicio de valor sobre su génesis). Tampoco escapa a nuestro recuerdo el incidente ocurrido, hace ya varias décadas, en un estadio de fútbol centroamericano que desencadenó una guerra entre dos naciones (El Salvador y Honduras).

¿Cómo actúa un orador ante la multitud? La respuesta a este interrogante debería ser: “aplicando los principios aprendidos hasta ahora, con verdad, sinceridad, etcétera”. La

realidad nos demuestra que en estos casos -muchas veces- se ignoran los principios fundamentales de la retórica, valiéndose el orador de su palabra -aún sin verdad- para penetrar en la mentalidad colectiva de la masa que se dejará llevar por la emoción y no por la razón.

#### **II. 4.- El Público Reducido:**

Dijimos que llamaríamos público (a secas) a un grupo reducido de personas. Este grupo, a diferencia de la multitud, conserva su propia personalidad y espíritu crítico.

Normalmente el público se concentra en un local cerrado y por lo general escucha o participa de la disertación sentado. Su intelecto priva sobre la emoción y su número es variable. Puede ser una limitada cantidad de alumnos de una clase o un gran auditorio ubicado en una sala de espectáculos. A pesar de que lo denominamos en el título como público reducido, la diferencia con la multitud no radica en el número de personas, sino más bien en su actitud psicológica con la cual participan del acto.

Es probable que, como un hecho aislado, aparezca entre el público algún oyente que presenta los rasgos psicológicos de la masa y viceversa, pero la norma general priva sobre estos casos excepcionales.

Y ante este tipo de público, ¿qué actitud adopta un orador? Es probable que el disertante haga uso de algún recurso psicológico para persuadir, agradar o conmovir a su auditorio, pero es cierto que adoptará una actitud equilibrada y racional porque, a diferencia de la masa, el público espera que sea de esa forma.

#### **II. 5.- Reflexión:**

Cualquiera sea el tipo de auditorio ante el que debemos disertar (multitud o público reducido), podremos optar por elegir una postura de subjetividad u objetividad. En el primer caso -si somos subjetivos- nos emplazamos dentro de nuestro propio mundo y esperamos que el auditorio lo acepte plenamente. De la otra forma, en cambio (si mantenemos un criterio **objetivo**), nos instalaremos en el mundo del auditorio. Si el orador adopta este último significa que piensa, siente, vive y habla como si fuera cada uno de sus oyentes, y les envía el mensaje que ellos esperan (el que satisface sus necesidades). Según Sarret y Foster un buen orador es por lo general objetivo.

Como muchas veces los integrantes del auditorio no pueden expresarse verbalmente están esperanzados en que el orador vuelque sus propios pensamientos. El hecho de que el disertante se torne en reflejo de sus espíritus entusiasma a los oyentes y, entre ellos, se transmiten ese entusiasmo, produciéndose una verdadera reacción en cadena.

Si concretamos lo dicho recién, el disertante estará en franca ventaja para lograr una mejor penetración en el auditorio y podrá convencerlo (persuadirlo) de lo que él está avalando con sus palabras. La persuasión no es otra cosa más -como ya se dijo en el capítulo I- que hacer **coincidir** el razonamiento del orador con el de su público.

Es muy difícil -casi imposible, diría- que el que habla pueda llegar a convencer si no ejerce cierto tipo de liderazgo (intelectual) sobre sus oyentes.

Esta **autoridad** (conocimiento profundo de la materia expuesta), es fundamental para dirigirse a un auditorio y nos dará indefectiblemente el citado liderazgo. Logrado esto, podremos decir que el discurso penetrará totalmente en el alma de nuestro auditorio, que es lo que todos anhelamos y habremos concretado nuestro fin.

**Definiciones:** (de la página 132).

**Ceceo:** Pronunciar, por vicio o defecto, la "s" como "c" (en España, con sonido "z"). En nuestro país no se nota.

**Seseo:** Pronunciar, por vicio o defecto la "c" (sonido "z" en España), como "s". En nuestro país no se nota.

**Sigmatismo:** Repetición frecuente de la "s". Pat. Imposibilidad p/ pronunciar la "s". **Bisbiseo:** musitar, susurrar, hablar entre dientes. **Tartajeo:** hablar pronunciando torpemente las palabras o trocando las letras, a causa de un impedimento en la lengua. **Sibilante:** que silba o suena a semejanza de un silbo.



## ANEXOS CAPÍTULO V



**Anexo 1:****LECTURA Y COMPRENSIÓN**

En los países más avanzados desde hace varias décadas que se viene hablando de cómo mejorar nuestros hábitos de lectura. En nuestro país, en cambio, esto es más reciente.

Se ha escrito mucho al respecto, desde adecuados métodos de lectura veloz hasta las falaces recetas milagrosas, pero lo cierto es que ya contamos con bibliografía seria y adecuada para poder consultar.

Mencionamos en el capítulo III, página 78, que "*leer sin asimilar es lo mismo que nada*" y también dijimos que era imprescindible "*leer para aprender en lugar de leer por leer*".

Ahora preguntémosnos lo siguiente: ¿hemos medido alguna vez nuestra capacidad para leer? Sin considerarme un vidente, me atrevería a afirmar que en la mayoría de los casos la respuesta es **no**. Pues bien, nunca es tarde para eso y lo podemos hacer ya mismo. Tomemos un texto cualquiera de algún libro (que no contenga ilustraciones ni gráficos) y leamos silenciosamente durante tres minutos exactos. Luego contemos el número de palabras leídas durante ese tiempo. Los expertos en el tema dicen que un lector es considerado como "rápido" si es capaz de leer entre 300 y 350 palabras por minuto. Si nuestro promedio está por debajo de esas cifras es evidente que tenemos algunas deficiencias para leer bien. Pero es importante saber que podemos corregir esos errores y mejorar nuestros hábitos de lectura.

Es un error muy común tratar de leer palabra por palabra, hay que tomar con la vista en forma global oraciones o párrafos enteros. Los movimientos cortos de los ojos nos dan lentitud, por otro lado, si abarcamos grupos de palabras efectuaremos muchos menos movimientos con los ojos y eso facilita nuestra tarea.

Otra regla importante es no pronunciar las palabras y evitar que nuestros labios - inconcientemente- hagan lo mismo. La vista debe **avanzar**, siempre avanzar y nunca retroceder, tratando siempre de estar adelante de lo que estamos mirando en ese momento. No hay que detenerse ni volver una y otra vez sobre la misma línea. La ventaja de estar adelantados radica -entre otras cosas- en el hecho que estaremos preparados para recibir con antelación los signos gramaticales (puntos, comas, etc.).

Es obvio también que un ambiente mal iluminado o poco ventilado nos llevará a efectuar movimientos innecesarios. Ese hecho, que parece tan insignificante, es causal de demora en la lectura (comprobado experimentalmente).

Pero de nada nos servirá leer con rapidez si no le agregamos otro factor fundamental: la comprensión de lo que estamos leyendo.

Para saber si nuestro grado de comprensión es o no bueno, deberemos, luego de leer una página o capítulo, estar en condiciones de repetirlo con nuestras propias palabras. Si nuestra capacidad para resumir es pobre, tendremos que mejorarla. Una forma de hacerlo es la ejercitación constante de la dupla *lectura-resumen*, varias veces, hasta acostumbrarnos y transformar eso en un acto reflejo.

Empecemos ese trabajo con algún material relativamente sencillo y conocido por nosotros. Luego, con la práctica entremos en lecturas más complejas.

Otro defecto muy común en el lector poco acostumbrado a hacerlo es la ausencia de una verdadera actitud crítica sobre lo que está recibiendo a través de la lectura, aceptando todo lo leído como una verdad absoluta (y no siempre es así). Para poder leer con ese criterio lógico deberemos primero, entender totalmente el problema que nos está planteando el autor; luego tendremos que estar en condiciones de determinar cuáles problemas fueron resueltos y cuáles no y, finalmente, distinguir los datos o hechos reales vertidos de las netas opiniones del escritor.

No quiero ser reiterativo ni monotemático, pero es obvio que nuestra capacidad de comprensión estará ligada directamente a nuestro vocabulario (semántica, capítulo I). Palabras desconocidas entrarán por un oído u ojo y saldrán por el otro sin quedar registrado su significado en nuestro cerebro. Para solucionar este problema, los remito al diccionario de la página 151, donde -luego de una explicación técnica sobre su uso- nos encontraremos con más de quinientas palabras en dos secciones, una, sin definición, y la otra, con su significación.

## **Anexo 2: TIPOS BÁSICOS DE DISCURSO PÚBLICO**

Como ya dijimos en el capítulo I -página 26 de este libro- el hombre al comunicarse con sus pares puede hacer dos cosas: expresar en forma individual un mensaje a un grupo de personas que, sin intervenir en la exposición, lo escuchan, o bien, enviar su mensaje con la participación activa del auditorio, buscando ambos -a través del debate- una opinión o decisión común.

En el primero de los casos la oratoria es **individual** y en el segundo, **deliberativa** o de grupo. Ambos tipos de oratoria tienen sus propias reglas y técnicas. En el primer tipo se maneja el concepto de exposición y en el restante la discusión.

Ya se dijo que en líneas generales existe la elocuencia sentimental o evocativa, artística, política, forense, religiosa, militar, didáctica y técnica.

Estos grupos, a su vez, permiten clasificaciones más específicas y, a excepción de la oratoria sentimental o evocativa, se puede decir que el resto está incluida dentro de áreas profesionales o bien vocacionales.

Está demostrado que la elocuencia sentimental es la más común en nuestra vida y abarca una gama de discursos en la que se diferencia claramente uno del otro pero que todos tienen entre sí un común denominador, como lo es la alabanza o el realce de algún valor filosófico, o la exaltación de personas o hechos.

Es muy común caer en el vicio de las "frases hechas" cuando debemos usar de la palabra empleando ese tipo de discursos. Creo -muy profundamente- que la legitimidad y sinceridad de cualquier pieza oratoria está dada por el hecho de hablar sólo con el cerebro o con el cerebro y el "corazón". Es precisamente en este último caso donde se percibe el verdadero sentimiento del orador.

### **LA ORATORIA INDIVIDUAL**

Muchos autores han tipificado la oratoria individual de la siguiente manera: conferencia, discurso conmemorativo, inaugural, de presentación, de bienvenida, de ofrecimiento, de aceptación o agradecimiento, de despedida, de augurio, de sobremesa, de brindis y el discurso fúnebre. Veamos en forma esquemática cada uno de estos tipos de discursos individuales.

#### **a) Conferencia:**

Se la conoce también con el nombre de disertación y es muy usual en nuestros días.

Partimos aquí del supuesto de que el conferenciante es un experto en la materia que le toca desarrollar, por lo tanto debe conocer en profundidad el asunto a tratar. También debe evaluar la necesidad y oportunidad del tema a exponer y, por supuesto, como en todos los casos, un acabado conocimiento del público y del ambiente en el cual va a disertar.

El tipo de público le marcará claramente cuál será su lenguaje, tono y estilo, pero el orador deberá ser conciente de cómo va a fundamentar sus argumentos y cómo rebatirá cualquier opinión opuesta a la suya o errónea. Si al término de la conferencia el público puede preguntar y opinar se la denomina conferencia abierta o foro y entra en la clasificación de oratoria deliberativa.

#### **b) Discurso conmemorativo:**

Es muy difícil que se conmemore algo sin que haya un discurso que se refiera a la ocasión.

Al elaborarlo se tiene siempre en cuenta el hecho histórico evocado o la figura histórica que lo produjo o protagonizó. Se trata de cortar el olvido entre el acontecimiento y nosotros. Por lo general alaban o repudian algún hecho y tienden a formar una conciencia común. También se busca apelar a los sentimientos del auditorio e incitarlo a obrar como la figura evocada o en pos de repetir -o no- el acontecimiento.



**c) Discurso inaugural:**

Recurrimos a él cuando hay que proceder a la entrega (al público) de una obra de interés general. Puede ser un edificio, un local, un busto, lápida, placa, la apertura de un congreso u otro tipo de encuentro, la botadura de una nave, una piedra fundamental, etcétera. Las reglas sugeridas son: referenciar la importancia de la obra; reconocer a los autores, gestores o inspiradores; destacar los beneficios potenciales de la obra; agradecimientos correspondientes y votos de bien y esperanza.

**d) Discurso de presentación:**

La presentación de un orador al público recibe también este nombre. Hemos visto ya en detalle cómo se introduce el disertante al auditorio (capítulo II, página 51), por lo que sugiero al lector que recurra a esa sección de este libro.

**e) Discurso de bienvenida:**

Un visitante o invitado es recibido con este tipo de discurso. Sus reglas sugeridas son: saludo al recién llegado; valoración de la importancia de su presencia en el lugar; deseos de permanencia grata y útil para los presentes.

Debe ser -como el anterior- de corta duración tratando de mantener un estilo que destaque la cordialidad, sinceridad y calidez de los que lo reciben.

**f) Discurso de ofrecimiento:**

Lo empleamos cuando hay que ofrecer algún cargo, premio o cualquier otra distinción. Las ideas madre sugeridas, son: razón por la cual se ofrece el premio o cargo; agrado por la ocasión y reconocimiento de los presentes; augurios en el nuevo cargo o por otros logros; entrega del premio o puesta en posesión del cargo.

Puede incluir algún gesto típico de la personalidad del receptor y debe ser conciso.

**g) Discurso de aceptación o agradecimiento:**

Si bien se trata de distintas ocasiones, las ideas a desarrollar son similares: sentido reconocimiento por recibir el premio o designación; cita de las personas que coparticiparon en el logro del mérito; aceptación del regalo, título o mención como símbolo en nombre del grupo colaborador o al que pertenece; deseos de responder con honor al puesto o premio.

Debe ser natural y con mucho sentimiento.

**h) Discurso de despedida:**

La ocasión para su empleo es obvia, y es importante que destaque: alabanza del compañero o camarada con el cual se compartió el puesto, empleo o lugar de residencia; narración de algún hecho o anécdota que llame a la reflexión de todos; promesa de recuerdo perpetuo. Es uno de los discursos en los cuales se debe destacar más el grado de emoción y sinceridad.

**i) Discurso de augurio:**

Lo empleamos durante algún cumpleaños, boda, aniversarios, o alguna fecha de especial significación para el grupo.

Durante su elaboración no deberíamos omitir: el motivo de la reunión; la alegría por el acontecimiento y deseos de bien para los protagonistas u homenajeados. Tampoco debe ser extenso.

**j) Discurso de sobremesa:**

Mal se cree que es un discurso en el cual sólo se expresan chistes. Puede también ser serio y eso va de acuerdo con la personalidad del orador, el motivo de la reunión y el tipo de auditorio presente. No tiene reglas sobre ideas estrictas, pues la ocasión nos llevará a elegir las,

pero puede bien contener alguna observación hecha durante la reunión, alguna anécdota personal o experiencia vivida, algún chiste o historia o cualquier otro tema que no esté fuera de contexto con el encuentro.

Es fundamental que el orador capte previamente el estado de ánimo de los presentes para evitar quedar descolocado.

**k) Brindis:**

No debe ser largo y debe estar referido al motivo de la reunión y expresar votos de ventura futura.

**l) Discurso fúnebre:**

En el pasado formaba parte de los ritos y ceremonias funerarios. El más clásico es aquél que se pronuncia junto al cuerpo, y por lo general incluye: sentimiento de dolor por la pérdida de la persona fallecida; idea religiosa o filosófica sobre la universalidad de la muerte; exaltación de la obra y virtudes del difunto; incitación a imitarlo en sus virtudes y hazañas; consuelo para todos (familiares y amigos); despedida al amigo.

Debe estar saturado de misticismo y solemnidad. La circunstancia así lo exige.

**ll) Discurso radial:**

El orador debe tratar de desterrar la idea de los “miles de oyentes” pues, aunque así sea, los grupos junto a los receptores no son realmente numerosos. Es evidente que el micrófono (o cámara televisiva también) tiene un efecto paralizante que hay que superar. Hay que tener siempre presente que el público no nos puede ver y por lo tanto estamos en desventaja pues no podemos mover el cuerpo ni gesticular. El único arma que nos queda es la palabra y es en este tipo de discursos cuando más tenemos que cuidar la dicción, ritmo, volumen, entonación y todo lo que se refiera a nuestra voz, por ser el único elemento con el cual llegamos al auditorio. No hay que olvidarse del micrófono y tratar de mantenernos a veinte o treinta centímetros de él. La idea de que se le está hablando a un amigo es un buen recurso para mantener el tono cordial minimizar el miedo oratorio.

**m) Discurso televisado:**

La radio nos permite el discurso leído (con mucha naturalidad), la televisión, en cambio, nos obliga a improvisar ya que si bien en determinadas circunstancias es posible leer, por lo general rige el principio de la improvisación, pues le da más naturalidad y vida al discurso y a la transmisión. Igual que en el discurso por radio, aquí hay que mantener el tono de charla habitual. Si se emplean apuntes o guías rige el mismo criterio que para los otros discursos: no hay que ocultarlos al público.

Los movimientos y gestos también deben ser naturales y si se trata de una entrevista es conveniente haber acordado entre las partes -entrevistador y entrevistado- los temas y preguntas que se tratarán durante la audición (este mismo criterio rige para la entrevista radial).

### **LA ORATORIA DELIBERATIVA**

Se la denomina también oratoria de grupo y abarca todas las formas (de elocuencia) en las que participan activamente dos o más personas. Los fundamentos y opiniones se tratan a través de la discusión (no confundir esta palabra con enfrentamiento o pelea, sino como intercambio de ideas y opiniones, fundamentando cada punto de vista).

Los tipos más comunes de oratoria deliberativa son: la conversación (formal o informal); la entrevista (periodística, comercial, laboral, etc.); la discusión en grupo (de estudio, de comité, gremiales, juntas, etc.); la discusión ante el público, el simposio, el debate y el foro.

**a) La conversación:**

Autores norteamericanos y algunos europeos tratan de establecer en sus trabajos normas más o menos rígidas para la conversación humana. Nosotros, los latinos, nos resistimos un poco a esa rigidez porque somos de carácter más espontáneo.

Para no entrar en una discusión bizantina es conveniente recordar que para la conversación -formal o informal- rigen los mismos principios oratorios que para cualquier tipo de discurso. Obviamente una charla entre amigos (informal) nos permitirá un lenguaje más familiar que una charla de trabajo o reunión de gabinete, por ejemplo.

Respetando las reglas fundamentales de la oratoria nos podremos introducir sin temores en el mundo de la conversación, cualquiera sea su tipo.

**b) La discusión en grupo:**

Es uno de las formas más comunes de oratoria deliberativa.

Se trata del caso en que un grupo no muy numerosos debate un tema con el objeto de tomar una decisión luego de un previo análisis.

Generalmente alguien dirige la conversación y presenta cada asunto o problema a tratar por el grupo, dirige el análisis y orden de las exposiciones y ayuda a encontrar la solución sometiendo el asunto a votación (si fuera ese el caso).

Los participantes intercambian ideas entre sí y pueden formular preguntas individuales a sus colegas o al grupo y en muchos casos producen breves exposiciones y mociones.

Este tipo de oratoria se da por lo general en las reuniones de funcionarios públicos, reuniones castrenses, de directores de empresas, de comisiones directivas, reuniones de profesores, etcétera. En ellas no hay público y permite un amplio intercambio de ideas.

**c) La discusión ante el público:**

A este tipo de oratoria se la denomina también "mesa redonda". Dirigidos por un conductor o moderador, un grupo de no más de siete u ocho personas discute determinado tema con el público tratando de no darle la espalda.

El moderador presenta el tema y a los oradores. Al finalizar la reunión realiza -con la mayor imparcialidad- un resumen de las conclusiones obtenidas.

Cada orador expone su punto de vista y no hay reglas estrictas pues este tipo de reuniones está encuadrada dentro de la deliberación informal.

**d) Simposio:**

Dentro de tiempos preestablecidos, los oradores exponen sus discursos sin discutir entre sí.

La finalidad del simposio no es debatir, sino explicar determinado tema a través de verdaderos expertos en determinados campos profesionales o técnicos.

El director de la reunión es por lo general una autoridad en la materia y se limita a explicar el motivo de la sesión y el tema a tratar, presenta a los oradores y les cede la palabra estableciendo el nexo entre uno y otro. Por lo general el auditorio no participa durante las exposiciones.

El director también en este caso realiza un resumen sobre lo tratado.

Hay simposios en los cuales cada orador toma un aspecto parcial del tema o bien participan oradores con distintos puntos de vista sobre el mismo.

Algunas veces también se puede efectuar un panel entre los disertantes o abrir la discusión con el público presente. Eso queda a criterio de los organizadores.

**e) Debate:**

En él participan oradores que mantienen una posición afirmativa frente a una postura y otros que sostienen la contraria. Se realiza frente a un público y en este caso también los conduce un director.

Es condición indispensable que el debate se centre en una sola proposición que a la vez sea clara y precisa.

Este tipo de oratoria deliberativa es muy común en los colegios y universidades norteamericanas y está sometida a estrictas reglas de procedimiento. Estas normas puntualizan las obligaciones de las partes (los que afirman y los que niegan) y la mecánica y detalles del debate.

La deliberación es abierta por el director o coordinador y habla -en forma alternada- un orador de cada posición.

**f) Foro:**

Cualquier forma de elocuencia en la que participa el público se denomina foro. Se utiliza para complementar las anteriores formas mencionadas de oratoria: la conferencia, la discusión ante el público o bien combinaciones de los procedimientos citados.

Puede suceder a cualquier tipo de discurso. El director realiza las presentaciones de rigor, abre el acto, anuncia el tema y explica que al concluir la conferencia, panel, simposio, debate, etc., el público podrá participar.

El coordinador explica las reglas de las preguntas y tratará a la vez de crear un clima de confianza con el auditorio. podrá también encauzar las preguntas o recibirlas por escrito y reformularlas a los oradores. Con mucho tacto, sabrá también anunciar que el tiempo se ha acabado y que sólo restan dos o tres preguntas más para finalizar el foro y les cederá la palabra a los interrogadores en el orden preestablecido.

## **EJERCICIOS CAPÍTULO V**



### AUTOEVALUACIÓN CAPÍTULO V

- 1) Enumere las cualidades de una buena voz.
- 2) ¿Qué puede decir sobre las pausas y silencios?
- 3) ¿Por qué es también importante la acción?
- 4) ¿Qué cuidados debe tener acerca de la acción?
- 5) En general, ¿cómo debe actuar el orador?
- 6) ¿Cómo debe hacerlo cuando habla de pie?
- 7) ¿Y si está sentado?
- 8) ¿Qué consejos daría respecto a los gestos y ademanes?
- 9) ¿Qué demostró la sociología respecto al sentimiento del público?
- 10) ¿Existen diferencias entre un público reducido y una multitud o masa?
- 11) Hable sobre el público reducido.
- 12) Haga lo mismo con respecto a la multitud o masa.
- 13) Para hacerlo bien, ¿usted disertaría con objetividad o subjetividad?
- 14) Aparte de un buen grado de persuasión, ¿qué otra condición deberá ejercer el orador sobre su público?
- 15) Sin recurrir al minidiccionario (anexo general I), trate de definir las siguientes palabras: *agnóstico, anacoreta, animadversión, apóstata, coetáneo, conspicuo, plausible, denostar, nepotismo, ortodoxo*.  
Construya oraciones con cuatro de ellas.
- 16) De la lista de palabras del anexo **etimología y semántica**, escriba el significado de las siguientes raíces grecolatinas: *hipo, ultra, etno, gamia, estesia, grama, gali, hecato/hecto, híper, eno*.  
Escriba una palabra con cada raíz.
- 17) Escriba el concepto de las siguientes palabras: (mencionando las raíces de su formación).
  - hidroterapia
  - ornitólogo
  - pterodáctilo
  - onomatopéyico
  - heliotrópico
  - megaterio
  - rinoceronte
  - dinosaurio
  - dinornis





**ANEXO GENERAL I**  
**MINIDICCIONARIO**



**a) Generalidades:**

Antes de proceder a dar las instrucciones sobre este diccionario en particular (dividido en dos secciones) sería importante hablar brevemente respecto al uso de diccionarios en general. Es sabido que éste es el libro básico para el estudio de cualquier idioma. Es fundamental que todo lector cuente con uno muy bueno en su biblioteca, pues en él encontraremos sobre las palabras -entre otras cosas- lo siguiente:

- 1) Su morfología o estructura.
- 2) Su ortografía.
- 3) Su etimología, o sea, su origen y procedencia.
- 4) Su sinónimo, antónimo y parónimo.
- 5) Sus distintas acepciones o significados.
- 6) Sus funciones gramaticales.
- 7) Su sentido figurado.
- 8) Datos, geográficos, históricos, científicos, etcétera.

El uso frecuente del diccionario sin dudas ampliará sustancialmente nuestro vocabulario. Reiterando lo expresado en el capítulo I y a lo largo de la obra quisiera recalcar que cuando escuchemos alguna palabra nueva o desconocida (para nosotros) no la dejemos pasar. Marquémosla con lápiz en el texto o anotémosla en el cuaderno de trabajo. Antes de recurrir al diccionario tratemos de ver si conocemos su significado, fuera y dentro del contexto en el cual la encontramos.

**b) Consejos para su uso:** (desarrollo de la ficha, cuestionario).

Encontraremos las mismas palabras (seleccionadas a lo largo de siete años durante el dictado de los cursos) en dos secciones: la primera, donde figura el vocablo solo, es decir, fuera de contexto y sin ninguna definición a su lado. Es mucho más difícil razonar el concepto de una palabra que está fuera de su contexto, pero es importante hacerlo para analizarnos mejor (sin autoengaños). Para la primera sección hemos elaborado la siguiente ficha: (cada una contiene cuatro palabras, con su respectivo número, en el anverso y en el reverso figura un pequeño autocuestionario). Ejemplo de la ficha número 1:

(anverso)  
**Enunciado**

(reverso)  
**Autoanálisis para cada una de las palabras**

<b><u>MINIDICCIONARIO (*)</u></b>		
<b><u>Ficha N° 1:</u></b>		
N°	Palabra	Respuestas
1	<b>Aberración:</b>	
135	<b>Detractor:</b>	
269	<b>Inconmensurable:</b>	
403	<b>Poliandria:</b>	

(\*) No usar la ficha, responder en hoja aparte.

<p>1) ¿La escuché o leí alguna vez? <i>Sí (seguro).      Creo que sí.</i> <i>No (seguro).      Creo que no.</i> <i>No recuerdo</i></p> <p>2) Circunstancia en que la escuché o leí: <i>libro                      radio</i> <i>revista                    televisión</i> <i>diario                      conferencia</i> <i>conversación          mixto</i></p> <p>3) Concepto general de la palabra.</p> <p>4) Definición más aproximada posible (y otras acepciones).</p> <p>5) Ejemplo dentro de una oración.</p>	
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

La ficha N°2 contendrá las palabras 2, 136, 270 y 404 y así sucesivamente hasta llegar a la la ficha N ° 134, que contendrá los términos 134, 268, 402 y 536.

Se trata de una forma arbitraria de seleccionarlas: tomamos los 536 términos del diccionario, dividimos ese número por 4 (cantidad de palabras por ficha) y obtenemos 134, que es la cantidad de fichas disponibles. Cada uno las seleccionará a su manera, esta es la modalidad que se emplea en los cursos presenciales.

Ya podemos comenzar. Pasemos a la hoja siguiente, seleccionemos algunos de los términos solitarios y respondamos a las preguntas del cuestionario de la ficha. Suerte.

En la segunda sección figuran las palabras con sus definiciones y es allí donde podremos obtener la respuesta a nuestros interrogantes.

En el diccionario figuran algunas pocas palabras sin la definición (que es obvia), pero se destaca su fonética porque cotidianamente se pronuncian mal. Por ejemplo: borceguíes, cónyuge, quiniela, zutano.

El criterio de selección de palabras fue netamente empírico, en base a los cursos presenciales. Durante las clases se analizaban ciertos vocablos que solían leerse o escucharse a través de los medios de difusión. Si había un 70 % de alumnos que no acertaba inmediatamente con el concepto adecuado, se la incorporaba a una libreta, que fue la base de este peculiar minidiccionario. Hay casos en los cuales sólo figuran las acepciones más comunes de las palabras y no todas.

Me arriesgaría a decir que el 98% de las palabras de este diccionario fueron escuchadas o leídas en alguna oportunidad. Es muy probable que no hayan sido retenidas por nuestro cerebro precisamente porque desconocíamos su significado. El 2% restante está formado por palabras más inusuales, como *abraxas*, *carámbano*, *Pantagruel*, *siringa* y otras pocas.

**Primera Sección: Términos Fuera de su Contexto (sin definiciones)**

001 Aberración:	051 Apóstata:	101 Conjurar:	151 Eclecticismo:
002 Aberrante:	052 Apóstrofe:	102 Conjuero:	152 Ecléctico:
003 Abismal:	053 Apóstrofo:	103 Conmensurable:	153 Ecuánime:
004 Ablación:	054 Apoteosis:	104 Conminar:	154 Ecuménico:
005 Abolengo:	055 Aprehender:	105 Connivencia:	155 Efemérides:
006 Abominable:	056 Aprensión:	106 Conspicuo:	156 Egregio:
007 Abraxas:	057 Apriorístico:	107 Constreñir:	157 Ejido:
008 Abstruso:	058 Arenga:	108 Consuetudinario:	158 Elfo:
009 Abyección:	059 Arengar:	109 Contemporáneo:	159 Elipsis:
010 Abyecto:	060 Ascético:	110 Contingencia:	160 Elite:
011 Acendrado:	061 Asequible:	111 Controversia:	161 Elucubrar:
012 Acicate:	062 Aserción:	112 Contubernio:	162 Empatía:
013 Acucia:	063 Atávico:	113 Contumacia:	163 Empírico:
014 Acuciar:	064 Avasallar:	114 Contumaz:	164 Enardecer:
015 Acucioso:	065 Aversión:	115 Contumelia:	165 Endilgar:
016 Acuidad:	066 Axiología:	116 Cónyuge: (*)	166 Enjundia
017 Adolecer:	067 Axiológico:	117 Cosmovisión:	167 Enjundioso:
018 Afasia:	068 Axioma:	118 Coterráneo:	168 Entelequia:
019 Aforismo:	069 Axiomático:	119 Coto:	169 Entrañable:
020 Afrenta:	070 Bacanal:	120 Dádiva:	170 Epifanía:
021 Afrentar:	071 Banal:	121 Debacle:	171 Epígono:
022 Agnosticismo:	072 Barruntar:	122 Defección:	172 Epistemología:
023 Agnóstico:	073 Bastardo:	123 Deleznable:	173 Epitafio:
024 Albur:	074 Bizarro:	124 Delfín:	174 Epítome:
025 Alegar:	075 Borcegués: (*)	125 Denigrar:	175 Epónimo:
026 Alegoría:	076 Bucólico:	126 Denostado:	176 Epopeya:
027 Alegórico:	077 Burdo:	127 Denostar:	177 Erario:
028 Allende:	078 Caótico:	128 Denuedo:	178 Eructar: (*)
029 Ambages:	079 Capear:	129 Desdén:	179 Esbirro:
030 Ambiguo:	080 Carámbano:	130 Desidia:	180 Escatológico:
031 Anacoreta:	081 Carisma:	131 Desparpajo:	181 Escéptico:
032 Anacronico:	082 Catarsis:	132 Déspota:	182 Escisión:
033 Anacronismo:	083 Caterva:	133 Despotismo:	183 Escolástica:
034 Analogía:	084 Celeridad:	134 Desvastar:	184 Espurio/Espúreo:
035 Androgino:	085 Cenotafio:	135 Detractor:	185 Estereotipo:
036 Ánfora:	086 Chauvinismo:	136 Devanar:	186 Eufemismo:
037 Anglófilo:	087 Cipayo:	137 Diáspora:	187 Evento:
038 Anglófobo:	088 Circunloquio:	138 Diatriba:	188 Eventual:
039 Animadversión:	089 Coadyuvar:	139 Dicotomía:	189 Exacerbar:
040 Anodino:	090 Coercer:	140 Difamar:	190 Excluyente:
041 Anómalo:	091 Coetáneo:	141 Dilación:	191 Exégesis:
042 Anorexia:	092 Cofradía:	142 Diletante:	192 Exegeta:
043 Anquilosado:	093 Cohibir:	143 Dipsómano:	193 Exhaustivo:
044 Antinomia:	094 Colegir:	144 Discernimiento:	194 Exiguo:
045 Antítesis:	095 Colofón:	145 Discernir:	195 Exótico:
046 Antología:	096 Concomitante:	146 Discrecional:	196 Explicitar:
047 Antonomasia:	097 Concupiscencia:	147 Dispendio:	197 Extemporáneo:
048 Apatía:	098 Concupiscente:	148 Displicencia:	198 Exuberante:
049 Apocalíptico:	099 Conferir:	149 Displicente:	199 Fáctico:
050 Apología:	100 Conjuración:	150 Dogmático:	200 Falacia:

(\*) Sólo su fonética, sin definición.

201 Falible:	251 Holocausto:	301 Inocuo:	351 Morigerar:
202 Fatuo:	252 Homeóstasis:	302 Insidia:	352 Musa:
203 Fenecer:	253 Hostil:	303 Intangible:	353 Narcisismo:
204 Fenecido:	254 Hostilidad:	304 Interregno:	354 Narcisista:
205 Fíat:	255 Huelga:	305 Intransigente:	355 Necropsia:
206 Filántropo:	256 Iconoclasta:	306 Intrínseco:	356 Nefasto:
207 Filípica:	257 Ignominia:	307 Introspección:	357 Neologismo:
208 Filología:	258 Ignoto:	308 Irrumpir:	358 Nepotismo:
209 Filólogo:	259 Impávido:	309 Irrupción:	359 Nihilismo:
210 Fitófago:	260 Impeler:	310 Jeremiada:	360 Nihilista:
211 Foráneo:	261 Impertérito:	311 Jeremías:	361 Ninfomanía:
212 Forense:	262 Implacable:	312 Lábil:	362 Nostalgia:
213 Franco:	263 Imprecar:	313 Lacónico:	363 Numen:
214 Frivolidad:	264 Impúdico:	314 Lascivia:	364 Objetivo:
215 Frívolo:	265 Impune:	315 Letal:	365 Obsoleto:
216 Fruición:	266 Impunidad:	316 Libido:	366 Oclocracia:
217 Fuero:	267 Íncrito:	317 Liminal:	367 Ominoso:
218 Fútil:	268 Incólume:	318 Lividez:	368 Oneroso:
219 Galimatías:	269 Inconmensurable:	319 Lívido:	369 Onírico:
220 Génesis:	270 Incordiar:	320 Lucubrar:	370 Oprobiar:
221 Glosar:	271 Incordio:	321 Lúdico:	371 Oprobio:
222 Gordiano: (nudo)	272 Incunable:	322 Maniqueísmo:	372 Oprobioso:
223 Gourmet:	273 Incuria:	323 Maniqueo:	373 Ortodoxo:
224 Grandilocuente:	274 Incurrir:	324 Mansalva:	374 Ostensible:
225 Gregario:	275 Indefectible:	325 Máxime:	375 Ostensiblemente:
226 Grotesco:	276 Indefensión:	326 Mayéutica:	376 Palmario:
227 Hecatombe:	277 Indigente:	327 Megalomanía:	377 Panegírico:
228 Hedonismo:	278 Indolente:	328 Melomanía:	378 Pantagruel:
229 Hegemonía:	279 Indulgente:	329 Melómano:	379 Pantagruélico:
230 Hegemónico:	280 Inefable:	330 Mendacidad:	380 Paradigma:
231 Heliogábalo:	281 Inerme:	331 Mendrugo:	381 Paradoja: Parafrasear:
232 Hematófago:	282 Inerte:	332 Menester:	382
233 Herejía:	283 Inescrutable:	333 Menesterozo:	383 Paráfrasis:
234 Heresiarca:	284 Inexorable:	334 Mensurar:	384 Paranoia:
235 Herética:	285 Inextricable:	335 Mentar:	385 Paranoico:
236 Hermafrodita:	286 Infamar:	336 Mero:	386 Paroxismo:
237 Hermenéutica:	287 Infectado:	337 Mesiano:	387 Patético:
238 Hermético:	288 Inferir:	338 Metafísica:	388 Patológico:
239 Hesitar:	289 Infestado:	339 Metáfora:	389 Peculiar:
240 Heterodoxo:	290 Infestar:	340 Misógamo:	390 Pentarquía:
241 Heurístico:	291 Infesto:	341 Misógino:	391 Peregrino:
242 Híbrido:	292 Inficionar:	342 Místico:	392 Perfidia:
243 Hidra:	293 Infidencia:	343 Mistificación:	393 Perisología:
244 Hipocondría:	294 Infligir:	344 Mítico:	394 Perogrullada:
245 Hipocondríaco:	295 Infringir:	345 Mitificación:	395 Perspicaz:
246 Hipótesis:	296 Infundio:	346 Mito:	396 Pertinaz:
247 Hipotético:	297 Inherente:	347 Mitomanía:	397 Placebo:
248 Histrión:	298 Iniquidad:	348 Mitómano:	398 Plausible:
249 Histriónico:	299 Inmune:	349 Monocorde:	399 Pletórico:
250 Holismo:	300 Inmunidad:	350 Mordaz:	400 Pléyade:

401	Pluto:	451	Rampante:	501	Terapia:
402	Plutocracia:	452	Redivivo:	502	Tesis:
403	Poliandria:	453	Sarcasmo:	503	Tránsfuga:
404	Poliarquía:	454	Sarcástico:	504	Trashumante:
405	Polifacético:	455	Sardónico:	505	Trastocar:
406	Pontificar:	456	Sensual:	506	Trastrocar:
407	Portento:	457	Sensualismo	507	Trasuntar:
408	Portentoso:	458	Sibarita:	508	Trepidar:
409	Pragmático:	459	Sicario:	509	Trivial:
410	Prebenda:	460	Sideral:	510	Ubicuo:
411	Precario:	461	Silogismo:	511	Utensilio: (*)
412	Preconizar:	462	Silogístico:	512	Utópico:
413	Precoz:	463	Silogizar:	513	Uxorícida:
414	Precursor:	464	Simbiosis:	514	Vano:
415	Prefacio:	465	Sindéresis:	515	Vástago:
416	Pregonar:	466	Síndrome:	516	Vasto:
417	Prever:	467	Sine qua non:	517	Vehemencia:
418	Prieto:	468	Sinecura:	518	Vehemente:
419	Prístino:	469	Sinopsis:	519	Veleidoso:
420	Probidad:	470	Sintaxis:	520	Venal:
421	Probo:	471	Síntesis:	521	Venéreo:
422	Procacidad:	472	Sionismo:	522	Verosímil:
423	Procaz:	473	Siringa (1):	523	Versátil:
424	Proclive:	474	Siringa(2):	524	Vicario:
425	Pródigo:	475	Sofisma:	525	Vilipendiar:
426	Profano:	476	Sofisticar:	526	Vindicar:
427	Profícuo:	477	Solaz:	527	Virtual:
428	Profusión:	478	Sortilegio:	528	Visceral:
429	Profuso:	479	Sosías:	529	Vituperable:
430	Prohijar:	480	Soslayar:	530	Vituperar:
431	Proliferar:	481	Soslayo:	531	Voluble:
432	Prólogo:	482	Statu quo:	532	Voluptuosidad:
433	Promiscuo:	483	Subjetivo:	533	Voluptuoso:
434	Promisorio:	484	Sublimar:	534	Xenofobia:
435	Prorrata:	485	Subliminal:	535	Zampoña:
436	Prorratar:	486	Sumir:	536	Zutano: (*)
437	Prorrato:	487	Susceptible:	***	<i>ver nota al pie.</i>
438	Prosaico:	488	Suscitar:		
439	Prosapia:	489	Susplicacia:		
440	Proscenio:	490	Susplicaz:		
441	Proselitismo:	491	Sutil:		
442	Proselitista:	492	Sutileza:		
443	Prosélito:	493	Talismán:		
444	Prototipo:	494	Talón de Aquiles:		
445	Proxeneta:	495	Tangible:		
446	Pueril:	496	Taumaturgo:		
447	Pugna:	497	Tautología:		
448	Quimera:	498	Taxativo:		
449	Quimérico:	499	Telúrico:		
450	Quiniela: (*)	500	Terapéutica:		

(\*) Sólo su fonética, sin definición. \*\*\* En el anexo general III se agregan algunas palabras nuevas.





**Segunda Sección:****Lista de Palabras para Ampliar Nuestro Vocabulario**

- 001 **Aberración:** Extravío, error.
- 002 **Aberrante:** Que se aparta de la regla o forma común.
- 003 **Abismal:** Perteneciente al abismo. Fig. profundo.
- 004 **Ablación:** Extirpación de una parte del organismo.
- 005 **Abolengo:** Ascendencia de antepasados. (estirpe, linaje).
- 006 **Abominable:** Digno de ser abominado (condenado, maldecido). Detestable, execrable.
- 007 **Abraxas:** Piedra preciosa que usaban como talismán los antiguos. (En plural no varía).
- 008 **Abstruso:** Recóndito, de difícil comprensión.
- 009 **Abyección:** Bajeza, envilecimiento. Abatimiento, acción de abatirse. (*Los vicios lo llevaron a la abyección*). Degradación, indignidad.
- 010 **Abyecto:** Despreciable, vil. (*La malicia abyecta*). Abatido, humillado. (*Pobreza abyecta*).
- 011 **Acendrado:** Puro. Sin mancha ni defecto. (Acendrar: fig. purificar, depurar).
- 012 **Acicate:** Espuela con una sola punta de hierro. Incentivo, estímulo.
- 013 **Acucia:** Diligencia, prisa. Deseo vehemente.
- 014 **Acuciar:** Estimular, dar prisa. Desear con vehemencia.
- 015 **Acucioso:** Diligente, presuroso. Movido por deseo vehemente.
- 016 **Acuidad:** Agudeza de los sentidos.
- 017 **Adolecer:** Tener algún defecto. Caer enfermo. Tener o estar sujeto a pasiones, vicios, etc. . (Generalmente se emplea como **carecer**, pero esa acepción la encontré en un sólo diccionario).
- 018 **Afasia:** Pérdida del habla por desorden cerebral.
- 019 **Aforismo:** Máxima o sentencia breve y doctrinal.
- 020 **Afrenta:** Vergüenza. Dishonor. Insulto. Ultraje.
- 021 **Afrentar:** Causar afrenta. Humillar.
- 022 **Agnosticismo:** Doctrina filosófica que declara inaccesible al entendimiento humano toda noción de lo absoluto.
- 023 **Agnóstico:** El que practica el agnosticismo.
- 024 **Albur:** Azar o contingencia al que se fia el resultado de una empresa.
- 025 **Alegar:** Citar. Traer uno como prueba algún dicho, hecho, etc. que le sean fav. para su defensa.
- 026 **Alegoría:** Representación simbólica -literaria o plástica- de un objeto, idea, hecho o persona. (Ret. Sucesión de metáforas...).
- 027 **Alegórico:** Perteneciente o relativo a la alegoría.
- 028 **Allende:** de la otra parte. De allá.
- 029 **Ambages:** (m. pl.). Circunloquios para no hacer o decir con claridad algo.
- 030 **Ambiguo:** Dudoso. Incierto. Que ofrece más de una interpretación.
- 031 **Anacoreta:** Persona que vive en lugar retirado y solitario, entregada a la contemplación y la penitencia.
- 032 **Anacrónico:** Que adolece de anacronismo.
- 033 **Anacronismo:** Error consistente en dar como acaecido un hecho en tiempo distinto de aquél que ocurrió. Fuera de época.
- 034 **Analogía:** Relación de semejanza entre cosas distintas.
- 035 **Andrógino:** Zool. animal con dos sexos pero que no puede fecundarse a sí mismo.
- 036 **Ánfora:** Cántaro antiguo de dos asas. Jarra en que se consagran los óleos en Sábado Santo.
- 037 **Anglófilo:** Que simpatiza con los ingleses o con lo inglés.
- 038 **Anglófobo:** Que tiene odio a los ingleses o lo inglés.
- 039 **Animadversión:** Enemistad, ojeriza. Censura, reparo o advertencia severa.
- 040 **Anodino:** Insustancial. Insignificante, Insípido.
- 041 **Anómalo:** Irregular. Extraño.
- 042 **Anorexia:** Falta o disminución anormal del apetito.
- 043 **Anquilosado:** Detenido en su progreso.

- 044 **Antinomia:** Contradicción entre dos principios racionales.
- 045 **Antítesis:** (Fil.) Oposición de dos juicios o afirmaciones. Persona o cosa opuesta a otra (lo opuesto).
- 046 **Antología:** (gr. *anthos*, flor; *lego*, escoger). Florilegio. Fig. Colección de trozos literarios selectos.
- 047 **Antonomasia:** (Ret. sinécdoque consistente en poner el nombre apelativo por el propio o viceversa; ej: El Apóstol por San Pablo; El Redentor por Jesucristo). Por excelencia.
- 048 **Apatía:** Impasibilidad del ánimo. Debilidad de carácter, falta de energía. Descuido, dejadez. Indiferencia, displicencia.
- 049 **Apocalíptico:** Perteneciente o relativo al Apocalipsis. Que parece del Apocalipsis. (Fig. terrorífico, espantoso).
- 050 **Apología:** Discurso de palabra o por escrito en defensa o alabanza de personas o cosas.
- 051 **Apóstata:** El que comete apostasía. (Abandonar o negar la fe cristiana). (El que cambia de partido o doctrina).
- 052 **Apóstrofe:** (sust. ambiguo). Ret. Figura que consiste en interrumpir el hilo del discurso para dirigirse con vehemencia a personas, cosas, seres abstractos o a sí mismo. Fig. Dicterio. (Dicho denigrativo que insulta y provoca. (Apostrofar: dirigir apóstrofes). (Parónimo: apóstrofo). Generalmente se emplea mal, se dice **apóstrofe** por **apóstrofo**).
- 053 **Apóstrofo:** (masc.). Signo ortográfico que indica la elisión de una vocal. (elisión: acción de elidir, suprimir la vocal con que acaba una palabra cuando la que sigue empieza con otra vocal). (*l'ánima, d'este*). Ya no se usa más en nuestra lengua, lo empleamos en palabras foráneas.
- 054 **Apoteosis:** Deificación de los héroes entre los paganos. Fig. Enzalzamiento y exaltación de una persona con grandes alabanzas y honores. En la representación teatral, cuadro final de gran espectáculo. (Se emplea generalmente con este sentido, pero extensivo a los hechos en general y no sólo al teatro). (Apoteósico: apoteótico).
- 055 **Aprehender:** Asir. Apresar. Incautarse de géneros o cosas de contrabando. Fil. percibir o concebir algo sin juzgar. Der. Embargar. Galicismo por temer, sentir aprensión. (Aprehensivo: que es capaz o perspicaz para aprehender las cosas). Aprehensión: Acc. y efecto de aprehender).
- 056 **Aprensión:** Aprehensión. Miedo a contagiarse o hacer o decir algo inoportuno. Idea infundada. Prejuicio.
- 057 **Apriorístico:** Perteneciente o relativo al **apriorismo**. (mét. en el que se emplea el raz. a priori).
- 058 **Arenga:** Discurso -por lo general público y de elevado tono- pronunciado para enardecer los ánimos.
- 059 **Arengar:** Pronunciar una arenga.
- 060 **Ascético:** Persona que se dedica particularmente a la práctica o ejercicio de la perfección cristiana. (Espiritual, místico).
- 061 **Asequible:** Que puede conseguirse o alcanzarse. Accesible.
- 062 **Aserción:** Acción de afirmar o dar por cierta una cosa. Proposición en que se hace la aserción.
- 063 **Atávico:** Perteneciente al atavismo. (Atavismo: semejanza con los abuelos o antepasados).
- 064 **Avasallar:** Sujetar o someter a obediencia. Atropellar, actuar a despecho de los derechos ajenos.
- 065 **Aversión:** Oposición y repugnancia que se tiene a alguna persona o cosa. (sinónimo: animosidad, odio, aborrecimiento, hostilidad).
- 066 **Axiología:** Fil. Teoría de los valores y de los juicios de valor. (Existe también el nihilismo axiológico que niega el significado de cualquier juicio de valor).
- 067 **Axiológico:** Perteneciente o relativo a la axiología.
- 068 **Axioma:** Verdad o principio tan evidente que no necesita demostración.
- 069 **Axiomático:** Evidente. Incuestionable. Incontrovertible.
- 070 **Bacanal:** Orgía tumultuosa.
- 071 **Banal:** Trivial, común, insustancial.
- 072 **Barruntar:** Prever, conjeturar o presentir por algún indicio.
- 073 **Bastardo:** Que degenera su origen. Hijo ilegítimo. Que no es de raza pura. (impuro).
- 074 **Bizarro:** Que tiene valor, gallardía, valentía. Valiente. Gallardo. Valeroso.
- 075 **Borceguíes:** (ojo: no bolceguies).

- 076 **Bucólico:** Lit. Aplícase al género poético que canta la vida pastoril o campestre. (...) Fig. Relativo al campo.
- 077 **Burdo:** Tosco, grosero.
- 078 **Caótico:** Confuso. Desordenado.
- 079 **Capear:** Mover la capa al toro o novillo. Fig.: eludir un compromiso. Mar. Sortear el mal tiempo con adecuadas maniobras.
- 080 **Carámbano:** Pedazo de hielo largo y puntiagudo.
- 081 **Carisma:** Teol. Don gratuito que concede Dios con abundancia a una criatura. Conjunto de cualidades que da un atractivo especial a una persona. Este mismo atractivo.
- 082 **Catarsis:** Purificación personal mediante las emociones provocadas por la obra de arte, en especial por la tragedia. Med. Expulsión de sustancias nocivas al organismo. Por ext. Eliminación de recuerdos que perturban el equilibrio nervioso o la conciencia.
- 083 **Caterva:** Multitud (o muchedumbre) de personas o cosas sin concierto o de poco valor. (Sinónimo: fárrago, tropel).
- 084 **Celeridad:** Prontitud, rapidez, velocidad.
- 085 **Cenotafio:** (gr. “kenos” vacío - “taphos” sepultura): Monumento funerario en donde no se guarda el cadáver del personaje a quien se dedica.
- 086 **Chauvinismo:** Galicismo por patriotismo. Patriotía. (Exceso de nacionalismo). (Por Nicolás Chauvin, soldado de Napoleón).
- 087 **Cipayo:** Soldado indio al servicio de una potencia europea. Criollo al servicio de España. (Cualquier soldado al servicio de una potencia).
- 088 **Circunloquio:** Rodeo de palabras para expresar algo que hubiera podido expresarse brevemente.
- 089 **Coadyuvar:** Contribuir, asistir o ayudar a la consecución de alguna cosa.
- 090 **Coercer:** Contener. Sujetar. Reprimir. (Coercitivo: represivo).
- 091 **Coetáneo:** De la misma edad. (Por extensión, contemporáneo).
- 092 **Cofradía:** Hermandad. Congregación. (Logia).
- 093 **Cohibir:** Refrenar, reprimir, contener.
- 094 **Colegir:** Juntar, unir cosas sueltas. Inferir, deducir una cosa de otra.
- 095 **Colofón:** (Art.Graf. Nota que a veces se pone al final de un libro para indicar el impresor y la fecha que se concluyó. Fig. Complemento que se añade a una obra, generalmente literaria).
- 096 **Concomitante:** Que acompaña a otra cosa u obra junto a ella. (*Calor/mercurio*).
- 097 **Concupiscencia:** Apetito desordenado de los bienes materiales y de los placeres carnales.
- 098 **Concupiscente:** Que tiene concupiscencia. (ver concupiscencia).
- 099 **Conferir:** Asignar o conceder dignidad, empleo, etc. . Cotejar, comparar una cosa con otra. Conferenciar. Atribuir una cualidad no física. (Sinónimo: otorgar).
- 100 **Conjuración:** Trama contra el estado, el gobierno u otra autoridad.
- 101 **Conjurar:** Ligarse con otro mediante juramento. Conspirar, unirse varios contra uno. Tomar juramento. Exorcizar. Rogar con insistencia y autoridad. Impedir, alejar un daño o peligro.
- 102 **Conjuro:** Acción y efecto de conjurar. Exorcismo. Ruego enardecido.
- 103 **Conmensurable:** Que se puede medir o valuar. (Que se puede mensurar).
- 104 **Conminar:** Amenazar. Intimar la autoridad de un mandato con apercibimiento de corrección o pena.
- 105 **Connivencia:** Tolerancia en el superior acerca de las transgresiones de sus súbditos. Confabulación. (Complicidad).
- 106 **Conspicuo:** Ilustre, esclarecido, sobresaliente.
- 107 **Constreñir:** Obligar, precisar, compeler por fuerza a uno a que haga y ejecute alguna cosa. (Coartar, cohibir).
- 108 **Consuetudinario:** Dícese de lo que es de costumbre. (Común, ordinario).
- 109 **Contemporáneo:** Existente al mismo tiempo que otra persona o cosa.
- 110 **Contingencia:** Posibilidad de que una cosa suceda o no. (Riesgo).
- 111 **Controversia:** Discusión larga y reiterada entre dos o más personas.

- 112 **Contubernio:** Habitación con otra persona. Cohabitación ilícita. (Fig.: Alianza o unión vituperable).
- 113 **Contumacia:** Tenacidad y dureza en sostener un error. (Forense: Rebeldía, tardanza en comparecer en juicio).
- 114 **Contumaz:** Rebelde, tenaz y terco en sostener un error. (Forense: Rebelde que no comparece en juicio).
- 115 **Contumelia:** Afrenta, ofensa o injuria dicha a una persona cara a cara.
- 116 **Cónyuge:** (ojo: **no** cónyuge).
- 117 **Cosmovisión:** Visión universal o total de algún asunto o materia.
- 118 **Coterráneo:** Natural de la misma tierra que otro.
- 119 **Coto** (poner coto...): Poner término, poner límite.
- 120 **Dádiva:** Cosa que se da graciosamente. (Sinónimo: regalo, presente, obsequio).
- 121 **Debacle:** Catástrofe.
- 122 **Defección:** Acción de separarse con deslealtad uno o más individuos de la causa o parcialidad a que pertenecían. (Deserción).
- 123 **Deleznable:** Que se rompe o deshace fácilmente. Frágil. (Fig. Poco durable, inconsistente, de poca resistencia). Desagradable, despreciable, ruin.
- 124 **Delfín:** Mamífero...(Título que se daba al primogénito del rey de Francia).(Persona que, potencialmente, sucederá en su cargo a otra).
- 125 **Denigrar:** Ofender la opinión o fama de una persona. Injuriar, agraviar de palabra u obra.
- 126 **Denostado:** Injuriado, infamado de palabra.
- 127 **Denostar:** Injuriar, infamar de palabra.
- 128 **Denuedo:** Brío, valor, intrepidez.
- 129 **Desdén:** Indiferencia que denota menosprecio.
- 130 **Desidia:** Negligencia. Inercia.
- 131 **Desparpajo:** Fam. Facilidad en hablar u obrar. Fam. Amer. Desorden, desbarajuste.
- 132 **Déspota:** (gr. “despostes”): jefe, señor): Persona que gobierna sin sujeción a ley alguna. (Persona que abusa de su poder o autoridad).
- 133 **Despotismo:** Autoridad absoluta y arbitraria. Abuso de poder o fuerza en el trato.
- 134 **Desvastar (= devastar):** Destruir, desolar.
- 135 **Detractor:** Maldiciente o infamador.
- 136 **Devanar:** Arrollar hilo en ovillo o carrete. Cuba y Méx. Retorcerse de risa, dolor, llanto, etc. .
- 137 **Diáspora:** Dispersión. Dícese por antonomasia de la de los judíos.
- 138 **Diatriba:** Discurso o escrito violento e injurioso. (Sinónimo: invectiva).
- 139 **Dicotomía:** Bifurcación. División en dos.
- 140 **Difamar:** Desacreditar a otra persona. Poner una cosa en bajo concepto o estima.
- 141 **Dilación:** Detención, demora.
- 142 **Diletante:** Aficionado a un arte y en especial a la música.
- 143 **Dipsómano:** Que tiene tendencia irresistible al abuso de la bebida.
- 144 **Discernimiento:** Acción y efecto de discernir. Der. Apoderamiento judicial que habilita a una persona para ejercer un cargo.
- 145 **Discernir:** Distinguir una cosa de otra, señalando la diferencia que hay entre ellas. Der. Encargar de oficio el juez a uno la tutela de un menor, u otro cargo.
- 146 **Discrecional:** Que se hace libremente. Funciones gubernativas no regladas.
- 147 **Dispendio:** Gasto excesivo y generalmente innecesario. (Derroche).
- 148 **Displicencia:** Desagrado e indiferencia en el trato. Desaliento en la ejecución de un hecho por dudar de la bondad de su éxito. (Sinónimo: apatía).
- 149 **Displicente:** Se dice de lo que desagrada o disgusta. Desabrido o de mal humor.
- 150 **Dogmático:** Basado en reglas o principios.
- 151 **Eclecticismo:** Escuela filosófica que trata de conciliar las doctrinas que se creen mejores o más verosímiles, aunque tengan su origen en sistemas diversos.
- 152 **Ecléctico:** Quien profesa el eclecticismo. (Por extensión: mediador, contemporizador).

- 153 **Ecuánime:** Que tiene ecuanimidad (imparcialidad) . Igualitario. Justo. Imparcial.
- 154 **Ecuménico:** Universal.
- 155 **Efemérides:** (pl.) (Gal. generalmente por aniversario). Com. o libro ...relatan hechos de c/día.
- 156 **Egregio:** Ilustre.
- 157 **Ejido:** Campo común de los vecinos de un pueblo. (Arg. Municipio o área municipal).
- 158 **Elfo:** Genio o deidad de la mitología escandinava, espíritu del aire.
- 159 **Elipsis:** (gr. “elleipsis”: falta). Gram. figura de construcción en que se omiten una o más palabras sin que pierda claridad el concepto. (Ej. Buenos días, por buenos días tenga usted).
- 160 **Elite:** (en francés élite). Galicismo por lo más escogido o superior en su género.
- 161 **Elucubrar:** Lucubrar.
- 162 **Empatía:** (Psic.) Capacidad de sentir y comprender las emociones ajenas como propias mediante un proceso de identificación con el otro. (“Hacer empatía”: Ponerse en el lugar del otro).
- 163 **Empírico:** Basado en la experiencia.
- 164 **Enardecer:** Exacerbar. Avivar el ánimo, disputa o pugna.
- 165 **Endilgar:** Dirigir. Encausar. (Endosar a otro algo molesto).
- 166 **Enjundia:** Gordura de un animal. (Fig. Lo más importante de algo no material). Fuerza. Vigor.
- 167 **Enjundioso:** Que tiene mucha enjundia. Importante. Sustancioso.
- 168 **Entelequia:** Fil. Cosa real que lleva en sí el principio de su acción y que por sí misma tiende al estado de perfección.
- 169 **Entrañable:** Íntimo, muy afectuoso.
- 170 **Epifanía:** Celebración de la Iglesia Católica el 6 de enero (Adoración de los Reyes). Manifestación, aparición.
- 171 **Epígono:** El que sigue las huellas de otros, especialmente el que continúa un estilo o una escuela de una generación anterior.
- 172 **Epistemología:** Fil. Estudio integral del conocimiento científico. A veces se designa así a la teoría del conocimiento.
- 173 **Epitafio:** (gr. “epi” sobre - “taphos” sepultura). Inscripción sepulcral. (Leyenda escrita sobre una sepultura).
- 174 **Epítome:** Resumen o compendio de una obra extensa. Ret. Figura consistente, después de muchas palabras, en repetir las primeras para mayor claridad. (Compendio, resumen).
- 175 **Epónimo:** Se dice del héroe que da nombre a una nación, ciudad, época, etcétera.
- 176 **Epopeya:** Poema narrativo extenso cuyos protagonistas son héroes...(Fig. Conjunto de hechos gloriosos).
- 177 **Erario:** Tesoro público de una nación, provincia o pueblo. Sitio en que se guarda.
- 178 **Eructar:** (ojo: **no** eruptar o erutar).
- 179 **Esbirro:** Alguacil. El que por oficio prende a las personas. (Fig. El que trabaja para otro para cometer actos abominables).
- 180 **Escatológico:** Fil. Tratado del destino final del hombre. Conjunto de creencias y doctrinas acerca de la vida de ultratumba.
- 181 **Escéptico:** Que no cree. Incrédulo.
- 182 **Escisión:** Discordia. Rompimiento.
- 183 **Escolástica:** Fil. Relación con los que adhieren a la filosofía aristotélica.. Por extensión: racionalismo. Relación con la escuela o escolares.
- 184 **Espurio/Espúreo:** Bastardo. Adulterado. Falso.
- 185 **Esterotipo:** Fig. Modelo.
- 186 **Eufemismo:** Voz o frase con que se suaviza una idea.
- 187 **Evento:** Suceso imprevisto, o de realización insegura.
- 188 **Eventual:** Sujeto a evento o contingencia.
- 189 **Exacerbar:** Irritar, causar grave enojo. Agravar o avivar una dolencia, pasión, etc. (Antónimo: “aquietar”; “apaciguar”).
- 190 **Excluyente:** Que está excluido o deshechado.

- 191 **Exégesis:** Explicación, interpretación. Aplícase sobre todo a la Biblia.
- 192 **Exegeta:** Intérprete o expositor de un texto, especialmente bíblico. (Hermeneuta).
- 193 **Exhaustivo:** Que agota o apura por completo. (Acabado. Completo).
- 194 **Exiguo:** Insuficiente. Escaso.
- 195 **Exótico:** (lat. exóticus). Extranjero, peregrino. Se aplica más a los vocablos, plantas y drogas foráneas. (Raro, singular).
- 196 **Explicitar:** Hacer explícito. Clarificar. (Explícito: Que expresa clara y determinantemente una cosa).
- 197 **Extemporáneo/Extemporal:** Fuera de tiempo. Inconveniente, inoportuno. Intempestivo.
- 198 **Exuberante:** Abundante y copioso con exceso.
- 199 **Fáctico:** Perteneciente o relativo a los hechos. Basado en hechos. Real. (Antónimo: teórico, imaginario).
- 200 **Falacia:** Engaño o mentira (para dañar a otro). Falaz: falso.
- 201 **Falible:** Que puede fallar.
- 202 **Fatuo:** Falto de juicio. Lleno de vanidad ridícula. Tonto petulante.
- 203 **Fenecer:** Morir. Acabarse, concluirse.
- 204 **Fenecido:** Muerto, acabado, concluido.
- 205 **Fiat:** Mandato o permiso para que tenga efecto una cosa. Consentimiento u orden para que algo se realice. (en pl. no varía). (*Esperar el fiat del superior*).
- 206 **Filántropo:** El que sobresale por su amor al prójimo.
- 207 **Filípica:** Censura áspera. (Célebres discursos de Demóstenes contra Filipo II de Macedonia para la liberación de Atenas).
- 208 **Filología:** Ciencia que estudia una lengua.
- 209 **Filólogo:** El que estudia la gramática.
- 210 **Fitófago:** Que se alimenta o nutre de vegetales.
- 211 **Foráneo:** Extraño, forastero.
- 212 **Forense:** Perteneciente al foro. (Foro: por extensión, tribunal).
- 213 **Franco:** Generoso, Simpático. Sincero. Libre, exento, que no paga. (...).
- 214 **Frivolidad:** Calidad de frívolo.
- 215 **Frívolo:** Ligero, veleidoso. Fútil y de poca sustancia.
- 216 **Fruición:** (lat. "fruitio"). Goce intenso del bien que uno posee. Complacencia, deleite general.
- 217 **Fuero:** Jurisdicción. Compilación de leyes. Privilegio y exención atribuido a una provincia, ciudad o persona.
- 218 **Fútil:** De escasa importancia. (Baladí, trivial, insustancial).
- 219 **Galimatías:** Lenguaje oscuro y confuso. Lengua incomprensible. (Por extensión: confusión).
- 220 **Génesis:** Origen.
- 221 **Glosar:** Hacer o escribir glosas. (Fig. elogiar).
- 222 **Gordiano (nudo):** (Fig. Dificultad insoluble) Leyenda griega sobre el reino de Frigia.....carro/yunta/nudo/Alejandro/espada).
- 223 **Gourmet:** (voz francesa ="gurmé"). Galicismo por gastrónomo. Aficionado al buen comer.
- 224 **Grandilocuente:** Que habla o escribe con grandilocuencia (...elocuencia abundante y elevada. Estilo sublime).
- 225 **Gregario:** Que está en compañía de otros. (Que tiende a estar en grupo).
- 226 **Grotesco:** Extravagante y ridículo.
- 227 **Hecatombe:** (gr. "Hecatom" cien). Sacrificio de cien bueyes u otras víctimas que en la antigüedad se hacía a los dioses. Cualquier sacrificio solemne en que es grande el número de víctimas. // Fig. Matanza, mortandad de personas. // Fig. Desastre con muchas víctimas.
- 228 **Hedonismo:** Sistema filosófico según el cual el placer es el único fin de la vida. (hedonista: partidario del hedonismo).
- 229 **Hegemonía:** Supremacía política, cultural, económica o militar de un estado sobre otro u otros. También se usa para designar la influencia de una clase en el poder. (Superioridad).
- 230 **Hegemónico:** Relativo a la hegemonía.

- 231 **Helio**g**ábal**o**:** Fig. Hombre dominado por la gula y la crueldad. (Emperador romano e/218-222. Realizaba ritos extraños, era afeminado. Fue asesinado por los pretorianos).
- 232 **Hemat**ó**fago:** Que se alimenta o nutre con sangre.
- 233 **Herej**í**a:** Error en materia de fe.
- 234 **Heresi**ar**ca:** (gr. “hairesis” herejía - “archo” ser el primero). Autor de una herejía.
- 235 **Herét**ic**a:** Perteneciente a la herejía o al hereje.
- 236 **Herma**f**rodita:** Bisexual.
- 237 **Hermenéu**t**ica:** Arte de interpretar los textos, en especial los sagrados.
- 238 **Hermét**ic**o:** Que cierra alguna abertura de modo que impide el paso del aire. (Impenetrable. Cerrado).
- 239 **Hesitar:** Dudar, titubear.
- 240 **Heterod**ox**o:** Hereje. (Por extensión: No conforme con la doctrina de una secta o sistema).
- 241 **Heuríst**ic**o:** (gr. “Heurisko”: hallar, inventar). Perteneciente a la heurística. (Heur.: Arte de inventar).
- 242 **Híbrido:** (gr. “Hybris”: injuria). Dícese del animal o vegetal procreado por individuos de diferente especie. Fig. Aplicase a lo que es producto de elementos de diversa naturaleza.
- 243 **Hidra:** Mit. Monstruo que habitaba en el lago de Lerna y cuyas siete cabezas renacían a medida que se cortaban.
- 244 **Hipo**co**ndría:** Trastorno mental característico por la preocupación injustificada del paciente por las funciones de su organismo y de su salud.
- 245 **Hipo**co**ndríaco:** Que padece hipocondría.
- 246 **Hipó**t**esis:** Suposición de una cosa para inferir una consecuencia.
- 247 **Hipotét**ic**o:** Supuesto.
- 248 **Histrión:** El que representaba disfrazado en la comedia o tragedia antigua. Actor, comediante. El que se conduce teatralmente.
- 249 **Histrión**ic**o:** Teatral, cómico.
- 250 **Holismo:** (buscar este concepto en algún diccionario nuevo). (Es un neologismo). (Holos: todo, total). (También se escribe *olismo*).
- 251 **Holocausto:** (gr. “holos”, todo; “kaustos”: quemado). Fig.: Acto de abnegación. Sacrificio de los hebreos en que el fuego consumía enteramente a la víctima.
- 252 **Homeóstasis:** (homo: igual // stasis: estado). Equilibrio.
- 253 **Hostil:** Opuesto o enemigo.
- 254 **Hostilidad:** Agresión armada que constituye de hecho el estado de guerra. Calidad de hostil.
- 255 **Huelga:** (de “huelga” decir...). “sobra decir...”. (Aparte de su otra significación: paro de labor).
- 256 **Iconoclasta:** Dícese del hereje que no rinde culto. Que niega el culto a las imágenes. (Hist...).
- 257 **Ignominia:** Afrenta pública que uno padece con o sin causa.
- 258 **Ignoto:** Desconocido.
- 259 **Impávido:** Libre de pavor, que tiene serenidad ante el peligro. (Mal usado por *desfachatado, fresco, descarado*).
- 260 **Impeler:** Dar empuje. Expulsar.
- 261 **Impertérrito:** Aplicase a la persona que no se intimida por nada. (Sinónimo: imperturbable).
- 262 **Implacable:** Que no puede aplacarse, templarse o calmarse.
- 263 **Imprecar:** Maldecir. Proferir palabras con que se pida o manifieste deseo intenso de que alguien reciba mal o daño.
- 264 **Impúdico:** Dishonesto. Falto de pudor. (pudor: honestidad, recato).
- 265 **Impune:** Que queda sin castigo.
- 266 **Impunidad:** Falta de castigo.
- 267 **Íncrito:** Ilustre, esclarecido, afamado. (Egregio).
- 268 **Incólume:** Sano. Sin lesiones ni menoscabo.
- 269 **Inconmensurable:** No conmensurable. (Que no se puede medir o valuar).
- 270 **Incordiar:** Molestar, fastidiar. Causar dificultades.
- 271 **Incordio:** Fig. y fam. Cosa incómoda o muy molesta.

- 272 **Incunable:** Dícese de cada uno de los libros impresos desde la invención de la imprenta hasta el año 1500.
- 273 **Incuria:** Negligencia, descuido. (Incurioso: Descuidado, negligente).
- 274 **Incurrir:** Cometer. Causar, merecer, atraerse.
- 275 **Indefectible:** Que no puede faltar o dejar de ser.
- 276 **Indefensión:** Carencia de defensa; condición de quien no la tiene.
- 277 **Indigente:** Menesteroso.
- 278 **Indolente:** Que no duele. Indoloro. (Perezoso, apático, desidioso).
- 279 **Indulgente:** Clemente. Fácil de perdonar o disimular faltas u ofensas o en conceder gracias.
- 280 **Inefable:** Que no tiene explicación con palabras.
- 281 **Inerme:** Sin armas.
- 282 **Inerte:** Que carece de actividad. Sin movimiento.
- 283 **Inescrutable:** Que no se puede investigar, saber o averiguar.
- 284 **Inexorable:** Que no se deja vencer por ruegos.
- 285 **Inextricable:** Difícil de desenredar; intrincado y confuso.
- 286 **Infamar:** Quitar la fama a una persona. Ofender.
- 287 **Infectado:** Infecto. Contagiado. Corrompido.
- 288 **Inferir:** Deducir una cosa de otra. Causar ofensas o heridas.
- 289 **Infestado:** Lleno de alimañas.
- 290 **Infestar:** Causar estragos los animales o alimañas en cultivos o casas. (...o con hostilidades o correrías).
- 291 **Infesto:** Poet. Dañoso, perjudicial.
- 292 **Inficionar:** (ojo: no inficionar). Contagiar, corromper. Fig. Corromper con malas enseñanzas o ejemplos.
- 293 **Infidencia:** Falta a la confianza y fe debidas a otro. (Infidente: que comete infidencia).
- 294 **Infligir** (ojo **no** inflingir): Condenar a castigos corporales.
- 295 **Infringir:** Quebrantar una ley, obligación o palabra.
- 296 **Infundio:** Patraña. Embuste. Mentira.
- 297 **Inherente:** Que por su naturaleza está de tal manera unido a otra cosa que no se puede separar. (Sinónimo: propio, privativo).
- 298 **Iniquidad:** Gran injusticia.
- 299 **Immune:** Exento de ciertos gravámenes, penas, etcétera. No atacado por algunas enfermedades.
- 300 **Immunidad:** Calidad de inmune. Privilegio local de los templos o iglesias... . Parlamentaria: Prerrogativa de que gozan los miembros de un parlamento en razón de sus funciones.
- 301 **Inocuo:** (= innocuo). Que no es nocivo, que no daña. Fig. No eficaz.
- 302 **Insidia:** Engaño o asechanza para hacer daño a otro.
- 303 **Intangible:** Que no se debe o no se puede tocar.
- 304 **Interregno:** Espacio de tiempo en que un estado no tiene soberano. Por ext. Tiempo durante el cual una cosa se interrumpe. Arg. Fig. Suspensión, paréntesis, interrupción.
- 305 **Intransigente:** Que no transige. Que no se presta a transigir. (transigir: ceder, consentir).
- 306 **Intrínseco:** Íntimo, esencial. (Antónimo: extrínseco).
- 307 **Introspección:** Observación interior del alma o de sus actos.
- 308 **Irrumpir:** Entrar violentamente en un lugar.
- 309 **Irrupción:** Acometimiento impetuoso e impensado. Invasión.
- 310 **Jeremiada:** Lamentación exagerada (es un vocablo muy español).
- 311 **Jeremías:** Persona que se lamenta de continuo (es sentido figurado).
- 312 **Lábil:** Frágil, débil.
- 313 **Lacónico:** Conciso, breve. Que habla o escribe de ese modo.
- 314 **Lascivia:** Propensión o inclinación a los placeres de la carne. (Concupiscencia).
- 315 **Letal:** Mortífero. Capaz de producir la muerte.
- 316 **Libido:** (ojo: sin acento en la primera "i"). Med. y Psicol. El deseo sexual considerado por algunos autores (promotor: Freud) raíz e impulso de diversas manifestaciones de la actividad psíquica.



- 317 **Liminal:** Relativo al umbral. (Limen: Umbral. Paso primero o entrada al conocimiento de una materia).
- 318 **Lividez:** Calidad de lívido (con acento en la primera "i" y con "v").
- 319 **Lívido:** Amaratado, que tira a morado. Aplicado a personas, muy pálido. (Esta segunda acepción según el Dicc. Enciclop. Manual Océano -ver bibliografía-). (Hay diccionarios que expresan "*mal usado por pálido*").
- 320 **Lucubrar:** (lat. "lucubrare"). Trabajar por la noche en obras de ingenio. (Imaginar o maquinarse "algo").
- 321 **Lúdico:** Relacionado o perteneciente al juego.
- 322 **Maniqueísmo:** División simplista de una realidad compleja en dos categorías únicas: la de los buenos y la de los malos. (Todo bueno o todo malo, sin matices).
- 323 **Maniqueo:** Se aplica al que sigue los errores del heresiarca Maniqueo o Manes. (crucificado en 276, opuesto a la cristiandad).
- 324 **Mansalva:** Sin ningún peligro. Sobre seguro.
- 325 **Máxime:** Principalmente.
- 326 **Mayéutica:** Método socrático para provocar el parto de la verdad en otras personas mediante preguntas adecuadas (por inducción).
- 327 **Megalomanía:** Manía o delirio de grandezas.
- 328 **Melomanía:** Afición desmedida a la música.
- 329 **Melómano:** Que padece melomanía. Persona fanática por la música.
- 330 **Mendacidad:** Hábito de mentir. Mentira descarada. (mendaz: mentiroso, falso).
- 331 **Mendrugos:** Pedazo de pan duro o desechado.
- 332 **Menester:** Necesidad de una cosa. (Ejercicio o empleo).
- 333 **Menesteroso:** Necesitado, falto de una cosa o de muchas. (Indigente).
- 334 **Mensurar:** Medir.
- 335 **Mentar:** Nombrar o mencionar una cosa.
- 336 **Mero:** Puro, simple y sin mezcla. Insignificante, sin importancia.
- 337 **Mesiánico:** Perteneciente o relativo al Mesías o mesianismo. (Fig. Confianza inmotivada en un agente bienhechor que se espera).
- 338 **Metafísica:** (Parte de la filosofía...). Fig.: Oscuro, de difícil comprensión.
- 339 **Metáfora:** Tropo consistente en trasladar el sentido recto de las palabras en otro figurado.
- 340 **Misógamo:** Dícese de la persona que tiene aversión al matrimonio.
- 341 **Misógino:** Que odia a las mujeres. (Misoginia: Aversión u odio a las mujeres).
- 342 **Místico:** Que encierra misterio. Que se dedica a la vida espiritual.
- 343 **Mistificación:** Acción y efecto de mistificar. (Mistificar: engañar, embaucar. Falsear, falsificar).
- 344 **Mítico:** Perteneciente o relativo al mito.
- 345 **Mitificación:** Acción de mitificar. (Mitificar: convertir en mito).
- 346 **Mito:** Fábula, ficción alegórica, especialmente en materia religiosa.
- 347 **Mitomanía:** Tendencia o patología a falsear la verdad, a la fabulación conciente y a la simulación de estados orgánicos anormales.
- 348 **Mitómano:** Persona que tiene el hábito o manía de mentir.
- 349 **Monocorde:** Instrumento musical de una cuerda. (Fig. Monótono, insistente, sin variaciones).
- 350 **Mordaz:** Que corroe. Áspero. Fig.: Que murmura o critica con acritud o aspereza.
- 351 **Morigerar:** Templar o moderar los excesos de los afectos y acciones.
- 352 **Musa:** Mit. gr. Cada una de las hijas de Zeus y Mnemosine, que presidían las ciencias y las artes. Fig. Numen e inspiración del poeta. Ingenio peculiar de cada poeta.
- 353 **Narcisismo:** Manía del que presume de Narciso. (Narciso: personaje mitológico. El que cuida con exceso su adorno o alardea de hermoso).
- 354 **Narcisista:** Que padece narcisismo.
- 355 **Necropsia:** Autopsia. Examen anatomopatológico con fines científicos, o para esclarecer la causa de la muerte cuando hay duda.

- 356 **Nefasto:** Aplicase a día o cualquier otra división del tiempo: triste, funesto, ominoso. (Se aplica igual para personas o cosas detestables o desagradables). Triste, funesto.
- 357 **Neologismo:** Vocablo, acepción o giro nuevo en una lengua.
- 358 **Nepotismo:** Favor desmedido que se concede a parientes para los cargos públicos.
- 359 **Nihilismo:** (lat. nihil = nada). Negación de todo principio religioso, político y social.
- 360 **Nihilista:** Que profesa el nihilismo. ("*Nihil novum sub sole*": Nada nuevo bajo el sol).
- 361 **Ninfomanía:** Furor uterino. (Ninfómano: que padece de furor uterino).
- 362 **Nostalgia:** Pena de verse ausente de la patria, deudos o amigos. Fig. Tristeza melancólica que causa el recuerdo de algún bien perdido.
- 363 **Numen:** (masc.). Cualquiera de los dioses adorados por los gentiles (paganos). Inspiración del artista o del escritor. Musa.
- 364 **Objetivo:** Pertenciente o relativo al objeto y no a nuestra manera de pensar o sentir. (Fig. Desinteresado. Desapasionado).
- 365 **Obsoleto:** Caído en desuso. Anticuado, poco usado.
- 366 **Oclocracia:** (gr. "ochlos": turba, multitud y "krateo": dominar ("kratos": gobierno de...)). Gobierno de la plebe. muchedumbre o multitud.
- 367 **Ominoso:** Azaroso, de mal agüero. Abominable.
- 368 **Oneroso:** Gravoso, pesado. (Costoso. Dispendioso).
- 369 **Onírico:** Relativo a los sueños.
- 370 **Oprobiar:** Vilipendiar, infamar.
- 371 **Oprobio:** Ignominia. Afrenta. Dishonra.
- 372 **Oprobioso/a:** Relativo al oprobio.
- 373 **Ortodoxo:** Conforme con el dogma católico. (Conforme con la doctrina de una secta, religión, etc...). (Dogmático).
- 374 **Ostensible:** Que puede manifestarse o mostrarse. Manifiesto, patente, claro.
- 375 **Ostensiblemente:** Claramente, patentemente.
- 376 **Palmario:** Palmar, claro, patente. (Axiomático/Ostensible).
- 377 **Panegírico:** Discurso en alabanza de una persona. (Panegirista: El que elogia a otro).
- 378 **Pantagruel:** Personaje literario de "Gargantúa y Pantagruel", de Rabelais; encarnación del gusto por la buena mesa).
- 379 **Pantagruélico:** Dícese de las cantidades excesivas y exageradas de comida.
- 380 **Paradigma:** Ejemplo o ejemplar.
- 381 **Paradoja:** Afirmación absurda con apariencia de verdadera. (Especie extraña a la opinión general).
- 382 **Parafrasear:** Explicar un texto. (o frase de otro).
- 383 **Paráfrasis:** Explicación amplificativa de un texto. Traducción en verso, no escrupulosamente exacta.
- 384 **Paranoia:** Monomanía. (Locura parcial sobre una sola idea o un solo orden de ideas. Preocupación que se reprende o afea en personas de cabal juicio). (Se utiliza mucho referido al delirio de persecución).
- 385 **Paranoico:** Pertenciente o relativo a la paranoia. Que padece paranoia.
- 386 **Paroxismo:** Exaltación extrema de los afectos y pasiones. El más alto grado de algo.
- 387 **Patético:** Capaz de conmover y agitar el ánimo. (Conmovedor).
- 388 **Patológico:** Pertenciente a la patología. (Pat. parte de la medicina que estudia las enfermedades).
- 389 **Peculiar:** Propio, privativo de una persona o cosa.
- 390 **Pentarquía:** Gobierno formado por cinco personas.
- 391 **Peregrino:** (lat. "peregrinus"). Que anda por países extraños. Que va a visitar un santuario por devoción o por voto. (Fig. Singular, extraordinario. Muy hermoso o perfecto).
- 392 **Perfidia:** Deslealtad. Traición.
- 393 **Perisología:** Vicio de la elocución, que consiste en repetir o amplificar inútilmente los conceptos, abusando de perifrasis. (Perifrasis: Circunlocución. Ver *circunloquio* ).

- 394 **Perogrullada:** Fam. Verdad tan conocida por todos que resulta simpleza el decirla. (Perogrullo: personaje quimérico que se supone vivió en España entre los siglos XV y XVI y a quien se atribuyen máximas tan sabidas y probadas que su sola enunciación constituye necesidad o simpleza.
- 395 **Perspicaz:** Vista o mirada muy aguda. (Ingenio agudo y quien lo tiene).
- 396 **Pertinaz:** Muy obstinado o tenaz. Muy duradero.
- 397 **Placebo:** Med. Sustancia que, careciendo por sí misma de acción terapéutica, produce algún efecto curativo en el enfermo, si éste la recibe convencido de su supuesta eficacia.
- 398 **Plausible:** Admisible, recomendable. Loable. Digno de aplauso.
- 399 **Pletórico:** Que tiene plétora. Exceso o abundancia de algo. Lleno de algo.
- 400 **Pléyade:** Grupo de personas notables, especialmente en las letras.
- 401 **Pluto:** Dios de las riquezas entre los griegos.
- 402 **Plutocracia:** Gobierno de los ricos. Preponderancia de los ricos en el gobierno (o de la clase rica de un país).
- 403 **Poliandria:** Estado de la mujer casada a la vez con dos o más varones. (Bot. Flor con muchos estambres).
- 404 **Poliarquía:** Gobierno de muchas personas. (A veces se aplica al gobierno de la plebe).
- 405 **Polifacético:** Que tiene muchas facetas o caras.
- 406 **Pontificar:** Fig. Dogmatizar, afirmar con presunción presentando como innegables principios sujetos a examen.
- 407 **Portento:** Suceso o cosa singular que admira o espanta.
- 408 **Portentoso:** Que causa admiración o terror.
- 409 **Pragmático:** Basado en la práctica (o experiencia).
- 410 **Prebenda:** (...). Fig. Oficio o empleo lucrativo y poco trabajoso. Sinecura. (Por extensión, favores desmedidos).
- 411 **Precario:** De poca estabilidad o duración.
- 412 **Preconizar:** Elogiar públicamente. (Alabar, celebrar).
- 413 **Precoz:** Fruto prematuro. Niño que supera física, moral e intelectualmente a los de su edad. Por extensión, el que despunta talento, valor, etcétera.
- 414 **Precursor:** Que precede o va adelante. (Fig. Que profesa o enseña doctrinas o acomete empresas que no hallarán acogida sino en tiempos venideros).
- 415 **Prefacio:** Prólogo o introducción de un libro. Misa: parte que precede inmediatamente al canon.
- 416 **Pregonar:** Publicar una cosa en voz alta. (Fig. Divulgar lo oculto o lo que debía callarse). Alabar públicamente. (Proclamar).
- 417 **Prever:** (ojo: **no** preveer (no existe)). Ver con anticipación. Conjeturar lo que ha de suceder. Predecir. Pronosticar.
- 418 **Prieto:** De color muy oscuro, casi negro. (Apretado). (Miserable, escaso, codicioso).
- 419 **Prístino:** Antiguo, primitivo, original. Galicismo por puro, diáfano.
- 420 **Probidad:** Bondad, rectitud de ánimo, hombría de bien, integridad y honradez en el obrar.
- 421 **Probo:** Que tiene probidad.
- 422 **Procacidad:** Desvergüenza, insolencia. Atrevimiento. Dicho o hecho desvergonzado.
- 423 **Procax:** Desvergonzado, atrevido. Indecente, grosero.
- 424 **Proclive:** Inclinado o propenso a una cosa.
- 425 **Pródigo:** Disipador, gastador. (Muy dadivoso). Que produce en abundancia.
- 426 **Profano:** Que no es sagrado. Que va contra la religión o cosas sagradas. Libertino, dado a las cosas mundanas. Que carece de conocimientos y autoridad en una materia.
- 427 **Proficuo:** Provechoso. Productivo.
- 428 **Profusión:** Abundancia excesiva.
- 429 **Profuso:** Abundante, copioso, excesivo.
- 430 **Prohijar:** Adoptar por hijo. Acoger como propias las opiniones o doctrinas ajenas.
- 431 **Proliferar:** Fig. Multiplicarse algo abundantemente.

- 432 **Prólogo:** Discurso antepuesto a un libro para dar noticia de la finalidad de la obra. (...) Fig. Lo que sirve como exordio o principio para ejecutar una cosa.
- 433 **Promiscuo:** Mezclado confusa o indiferentemente. (Que tiene dos sentidos o se puede usar igualmente de un modo o de otro, por ser ambos equivalentes).
- 434 **Promisorio:** Que incluye promesa.
- 435 **Prorrata:** Cuota o porción que toca a uno de lo que se reparte entre varios.
- 436 **Prorratar:** Repartir proporcionalmente una cantidad entre varios.
- 437 **Prorrato:** Repartición proporcional de una cantidad entre varias personas.
- 438 **Prosaico:** Perteneciente o relativo a la prosa. (Vulgar, insulso).
- 439 **Prosapia:** Ascendencia de una persona. Linaje.
- 440 **Proscenio:** Parte del escenario más próxima a los espectadores.
- 441 **Proselitismo:** Celo de ganar prosélitos.
- 442 **Proselitista:** Celoso de ganar prosélitos.
- 443 **Prosélito:** Persona convertida a la religión católica y en general a cualquier religión. Fig. Partidario ganado por cualquier facción, parcialidad o doctrina.
- 444 **Prototipo:** Ejemplar original. Primer molde o modelo de una cosa. (El modelo más perfecto de una virtud o vicio).
- 445 **Proxeneta:** (en Arg. "Cafishio"). Alcahuete. Persona que vive de otras que trabajan por ella ejerciendo la prostitución.
- 446 **Pueril:** Perteneciente o relativo al niño. (Fig. Trivial. fútil).
- 447 **Pugna:** Batalla, pelea. Oposición
- 448 **Quimera:** Algo irreal.
- 449 **Quimérico:** Fabulosos, ideado, no real. Ilusorio.
- 450 **Quiniela:** (ojo: **no** quanela).
- 451 **Rampante:** Hermenéutica. Aplícase al animal que está en el escudo de armas con la mano abierta y las garras tendidas en ademán de agarrar o asir.
- 452 **Redivivo:** Resucitado, aparecido, vuelto a la vida. (Cristo *redivivo* ).
- 453 **Sarcasmo:** Burla sangrienta, ironía cruel y agresiva.
- 454 **Sarcástico:** Que denota sarcasmo. Dicese de la persona propensa a emplearlo.
- 455 **Sardónico:** Arg. y Perú: Irónico, sarcástico.
- 456 **Sensual:** Sensitivo, perteneciente a los sentidos. Se aplica a los gustos y deleites de los sentidos. (Perteneciente al apetito carnal).
- 457 **Sensualismo:** Propensión excesiva a los placeres de los sentidos. (Doctrina filosófica según la cual las ideas se originan en los sentidos, E. Condillac, Francia).
- 458 **Sibarita:** (Sybaris: ciudad griega célebre por la riqueza y lujo de sus habitantes). (Se aplica a la persona muy afecta a placeres y regalos).
- 459 **Sicario:** Asesino a sueldo.
- 460 **Sideral:** Relativo a los astros o estrellas. (Fig. Inmenso, grande).
- 461 **Silogismo:** Log. Argumento formado por tres proposiciones, la última de las cuales se deduce de las otras dos. (Premisa mayor/menor/conclusión).
- 462 **Silogístico:** Log. Técnica del razonamiento por medio de silogismos.
- 463 **Silogizar:** Arguir con silogismos.
- 464 **Simbiosis:** Relación entre dos individuos pertenecientes a distintas especies, en la que como resultado, ambos obtienen una serie de ventajas o beneficios mutuos.
- 465 **Sindéresis:** Capacidad natural para juzgar rectamente.
- 466 **Síndrome:** Conjunto de signos y síntomas que constituyen un estado patológico y caracteriza el cuadro clínico de una enfermedad.
- 467 **Sine qua non:** Expresión latina que se aplica a la condición *sin la cual no* se hará algo.
- 468 **Sinecuro:** Empleo bien rentado y de poco trabajo. (Asociable con "ñoqui").
- 469 **Sinopsis:** Sumario. Resumen.
- 470 **Sintaxis:** Parte de la gramática que enseña a coordinar las palabras y construir oraciones. (regular y figurada).

- 471 **Síntesis:** Compendio de un todo por la reunión de sus partes. Compendio de una materia o cosa.
- 472 **Sionismo:** Aspiración de los judíos a recuperar palestina como patria. (En 1949, se alcanzó el objetivo).
- 473 **Siringa (1):** Árbol euforbiáceo de cuyo tronco se extrae un jugo que produce la goma elástica.
- 474 **Siringa (2):** Especia de zampoña, compuesto de varios tubos de caña que van sujetos formando escala musical.
- 475 **Sofisma:** Razón aparente o argumento falaz. Razón o argumento aparentemente válido con que se quiere defender lo que es falso.
- 476 **Sofisticar:** Adulterar con sofismas. Falsear; quitar el carácter genuino, natural o simple a una cosa. (Sofisticado: no simple).
- 477 **Solaz:** Placer, esparcimiento, alivio de los trabajos. Descanso o recreo del cuerpo y del espíritu. Adv. Con gusto y placer.
- 478 **Sortilegio:** Adivinación que se hace por artes supersticiosas.
- 479 **Sosías:** (= sosía). Persona muy semejante a otra, que puede ser confundida con ella.
- 480 **Soslayar:** Pasar dejando de lado alguna dificultad. Ladear una cosa para pasarla por una estrechura.
- 481 **Soslayo:** Soslayado, oblicuo // (de soslayo: de pasada, de largo).
- 482 **Statu quo:** Locución latina que se usa para designar el estado de cosas en un momento determinado.
- 483 **Subjetivo:** Perteneciente o relativo al sujeto pensante y no al objeto en sí mismo.
- 484 **Sublimar:** Engrandecer, exaltar, ensalzar. Pasar directamente de estado sólido a estado de vapor, y viceversa.
- 485 **Subliminal:** Carácter de aquella percepción sensorial u otras actividades psíquicas de las que el sujeto no llega a tener conciencia.
- 486 **Sumir:** Meter debajo de la tierra o el agua, hundir.
- 487 **Susceptible:** Capaz de recibir modificaciones o impresión. (Fig. Dicese de la persona que tiene tendencia exagerada a sentirse ofendida por el mínimo ataque contra su amor propio).
- 488 **Suscitar:** Promover, provocar, causar.
- 489 **Suspiciacia:** Calidad de suspicaz. Idea o especie sugerida por la desconfianza o la sospecha.
- 490 **Suspica:** Que es propenso a concebir sospechas. (Desconfiado).
- 491 **Sutil:** Delgado, tenue. (Ingenioso, perspicaz).
- 492 **Sutileza:** Dicho agudo, pero falto de profundidad. Instinto de los animales. Agudeza.
- 493 **Talismán:** Imagen u objeto a que se atribuyen virtudes portentosas.
- 494 **Talón de Aquiles:** (Ver *Ilíada*: gr. hijo de Peleo-Tetis/Guerra Troya/murió-flecha-talón por París/madre/agua fría/fuerza:menos talón). Fig. Punto débil. Debilidad.
- 495 **Tangible:** Que se puede tocar.
- 496 **Taumaturgo:** Persona que hace o pretende hacer milagros. Persona admirable en sus obras, autor de cosas estupendas o prodigiosas. (Taumaturgia: Facultad de realizar prodigios).
- 497 **Tautología:** Ret. Repetición de un mismo pensamiento en diferentes maneras. (Suele tomarse despectivamente como repetitiva, inútil y viciosa).
- 498 **Taxativo:** Derecho. Que limita o reduce a determinadas circunstancias.
- 499 **Telúrico:** Perteneciente o relativo a la Tierra como planeta. (Por extensión, perteneciente a la tierra del lugar).
- 500 **Terapéutica:** Parte de la medicina que se ocupa del tratamiento de las enfermedades.
- 501 **Terapia:** Terapéutica. (Curación, tratamiento).
- 502 **Tesis:** Conclusión. Proposición que se mantiene con razonamientos.
- 503 **Tránsfuga:** Persona que huye de un bando o abandona una creencia para unirse a los contrarios.
- 504 **Trashumante:** Que trashuma o cambia de pastos. (Trashumar: Pasar el ganado con sus pastores desde las dehesas de verano a las de invierno y viceversa). (Dehesa: Tierra por lo general acotada destinada a pastos. (Acotada: Limitada, marcada).
- 505 **Trastocar:** (verbo transitivo, poco usado). Trastornar, revolver. Trastornarse, perturbarse la razón, padecer una enfermedad mental).
- 506 **Trastrocar:** variar el estado, orden, sentido, etc. de una cosa, dándole otro diferente al que tenía. Invertir el orden.

- 507 **Trasuntar:** Copiar un escrito. Compendiar o epilogar. (*Trasuntar* la idea). (Barbarismo por reflejar, mostrar, evidenciar).
- 508 **Trepidar:** Temblar, estremecerse. Am. Vacilar, titubear, dudar.
- 509 **Trivial:** Sin importancia y muy vulgar.
- 510 **Ubicuo:** Que está en todas partes. Dícese sólo de Dios. (Dícese de quien todo lo quiere presenciar y vive en constante movimiento).
- 511 **Utensilio:** (ojo: **no** utensillo).
- 512 **Utópico:** Ideal. Quimérico. (Quimera: algo irreal).
- 513 **Uxorícida:** (del gr. *uxor*, esposa, *cida*, matar). El que mata a su esposa. (Uxoricidio: Asesinato de la esposa).
- 514 **Vano:** Infructuoso, sin efecto.
- 515 **Vástago:**...Fig. Persona descendiente de otra.
- 516 **Vasto:** Dilatado, muy extenso. (Espacioso, amplio).
- 517 **Vehemencia:** Fogosidad.
- 518 **Vehemente:** Ardiente. Impetuoso.
- 519 **Veleidoso:** Inconstante, mudable.
- 520 **Venal:** Fig. Que se deja sobornar con dádivas.
- 521 **Venéreo:** Perteneciente o relativo a venus o deleite sensual. Se dice del mal contagioso que comunmente se contrae por trato carnal.
- 522 **Verosímil:** Que tiene apariencia de verdadero. Creíble.
- 523 **Versátil:** Adaptable a diversos usos y funciones. (Se dice de la persona o el carácter voluble e inconstante).
- 524 **Vicario:** Que tiene las veces, poder y facultades de otro o le sustituye. Juez eclesiástico...
- 525 **Vilipendiar:** Despreciar o tratar con vilipendio. (= con desprecio o denigración).
- 526 **Vindicar:** Vengar. Defender, especialmente por escrito, al que se halla injuriado o injustamente notado.
- 527 **Virtual:** Que es capaz de producir un efecto aunque no lo produzca de presente. Tácita/ Implícitamente. (Casi, a punto de, en la práctica, en la realidad).
- 528 **Visceral:** Relativo a las vísceras. (Por extensión, entrañable: lo más sustancial o íntimo de algo).
- 529 **Vituperable:** Que merece vituperio. (injuria, afrenta u oprobio que se dice a uno).
- 530 **Vituperar:** Injuriar, afrentar.
- 531 **Voluble:** Fig. De carácter inconstante, versátil.
- 532 **Voluptuosidad:** Complacencia en los deleites sensuales. (**sinónimo:** Sensualidad).
- 533 **Voluptuoso:** Que inclina a la voluptuosidad, la inspira o la hace sentir. Dado a los deleites sensuales. (Sensual).
- 534 **Xenofobia:** Odio a los extranjeros.
- 535 **Zampoña:** Instrumento musical rústico compuesto de muchas flautas.
- 536 **Zutano:** (ojo: **no** zultano).

## **ANEXO GENERAL II**





## ORIGEN HISTÓRICO DE ALGUNOS VOCABLOS

**Agonía** procede del griego *agon* (lucha, combate) y, en efecto, la agonía es la lucha postrera entre la vida y la muerte. Del mismo origen griego -agon- son las palabras protagonista y antagonico.

**Álbum** es un término latino que significa blanco; entre los romanos se refería a una tabla pintada de blanco en la que se inscribían los nombres de los magistrados, dignidades, edictos, etc. Entre nosotros el álbum es un libro con las hojas en blanco, sobre las que se colocan fotografías, estampillas, etcétera.

**Ambición**, de *ambire*, dar vueltas, se refiere a los candidatos de la antigua Roma que aspiraban a cargos públicos, que iban de acá para allá solicitando recomendaciones y apoyo. El significado actual es muy parecido y la palabra expresa hoy el sentimiento que empuja al hombre a la búsqueda de cargos, honores e influencia.

**Amor platónico**. El filósofo griego Platón consagró la última etapa de su vida a una actividad docente y literaria, escribiendo unos ensayos que trataban de las creencias de su maestro Sócrates, expresados en forma de diálogos entre este último y algunos de sus discípulos. En uno de estos diálogos se trató sobre el amor. En opinión de Sócrates, el amor es lo que uno siente cuando quiere alcanzar lo verdaderamente bello y hermoso. El amor "físico" era lo que la mayoría tomaba por amor, pero la belleza humana se desvanece con el paso del tiempo, mientras que la hermosura del alma es más verdadera y superior. Actualmente, cuando un hombre y una mujer se aman solamente por sus cualidades espirituales, sin deseo físico, se dice que tienen un amor platónico.

**Aquelarre**, conciliábulo de las brujas con el demonio, tuvo su origen del vasco *akelarre* que significa "prado del macho cabrío" (compuesto de *larre*, prado y *aker*, cabrón) por creerse que el diablo aparece bajo las formas de este animal; primero designó el lugar donde se reunían las brujas, después la propia reunión.

**Asesino** tiene su origen en el árabe *hassasín*, bebedor de hasís. Los asesinos eran los seguidores de una secta musulmana que, embriagados con hachís (droga estimulante extraída de las hojas de la *cannabis índica*), cometían latrocinios, crímenes y vejaciones de toda índole.

**Boicot**. En 1845 Irlanda sufrió una carestía general que originó la muerte de muchos irlandeses, sin que Inglaterra hiciera nada por remediar tan terrible situación. En 1879 amenazaba otra carestía parecida, y aún así un agente de uno de los propietarios ingleses, en el condado de Mayo, se negó a reducir los impuestos e intentó desahuciar a quienes no podían pagar la renta. Alguien aconsejó el uso de la no violencia, y el agente vivió en adelante aislado, privado de toda amistad y relación social. El nombre de este agente era Carlos Cunningham Boycott y debido a ese incidente, la palabra *boycott* (boicot) conserva todavía el mismo significado, o sea, negarse a tener un tipo determinado de relación con un grupo determinado de personas.

**Capítulo**, de *capella*, derivado de *caput* (cabeza), de donde se formó el diminutivo *capitulum*; éste, en un principio, significó cabecita, pasando luego a significar la parte de un libro, de una obra o de un tratado.

**Cardenal**, tiene su origen en la palabra latina *cardines* y significaba "ángulos". La causa por la que el vocablo pasó a designar a los altos prelados o dignatarios de la Iglesia se debió a que cuando el Papa celebraba la Misa era asistido por cuatro ayudantes llamados cardinales porque se situaban en los cuatro ángulos del altar, ad cardines altaris.

**Candidato**, alude directamente a *candidatus* (vestido blanco) y designaba en la antigua Roma a los que vestían toga blanca, cuando se presentaban para ser elegidos magistrados. Hoy no sólo se refiere al que se presenta a la elección de un cargo público, sino también al que se presenta a un cargo privado, o a un concurso o examen.

**Cóctel**, o combinado de licores, es voz inglesa, cuya forma original era *cocktail*. El vocablo original tuvo su origen en un hecho curioso: un tabernero que tenía un gallo de pelea (*cock*) quiso un día celebrar la victoria conseguida por el ave, ofreciendo a los clientes del local, una mezcla de licores preparada por él. A la mezcla le dio el nombre de *cock-tail* (cola de gallo) en honor a su gallo vencedor.

**Coco** (fruto del cocotero). Le dieron este nombre a la fruta los compañeros de Vasco de Gama, en la India, en 1550, por la comparación de la cáscara y sus tres agujeros con una cabeza con ojos y boca, como la de un coco o fantasma infantil.

**Compañero**, procede de la unión de dos palabras latinas, *cum* y *panis*, con pan, y significaba inicialmente lo que se comía con pan, pasando luego a señalar al que se come el mismo pan, o sea, el compañero.

**Corbata**, procede del serbocroata *hrvat*, denominación que se dan a sí mismos los habitantes de Croacia. Fueron los soldados de esta región o país los primeros que usaron este aditamento como parte de su indumentaria.

**Charlatán**. El papado medieval autorizaba ocasionalmente ventas de "indulgencias", para solventar sus crisis monetarias, de modo que cualquier ciudadano que quisiera contribuir a la ayuda religiosa ganaría el perdón de sus pecados. Por razones desconocidas, los italianos empezaron a llamar a los vendedores de indulgencias, "*cerratano*", refiriéndose concretamente a los habitantes de Cerreto, pueblo situado a ciento cincuenta kilómetros al norte de Roma. Quizá algún vendedor notorio fue natural de Cerreto o quizá la ciudad se hizo famosa por el agudo sentido comercial de sus habitantes. Como dichos vendedores tenían que ser personas de mucha labia, "*cerratano*" se distorsionó en "*cierlatano*", probablemente bajo la influencia del verbo italiano "*ciarlare*", "charlar". En español se convirtió en charlatán, y primero se aplicó a cualquier vendedor de habla rápida, extendiéndose después a cualquier persona que dice estar en posesión de cualquier conocimiento o habilidad, cuando en realidad carece completamente de ellos, y finalmente a quien habla mucho y sin sustancia.

**Emolumento**, de *molere* (moler) era originalmente el pago en grano dado al molinero por haber hecho la molienda; más tarde se extendió su uso a cualquier clase de pago, en dinero o en especie, hecho a una persona por su trabajo o servicio.

**Fanático**, está relacionado con los sacerdotes de Belona y Cibeles (Asia Menor), que en determinadas fiestas bailaban delante del templo (en latín *fanum*), contorsionándose violentamente hasta caer en el delirio. Actualmente este adjetivo se usa para calificar a las personas exaltadas por motivos religiosos o políticos.

**Fornicar**, deriva del latín *fornice*, que significa curvatura interior de un arco. En Roma, los servicios de las prostitutas eran requeridos precisamente debajo de las bóvedas (arcos) de los puentes y calles.

**Grillo**. Este vocablo, en su acepción de "prisión de hierro que sujeta los pies de un preso", se explica por la comparación del ruido metálico que producen los grillos al andar el preso con el sonido agudo que emite el insecto.

**Guagua**. En Perú y otras regiones Andinas significa "bebé" o "niño de teta". Proviene del quichua *uáua*, voz onomatopéyica tomada del sonido que emiten los niños al llorar. En Las Antillas e Islas Canarias se usa en lugar de ómnibus o autobús y su probable origen puede ser una adaptación del inglés *waggon* (coche, vagón).

**Hermético**, es un adjetivo derivado de Hermes Trimegisto, tenido por inventor de la alquimia y de las artes ocultas y secretas. El sentido actual de perfectamente cerrado deriva de que Hermes lograba cerrar por completo los vasos de cristal fundiendo el vidrio.

**Inmolar**, tomado del latín *inmolare*, derivado de *mola*, harina con que se espolvoreaban las víctimas antes de sacrificarlas.

**Jinete.** En el siglo XIII, el Reino moro de Granada se vio en peligro por el avance de los cristianos. Al pedir ayuda a sus vecinos de África, recibió la ayuda de la tribu bereber de Zeneta (zenéti), famosa por su caballería ligera. Los cristianos se impresionaron tanto con su destreza que adaptaron la voz al castellano como sinónimo de maestría en el montar.

**Lacónico.** A los niños espartanos se les enseñaba a ser parcos y comedidos en el hablar. La región a que pertenecía la ciudad de Esparta -y la primera zona que conquistó- se llamaba Laconia. Así pues, ser parco en palabras es ser lacónico. El ejemplo más famoso de ese habla "lacónica" sucedió en el año 338 a.C. cuando el reino griego de Macedonia dominaba Grecia. Solamente Esparta permanecía aislada. El rey macedónico Filipo II envió un mensaje a los espartanos, con el propósito de asustarlos, que decía así: "Si invado Laconia, dejaré Esparta a ras de suelo". La respuesta espartana contenía una sola palabra "sí".

**Malecón.** Murallón para defensa contra las aguas, se trata de un derivado español de *Málaga*, nombre árabe de la ciudad de Málaga, teniendo en cuenta que los muelles del puerto de esta ciudad constituyen una obra muy costosa y famosa, además de antiquísima.

**Maquiavélico.** Niccolò Machiavelli, un funcionario italiano de Florencia, llevó a cabo numerosas misiones diplomáticas con extremo tacto, pero como resultado de un altibajo político florentino en 1512 fue privado de su posición y forzado a un retiro no deseado. Ocupó entonces su tiempo libre escribiendo sobre ciencia política y describiendo sus nociones de cómo debía gobernarse una nación. Aunque era un hombre amable y honesto, admitía que en el cruel mundo de aquella época, y quizás en todas las épocas, los dirigentes tenían que observar principios muy realistas, que a veces podían ser crueles y duros. Dio cuerpo a estas nociones en su famoso libro *El Príncipe*. Veinte años después de la muerte de Maquiavelo, Catalina de Médicis, una princesa florentina, se convirtió en reina de Francia. Su especial talento para las intrigas hizo que sus enemigos la acusaran de usar principios maquiavélicos. La palabra es hoy sinónimo de astuto y carente de principios. (Algunos creen que eso es un acto de injusticia contra la persona de Maquiavelo).

**Mentor.** Cuando Ulises se fue a pelear en la Guerra de Troya dejó a su joven hijo Telémaco al cuidado de uno de sus mejores amigos: Méntor (maestro y ejemplo de todos). Méntor guió muy bien al hijo de Ulises y dejó su nombre como una palabra de uso cotidiano que significa guía o consejero de otro. El vocablo perdió el acento que recaía sobre la "e", y actualmente se pronuncia mentor.

**Nepotismo.** Hasta el papado de Gregorio VII en 1073 el celibato no fue impuesto obligatoriamente entre el clero católico. Antes de esa fecha los sacerdotes católicos no eran verdaderamente célibes pues, aunque no se casaran, tenían relaciones irregulares y consecuentemente hijos ilegítimos. Alejandro VI, que llegó a ser Papa en 1492, tenía varios hijos naturales por los que sentía un gran amor y usó su influencia para proporcionarles todo tipo de seguridad económica. Los prelados no podían llamar "hijos" a sus hijos, de manera que los llamaron sobrinos. Cuidar de los hijos (o familiares) se llamó nepotismo, del latín "*nepos*" (sobrino). El vocablo se usa actualmente referido a preferencias familiares, aunque no sea de la Iglesia, como cuando el jefe de una empresa o un funcionario da un cargo cómodo y bien remunerado a un pariente, por lo general cercano.

**Nicotina,** del francés *nicotine*, llamado así en memoria de Nicot, embajador francés en Lisboa, que envió por primera vez tabaco a Francia en 1560.

**Nudo gordiano.** El pueblo griego tenía una leyenda, según la cual en un período de inestabilidad interior del reino frigio (Asia Menor), un oráculo declaró que el próximo rey llegaría a la ciudad montado en un carro. Gordio, un campesino que había decidido efectuar un viaje a la ciudad, llegó a ésta e inmediatamente fue declarado rey. El campesino dedicó su carro a Zeus, después de atar cuidadosamente la yunta con un nudo de corteza, cuyas puntas quedaron escondidas en el interior. El oráculo también había dicho que aquél que pudiera deshacer el "nudo gordiano" conquistaría el mundo oriental. Durante muchos siglos fueron inútiles todos los intentos por desatarlo. Cuando Alejandro Magno llegó a Gordium, la antigua capital de frigia, todavía se conservaba el nudo gordiano en el templo de Zeus. Preguntó qué significaba y cuando le respondieron que, según el oráculo, el que deshiciera el nudo conquistaría todo oriente, Alejandro desvainó su espada y de un golpe lo partió, marchando hacia su conquista. La frase *cutar el nudo gordiano* significa aplicar una enérgica, pero positiva solución, a cualquier problema insoluble.

**Ogro.** Los bárbaros, especialmente los húngaros *u ogures* (Ogur era el nombre antiguo con que se designaba este pueblo) asolaron Europa en la alta Edad Media, sembrando el terror a su paso. Existía la creencia de que eran monstruos devoradores de carne humana. Por extensión se aplica a “todo monstruo humano devorador”.

**Pagar.** Procede de *pacare* (pacificar, tranquilizar), ya que el que paga descansa.

**Pamela.** “sombrero de paja ancho de alas usado por las mujeres en el verano”. Así llamado en memoria de la heroína de la novela de este nombre, obra del inglés Samuel Richardson (1689-1761).

**Quisling.** Vidkun Quisling fue nombrado ministro de defensa del Departamento Noruego de 1931 a 1933. En 1933, cuando Hitler llegó al poder, Quisling dimitió y formó su propio partido fascista. Sin embargo, los noruegos eran tan antifascistas que Quisling nunca ganó ni un solo puesto en el Senado. En 1940, cuando los nazis invadieron Noruega sin previo aviso, y la conquistaron por medio de juegos traidores, Quisling estaba dispuesto a servir de líder de trapo de los noruegos, confabulándose con los nazis en cualquier forma imaginable y siguiendo su juego hasta el fin, ocurrido en mayo de 1945. Al terminar la guerra, fue arrestado y procesado, y en octubre de 1945 ejecutado. El vocablo quisling es sinónimo, pues, de traidor.

**Rival.** De *rivus* (río). En la antigüedad no había normas o leyes que regularan la distribución de las aguas. Los habitantes de las riberas (rivales) peleaban con frecuencia por causa del aprovechamiento de las aguas y de la pesca de los ríos. En este sentido, los rivales (habitantes de las orillas) pasaron a ser rivales (enemigos).

**Sífilis.** Tiene su origen en el título de un poema compuesto por el italiano Girolamo Fracastoro en 1530, cuyo protagonista Syphilus contrae esta enfermedad. Más tarde el propio Fracastoro la empleó en un tratado médico en latín. Luego, en el siglo XVIII, se extendió su uso a las demás lenguas modernas.

**Silueta.** Proviene del francés *silhouette*, abreviación de *portrait à la Silhouette*, dibujo que tomó su nombre de Etienne de Silhouette, Intendente General del Tesoro francés en 1759; se trata de una aplicación especial de la locución *faire quelque chose à la silhouette*, dicha de cualquier cosa que se hiciera rápidamente, aludiendo al paso efímero de dicho personaje por su cargo.

**Tirano.** Las primeras tribus griegas estuvieron gobernadas por reyes que eran a la vez sacerdotes. Cada nuevo rey heredaba también el ara sacerdotal. La ciudad de Esparta, que era muy conservadora, mantuvo este sistema a lo largo de toda su historia. Otras, con el tiempo, fueron prescindiendo de los reyes y estuvieron gobernadas por los ciudadanos más competentes y más poderosos. De vez en cuando, alguno de ellos era lo bastante fuerte para dominar a los demás, y tomar al mismo tiempo los poderes reales. Pero no se les consideraba verdaderos monarcas, porque no habían heredado el ara sacerdotal. A los ojos del pueblo griego eran simplemente alguien que se había asignado a sí mismo el poder, o sea, un “*tyrannos*” (dueño), pero no un “*basileus*” (sacerdote). En español *tyrannos* ha pasado a tirano, que se usa actualmente como sinónimo de gobernante cruel e injusto.

**Victoria Pírrica.** esta frase se utiliza actualmente para designar un triunfo demasiado costoso, por ser lo obtenido mucho menor de lo que se arriesgó y se perdió. El origen se remonta al siglo III antes de Cristo, cuando Pirro, rey de Epiro no sólo conquistó Macedonia, sino que quiso conquistar también a los romanos. Tuvo varios triunfos, es cierto, pero cierta vez tuvo un enfrentamiento en Asculum. Allí Pirro venció, pero fueron tan grandes sus pérdidas y a raíz de eso pronunció una célebre frase: “*Con otra victoria como ésta, estoy perdido*”. De allí, entonces, la expresión “victoria a lo Pirro” o “victoria pírrica”.

---

---

## **VOCABULARIOS ESPECÍFICOS PROFESIONALES**

En este anexo general figuran algunos conceptos relacionados con la Psicología, la Sociología, la Política, la Economía, la Medicina y el Derecho. No se trata de dar definiciones oficiales de la Real Academia, sino de reconocer que se emplean con mucha frecuencia y pertenecen a nuestro mundo actual.

Hay además otros factores que aconsejan el conocimiento de estos vocabularios profesionales especializados. La literatura, el periodismo y hasta la conversación corriente, están llenos de términos de este tipo, no con el sentido etimológico y semántico, sino con la significación más usual que le han ido dando los especialistas en cada una de esas disciplinas.

También se ha creído oportuno incluir en este libro una serie de términos relacionados con la mitología griega y la mención al origen -anecdótico tal vez- de algunas palabras de nuestro idioma castellano, vistas en las hojas recién leídas. Gran cantidad de definiciones de los vocablos ha sido extraída de una serie de publicaciones editadas por el "Círculo de Lectores" ("Vocabulario Culto") y, dada su utilidad y universalidad, es conveniente anexarla para el enriquecimiento de nuestra cultura.

El lector podrá también hacer su ejercitación oratoria y ampliación de vocabulario, tomando cualquiera de estos términos y los del minidiccionario del anexo general I, para emplearlos en charlas o discursos de práctica.

Es sabido que muchos poseemos vicios gramaticales y de dicción crónicos. No hablo de los problemas de la gramática profunda, sino de errores corrientes como pueden ser el mal uso del verbo haber, el dequeísmo y pronunciaciones erróneas que, con un poco de práctica y sin mucho esfuerzo, podremos desterrar para siempre. Por eso esta obra finaliza con algunos consejos prácticos referidos a esos defectos. A pesar de estar en las últimas páginas aconsejo leerlos antes de los primeros ensayos.



## TÉRMINOS DE LA PSICOLOGÍA

**AFASIA:** Pérdida o alteración de la función psíquica del lenguaje. El afectado puede hablar y entender con deficiencia o perder totalmente la capacidad de comunicarse.

**AGNOSIA:** Incapacidad de reconocer los objetos usuales. El sujeto puede describir el objeto que se le presenta, pero es incapaz de conocer su uso o destino.

**ALEXIA:** Pérdida de la capacidad de comprender el lenguaje escrito.

**AMNESIA:** Pérdida total o parcial de la memoria.

**ANGUSTIA:** Inquietud extrema, miedo irracional.

**ANSIEDAD:** Estado afectivo, caracterizado por un sentimiento de inseguridad.

**ASTENIA:** Falta o debilitación de la fuerza.

**AUTISMO:** Repliegue excesivo sobre uno mismo.

**BEHAVIORISMO:** Escuela que contempla la psicología como ciencia del comportamiento y que sólo tiene en cuenta los datos observables del comportamiento verbal y motor. Se basa esencialmente en los reflejos condicionados y considera los instintos como serie de reflejos encadenados. Los behavioristas suponen que toda conducta es el resultado de un aprendizaje.

**BOVARISMO:** (De Madame Bovary) Estado de insatisfacción debido al desajuste entre la alta concepción de sí que tienen algunas personas y sus condiciones reales.

**CASTRACIÓN:** Miedo inmotivado de perder la integridad del cuerpo.

**CATALEPSIA:** Estado patológico en que momentáneamente se pierden la sensibilidad y la contractilidad voluntaria de los músculos.

**CATARSIS:** Como llama Freud al efecto saludable producido por el retorno a la conciencia de un recuerdo reprimido.

**CATATONÍA:** Estado de pasividad y negativa a hablar, comer, moverse, etcétera.

**CICLOTIMIA:** Humor que evoluciona por fases entre la alegría y la tristeza.

**CLAUSTROFOBIA:** Miedo morboso a los espacios cerrados.

**CLEPTOMANÍA:** Impulso obsesivo a robar.

**COMPULSIÓN:** Tendencia a la repetición obsesiva de ciertos actos.

**COPROLALIA:** Lenguaje obsceno.

**CRETINISMO:** Retraso intelectual grave.

**DELIRIUM TREMENS:** (Delirio tembloroso). Síntoma que aparece en algunos alcohólicos crónicos.

**DEPRESIÓN:** Estado morboso caracterizado por la disminución del tono y la energía.

**ECTOMORFO:** Sujeto delgado, delicado y frágil. A este tipo corresponde generalmente un temperamento cerebrotónico. (Por lo general los cerebrotónicos son personas inhibidas).

**EDIPO:** (Complejo de) Sentimiento culposo derivado del apego erótico de los niños a los padres de sexo opuesto.

**EGO:** Palabra latina que significa yo. Es la fracción de la personalidad que equilibra sus propias tendencias profundas y los valores que ha suscripto.

**EGOCENTRISMO:** Disposición de ánimo de quien lo refiere todo a sí mismo.

**ELLO:** Término de Freud que designa lo que hay de primitivo en el hombre. Lo instintivo, lo hereditario, lo inconsciente. Con el ego y el superego forma la personalidad.

**ENDOMORFO:** Sujeto en el que predominan las formas redondeadas. Tipos blandos, de cuerpo grasoso y sin relieve muscular.

**ENURESIS:** Incontinencia de orina.

**ESQUIZOFRENIA:** Estado patológico caracterizado por la falta de contacto con el medio.

**EUGENESIA:** Método derivado del estudio de la herencia que tiene por objeto el mejoramiento de la especie humana.

**EXHIBICIONISMO:** Impulso morboso a mostrar los órganos genitales en público.

**EXTRAVERSIÓN:** Tendencia a exteriorizar los propios sentimientos.

**FALO:** Pene imaginario, simbólico.

**FIJACIÓN:** Apego exagerado a una persona o a un objeto.

**FISIOGNOMÍA:** Arte de conocer el carácter por el aspecto físico.

**FLEMÁTICO:** Personalidad que desconfía de la emotividad y que pone buen cuidado en el dominio de sí mismo y en la observancia de las normas.

- FOBIA:** Miedo irracional y obsesivo a ciertos objetos y situaciones.
- FRENOLOGÍA:** Teoría según la cual las aptitudes y funciones de la psiquis están localizadas en zonas específicas del cerebro.
- FREUDIANISMO:** Doctrinas de Freud en las que sistemáticamente se estudian los sueños y su simbología y las nociones de censura, represión, inconsciente, libido y elaboran un método de análisis y terapia conocido como psicoanálisis.
- FRUSTRACIÓN:** Estado del que se ve privado de una satisfacción legítima.
- GESTALTISMO:** (Psicología de la forma) Teoría que funda la psicología en la noción de estructura y que la considera como un todo significativo de relaciones entre los estímulos y las respuestas. Supone que el ser humano no puede descomponerse en factores ajenos.
- GLOSOLALIA:** Creación voluntaria de una lengua aparentemente nueva.
- GRAFOLOGÍA:** Estudio del carácter a través de los rasgos de la escritura.
- HIPOCONDRIA:** Preocupación excesiva por la salud.
- HISTERISMO:** Neurosis que se expresa físicamente: convulsiones, parálisis, pérdida de la visión o la palabra, etcétera.
- HOMOSEXUALIDAD:** Inversión sexual.
- IDENTIFICACIÓN:** Mecanismo psicológico por el cual un individuo tiende a parecerse a otra persona.
- IMPOTENCIA:** Incapacidad de realizar un acto sexual satisfactorio.
- INADAPTACIÓN:** Defecto de integración al medio.
- INCESTO:** Relación sexual prohibida entre miembros de una familia.
- INCONSCIENTE:** Conjunto de procesos que actúan sobre la conducta, pero que escapan a la conciencia.
- INHIBICIÓN:** Disminución o cese de una función.
- INSTINTO:** Comportamiento espontáneo, innato o invariable.
- INTROSPECCIÓN:** Método de observación de los estados de conciencia de un sujeto por sí mismo.
- INTROYECCIÓN:** Incorporación imaginaria de un objeto o de una persona. Imitación inconsciente de ciertas actitudes y formas de pensar.
- INTUICIÓN:** Conocimiento irreflexivo e inmediato de lo real.
- JOCOTERAPIA:** Terapéutica que utiliza juegos y competiciones para fomentar la resocialización de los enfermos mentales.
- LATENCIA:** Período que comprende entre los seis años y la pubertad, en el que el impulso sexual está apaciguado.
- LECTOSÓMICO:** Individuos de forma larga y apariencia frágil, hipersensibles e introvertidos.
- LIBIDO:** Deseo sexual. Energía motriz de los instintos vitales.
- LINFÁTICO:** Carácter de la persona desprovista de energías físicas.
- LOBOTOMÍA:** Operación en el cerebro para eliminar ciertos trastornos y dolores. También utilizada para corregir ciertas conductas.
- LOGORREA:** Parloteo incontinente.
- MANÍA DEPRESIVA:** Afección mental que se caracteriza por la alternación de fases de excitación maniática y melancólica.
- MASOQUISMO:** Perversión sexual caracterizada por el goce erótico extraído del sufrimiento.
- MASTURBACIÓN:** Autocomplacencia sexual.
- MEGALOMANÍA:** Sobrestimación delirante de la propia capacidad.
- MELANCOLÍA:** Estado morboso caracterizado por la tristeza y la pérdida de las ganas de vivir.
- MESOMORFO:** Individuo en el que predominan músculos, huesos o tejido conjuntivo. Revela robustez, vigor y un temperamento enérgico.
- MIMETISMO:** Semejanza temporal o permanente con el medio.
- MITOMANÍA:** Tendencia patológica a mentir.
- NARCISISMO:** Amor excesivo a uno mismo.
- NECROFILIA:** Perversión sexual caracterizada por la atracción por los cadáveres.
- NEURASTENIA:** Estado neurótico cuyo estado principal es la apatía.
- NEUROSIS:** Trastorno mental que no afecta las funciones esenciales de la personalidad y cuyo sujeto es dolorosamente consciente. Angustias, obsesiones y fobias son las principales neurosis.
- OBSESIÓN:** Preocupación intelectual o afectiva que acosa a la conciencia.
- OLIGOFRENIA:** Atraso mental. (oligo = poco; frenos = cerebro).



- ONANISMO:** Autosatisfacción sexual.
- ONICOFAGIA:** Manía de roerse las uñas. Síntoma a menudo de un indefinido malestar.
- ONIRISMO:** Actividad mental comparable a los sueños. Ensimismamiento agudo.
- ORAL (Estadio):** Primera fase del desarrollo de la sexualidad infantil.
- PARAMNESIA:** Ilusión de la memoria consistente en tomar el presente por el pasado.
- PARANOIA:** Propensión a pensar de manera extraviada y a interpretar absurdamente una información correcta. Los paranoicos usualmente son egocéntricos y megalómanos.
- PEROFILIA:** Atracción erótica morbosa que sienten ciertos adultos por los niños.
- PERCEPCIÓN:** Conducta psicológica mediante la cual el individuo organiza sus sensaciones y toma conocimiento de lo real.
- PERVERSIÓN:** Desviación de los instintos.
- PÍCNICO:** Tipo morfológico caracterizado por el predominio de las formas redondas.
- PIROMANÍA:** Tendencia a provocar incendios.
- PROYECCIÓN:** Mecanismo de defensa del yo, consistente en atribuir a los demás los propios conflictos internos.
- PSICOANÁLISIS:** Método de tratamiento de los trastornos mentales fundado en la investigación del inconsciente.
- PSICODIAGNÓSTICO:** Método de exploración de la personalidad fundado en la interpretación libre de formas fortuitas.
- PSICODRAMA:** Técnica psicoterápica que utiliza la representación dramática y tiende a desarrollar la espontaneidad de los sujetos que "actúan" (representan) sus conflictos.
- PSICOPATÍA:** Estado mental patológico, especialmente los que originan conductas antisociales.
- PSICOSIS:** Enfermedad mental grave. El psicótico, a diferencia del neurótico, ignora sus trastornos.
- PUERILISMO:** Regresión de la mentalidad adulta a la infantil.
- PULSIÓN:** Fuerza inconsciente que provoca cierta conducta.
- PUNICIÓN:** Castigo.
- RACIONALIZACIÓN:** Justificación de una conducta cuyas verdaderas razones se ignoran.
- REFLEJO:** Respuesta del organismo, inmediata e involuntaria, a una excitación particular.
- REFLEXOLOGÍA:** Estudio de los reflejos.
- REGRESIÓN:** Adopción de actitudes y comportamientos característicos de un nivel de edad anterior.
- REPRESIÓN:** Proceso psicológico consciente y voluntario consistente en renunciar a la satisfacción de un deseo que no está de acuerdo con la propia moral.
- RIGIDEZ MENTAL:** Rasgo esencial del egocentrismo, incapacidad de ponerse en lugar de otro y de adoptar puntos de vista diferentes a los propios.
- SADISMO:** Perversión sexual que consiste en estimularse, infligiendo dolor a su pareja.
- SADOMASOQUISMO:** Mezcla de sadismo y masoquismo.
- STRESS:** (Palabra inglesa). Estado de tensión anterior al desequilibrio.
- SUBCONSCIENTE:** Actividad mental de la que no se tiene conciencia clara.
- SUBLIMACIÓN:** Desplazamiento de una energía hacia un objetivo social elevado.
- SÚPER-YO:** Conjunto de prohibiciones morales impropiedades.
- SURMENAGE:** (Palabra francesa). Fatiga excesiva.
- TABÚ:** Carácter prohibido y sagrado de un objeto.
- TIMIDEZ:** Falta de seguridad.
- TRAC:** (Del inglés). Perturbación emocional sentida en el momento de manifestarse ante una asamblea. El fenómeno consiste en el olvido instantáneo de lo aprendido.
- TRANSFERENCIA:** Desplazamiento de un hábito de un objeto a otro. En la práctica psicoanalítica es una relación afectiva particular que establece paciente y analista. El traslado al terapeuta de los sentimientos favorables constituye la transferencia positiva.
- TRAUMA:** Choque violento que puede desencadenar trastornos somáticos y psíquicos.
- UMBRAL:** Intensidad límite por debajo de la cual deja de percibirse el estímulo.
- YO:** (ver EGO).
- ZOOFOBIA:** Miedo a los animales.
- ZOOPSIA:** Alucinación visual en la cual el enfermo ve animales repugnantes o peligrosos.

## TÉRMINOS DE LA MEDICINA

- ACNÉ:** Erupción pustulosa de la piel, en la cara y parte superior del cuerpo.
- AMIGDALITIS:** Forma de angina que se manifiesta por una inflamación de las amígdalas.
- ANEMIA:** Empobrecimiento de la sangre.
- ANGINA DE PECHO:** Afección cardíaca provocada generalmente por una alteración de las coronarias.
- ANTRACOSIS:** Ulcera maligna. Neumoconiosis producida por el carbón.
- APENDICITIS:** Inflamación del apéndice que es a su vez, una pequeña terminal del intestino unida al ciego.
- APOPLEJÍA:** Accidente causado por la ruptura de un vaso sanguíneo que riega el cerebro y por la hemorragia resultante. Es una enfermedad de edad madura, provocada por la arterioesclerosis.
- ARTRITIS:** Forma de reumatismo articular, proceso deformante y destructor de las cápsulas y cartílagos articulares, que produce una anquilosis y una deformación progresivamente agravada de las articulaciones, sobre todo de los dedos de las manos y los pies.
- ATAXIA:** Desorden de las funciones del sistema nervioso.
- ATONÍA:** Falta de tono o debilidad de los tejidos contráctiles.
- ATREPSIA:** Debilidad o desnutrición de los niños de pecho.
- ATROFIA:** Falta de desarrollo o consunción de cualquier parte del cuerpo.
- AVITAMINOSIS:** Enfermedad producida por la falta de ciertas vitaminas.
- BRONQUITIS:** Inflamación de la mucosa que tapiza el interior de los bronquios.
- CAQUEXIA:** Degeneración del estado normal nutritivo.
- CATALEPSIA:** Estado nervioso que se caracteriza por la pérdida de la contracción voluntaria de los músculos y de la sensibilidad.
- CIANOSIS:** Coloración azul o lívida de la piel, procedente de la alteración de la sangre o de su estancación en los vasos capilares.
- CIÁTICA:** Neuralgia muy dolorosa del nervio ciático.
- CISTITIS:** Inflamación de la vejiga.
- CONJUNTIVITIS:** Inflamación de la conjuntiva de los ojos.
- COXALGIA:** Artritis muy dolorosa de la cadera.
- DIABETES:** Enfermedad causada por la insuficiencia de la secreción del páncreas, glándula ésta que separa la insulina regulando el azúcar de la sangre.
- DIFTERIA:** Enfermedad grave que ataca a los niños, provocada por el bacilo de Loeffler, que invade con más frecuencia la mucosa de la faringe y de la nariz.
- DISTROFIA:** Trastorno de la nutrición y estado consecutivo.
- EMBOLIA:** Accidente provocado por la obturación de una arteria con un coágulo de sangre desprendido de las paredes interiores de las venas.
- EPIDEMIOLOGÍA:** Parte de la medicina que trata de las epidemias.
- ESCOLIOSIS:** Desviación lateral del espinazo o del raquis.
- ESTAFILOCOIA:** Infección producida por estafilococos, o sea bacterias de forma redondeada que se agrupan como en racimo.
- ESTENOCARDIA:** Angina de pecho.
- FARINGITIS:** Afección de la faringe que impide a la mucosa faríngea desempeñar el papel de defensa contra las agresiones exteriores y los microbios.
- FIMOSIS:** Estrechez del orificio del prepucio.
- FLEBITIS:** Inflamación de las venas, que puede ser mortal si un coágulo de sangre se desprende de la vena inflamada y, arrastrada por el torrente circulatorio, obstruye un vaso sanguíneo vital del cerebro y del corazón (embolia).
- GLUCEMIA:** Presencia de azúcar en la sangre.
- GASTRITIS:** Irritación de la mucosa del estómago.
- GASTROENTERITIS:** Inflamación simultánea de la membrana mucosa del estómago y de la de los intestinos.
- HEMIPLEJÍA:** Parálisis de todo un lado del cuerpo (hemiplejía = hemiplejia).
- HEMOFILIA:** Enfermedad congénita y hereditaria, caracterizada por la predisposición a las hemorragias.
- HEMOTURIA:** Emisión de sangre por el conducto de la orina.
- HETEROPLASIA:** Formación anormal de tejidos.
- HIDROCEFALIA:** Hidropesía de la cabeza.
- HIDROPESÍA:** Acumulación anormal de humor seroso en cualquier cavidad del cuerpo.

- HIPERTROFIA:** Aumento excesivo del volumen de un órgano.
- LARINGITIS:** Inflamación de las mucosas de la laringe, originada generalmente por un enfriamiento, un catarro descuidado o una faringitis.
- LEUCEMIA:** Enfermedad de la sangre casi siempre mortal, producida por el anormal aumento de los glóbulos blancos.
- LUMBAGO:** Brusco dolor en la región lumbar, ocasionado generalmente por un esfuerzo muscular exagerado.
- MENINGITIS:** Grave y contagiosa enfermedad, que se debe a una inflamación de las delicadas membranas que envuelven el cerebro (meninges) y que tapizan el interior de la columna vertebral, envolviendo la médula espinal.
- METÁSTASIS:** Reproducción de un fenómeno patológico en lugar distinto de aquel en que se presentó primero.
- NECROSIS:** Gangrena molecular de los huesos, destrucción íntima de un tejido.
- NEUMOCONIOSIS:** Género de enfermedades crónicas producidas por la infiltración en los pulmones del polvo de varias sustancias minerales.
- NEUMONÍA:** Afección aguda de los pulmones de carácter contagioso, que se contrae por la boca y la nariz, provocada generalmente por un microbio, el neumococo.
- NEURALGIA:** Dolor puramente nervioso, sin lesión de órgano y sin causa interna o externa aparente.
- NEURITIS:** Lesión inflamatoria de un nervio.
- NEUROPATÍA:** Afección de los nervios.
- OCLUSIÓN:** Cierre de un conducto del cuerpo u obstrucción de algún orificio natural.
- ORQUITIS:** Inflamación del testículo.
- OSTEOMIELITIS:** Inflamación de la médula ósea.
- OSTEOPATÍA:** Nombre común de las enfermedades de los huesos.
- OTITIS:** Infección del oído que generalmente no es más que la consecuencia de un catarro mal curado.
- PARATÍFICO:** Afectado por una infección intestinal, parecida a la fiebre tifoidea.
- PARESTESIA:** Sensación de hormigueo, adormecimiento o ardor que se experimenta en la piel.
- PARESIA:** Parálisis leve por debilidad de las contracciones musculares.
- PAROXISMO:** Exacerbación o acceso violento de una enfermedad.
- PATOLOGÍA:** Parte de la medicina que trata de las enfermedades.
- PERITONITIS:** Grave afección, originada por la inflamación del peritoneo, generalmente a consecuencia de otra enfermedad o de una herida.
- PLEURESÍA:** Inflamación del saco membranoso que cubre los pulmones, la pleura, o más exactamente, la hoja parietal de ésta.
- POLIOMIELITIS:** Grave y contagiosa enfermedad, cuyo virus -uno de los peores conocido- ataca a las fibras matrices de los sistemas nerviosos y paraliza los músculos.
- PROSTATITIS:** Inflamación de la próstata que comprime al uréter, perturbando la función urinaria, observada generalmente en las personas mayores de sesenta años.
- RECIDIVA:** Repetición de una enfermedad poco después de terminar la convalecencia.
- SATURNISMO:** Enfermedad producida por la intoxicación con sales de plomo.
- SILICOSIS:** Neumoconiosis producida por el polvo de sílice.
- SÍNDROME:** Conjuntos de síntomas característicos de una enfermedad (es esdrújula, no síndrome).
- SINUSITIS:** Inflamación de la mucosa de los senos frontales.
- SEPTICEMIA:** Alteración de la sangre causada por materias sépticas.
- TORTÍCOLIS:** Rigidez dolorosa de los músculos del cuello que ha podido originarse por un esfuerzo muscular, un desplazamiento discal o un estado reumático de una vértebra cervical.
- TETANIA:** Enfermedad caracterizada por contracciones dolorosas y por ciertos trastornos del metabolismo.
- TIROIDISMO:** Conjunto de fenómenos morbosos causados por las secreciones de la glándula tiroides.
- TRIQUINOSIS:** Enfermedad ocasionada por la presencia de triquinas en el organismo. Triquina es un helminto (gusano) que vive en los músculos de los animales vertebrados (generalmente cerdos) y se transmite de unos a otros por vía digestiva.
- TROMBOSIS:** Formación de coágulos de sangre en las venas.
- UREMIA:** Enfermedad ocasionada por la acumulación en la sangre, de las sustancias que normalmente son eliminadas por la orina.
- URETRITIS:** Inflamación de la membrana mucosa de la uretra.
- UROLOGÍA:** Parte de la medicina que trata de las enfermedades del aparato urinario.
- URTICARIA:** Enfermedad eruptiva de la piel, acompañada de comezón o picazón.

## TÉRMINOS DE LA SOCIOLOGÍA

**ACULTURACIÓN:** Término inglés que expresa lo que el antropólogo Fernando Ortiz llamaba transculturación y que caracteriza los cambios que se efectúan en la cultura de un grupo que es puesto en contacto con otro grupo.

**ALIENACIÓN:** Para Marx era el penoso estado mental en que se encontraba el proletariado sometido a un sistema de producción inhumano. El obrero alienado está sometido a fuerzas que no comprende y es una especie de extranjero de sí mismo. La sociología moderna le ha dado a alienación un sentido más amplio, pero cerca del de Marx.

**ASIMILACIÓN:** Proceso mediante el cual individuos o grupos pertenecientes a culturas o medios distintos se transforman en un todo homogéneo.

**CLAN:** Es un grupo de familias que está unido por una común ascendencia, por un parentesco real o mítico.

**CONCIENCIA DE CLASE:** Es el hecho de percibirse dentro de una clase social.

**CULTURA:** Se trata de todo cuanto en una sociedad determinada es adquirido, aprendido y puede ser transmitido y modificado.

**ECOLOGÍA:** Es la nueva ciencia que estudia la interdependencia de los hombres y de la naturaleza en el espacio y en el tiempo.

**ELITE:** Se entiende por élites las clases más cultas de una sociedad, pero pueden formarlas los aristócratas (en las sociedades tradicionales), los poderosos (en las sociedades capitalistas) o los simples miembros dirigentes de un partido político (en las sociedades totalitarias). (En francés es *élite*, en español elite).

**ESCALA DE VALORES:** Jerarquía u orden de prioridad que se le confiere a los valores. Los valores son las categorías morales: la belleza, la bondad, la riqueza, etcétera.

**ESTRATIFICACIÓN:** La estratificación social es formada por los grupos y capas sociales que se superponen a los distintos planos de la sociedad.

**GRUPO DE PRESIÓN:** Es la reunión de varias personas que tienen puntos de vista o intereses comunes y que ofrecen de concierto presión para conseguir sus fines.

**HÁBITAT:** Es el medio ocupado por una especie animal o por un grupo de hombres y en el que desarrollan su vida.

**LUCHA DE CLASES:** De la suposición de que existían clases determinadas por el trabajo que se realizaba, Marx concluyó que la lucha entre estos grupos producía los cambios históricos. La "lucha de clase", de acuerdo con el marxismo, conduce a la dictadura del proletariado, como paso previo hacia la creación de una sociedad sin clases.

**MASA:** Se emplea a menudo para designar a un pueblo, excluyendo a sus dirigentes.

**MISONEÍSMO:** Es la oposición por inercia a todo lo que es nuevo. Desde el punto de vista sociológico, es la tendencia a adoptar y a perpetuar los comportamientos estáticos, admitidos por el grupo.

**MOVILIDAD:** En su acepción general, la movilidad social es el paso de los individuos de un grupo a otro. Es el fenómeno del cambio de status social para una persona o para un grupo y su paso a otra situación y a otros cometidos.

**MUESTREO:** En la encuesta por sondeo, el muestreo es el método o el procedimiento por el cual se establece una muestra representativa del conjunto. Por su parte, una muestra es una pequeña porción de una cosa, de tal naturaleza que permite apreciar o conocer su totalidad.

**PATRÓN CULTURAL:** Es cuanto hay formado y presente en un grupo social para servir de modelo o guía de conducta en los comportamientos sociales.

**SEGREGACIÓN:** Consiste en poner aparte, en separar o aislar del conjunto de la sociedad unos individuos o categorías de población, y se puede producir por la Ley, las costumbres tradicionales, la fuerza, los status socio-económicos y a virtud de actitudes sociales pasionales y pasajeras.

**SIMBIOSIS:** Desde el punto de vista social es el fenómeno por el cual dos organismos distintos se prestan mutuamente apoyo para una vida en común.

**SINERGIA:** Es una acción conjunta o un concurso de fuerzas entre distintos órganos en el cumplimiento de una función.

**SOCIODRAMA:** Método experimental que se utiliza en sociometría para medir las relaciones interpsicológicas en un grupo determinado.

**SOCIOMETRÍA:** Es un método de medida cuantitativa de las diversas formas de relaciones humanas y de los demás fenómenos sociales.

**SOLIDARIDAD:** Es el sentimiento de responsabilidad mutua entre varias personas o varios grupos.

**STATUS SOCIAL:** Es el lugar que una persona ocupa en la estructura social o la posición o rango que una persona mantiene subjetivamente o trata de mantener en la consideración de los demás.

**TIPOLOGÍA:** Es el arte o la técnica que permite la construcción de los tipos, o también el resultado de una elaboración de tipos.

**TRADICIÓN:** Es la transmisión, a través de las generaciones, del patrimonio cultural propio de un grupo determinado.

**VALORES (SOCIALES):** Son los constituidos por modelos generales de conducta, por prescripciones colectivas, por normas de comportamiento generalmente admitidas y queridas por la sociedad.

## TÉRMINOS DE LA ECONOMÍA

**AUTARQUÍA:** El término se aplica a las naciones o regímenes que pretenden autoabastecerse, desde el punto de vista económico, sin recurrir a las importaciones extranjeras.

**AUTOFINANCIAMIENTO:** Es el ahorro interno de una empresa, que le sirve para proporcionarse fondos a sí misma y renovar o aumentar el capital.

**BALANZA COMERCIAL:** Es el balance o recuento de las mercancías importadas y exportadas. Si las importaciones son mayores, la balanza es favorable y si son menores es desfavorable.

**BALANZA DE PAGOS:** Documento de contabilidad que refleja el conjunto de créditos y deudas de un país respecto a los demás países, en un período de tiempo determinado. Si los países deben más de lo que a ellos les deben, la balanza de pagos es deficitaria. De lo contrario, es favorable (superávit).

**CAPITALISMO:** Régimen económico que se funda en la propiedad privada de los medios de producción y distribución, y que se rige esencialmente por el mercado libre, es decir, por precios que determinan la oferta y la demanda.

**CARTEL:** Acuerdos entre industriales para dominar el mercado mediante la coordinación de la producción entre distintas empresas.

**CRECIMIENTO:** Aumento continuado de la producción nacional en un determinado período de tiempo. Es posible en economía el crecimiento cuantitativo sin el progreso económico. Crecimiento no es sinónimo de desarrollo.

**DEFLACIÓN:** Es un proceso económico en que los precios bajan y disminuye la actividad comercial. Generalmente se provoca voluntariamente para luchar contra la inflación.

**DESARROLLO:** El desarrollo económico es el crecimiento armonizado de los sectores económicos, que conlleve una mejora de los niveles y condiciones de vida de la colectividad.

**DEVALUACION:** Depreciación de la moneda con relación a un patrón previo (oro, plata, etc.) o con relación a otras monedas.

**FLUIDEZ MONETARIA:** Es la relación entre la cantidad de moneda en circulación y el producto nacional. Cuando aumenta la cantidad de dinero circulante y no la producción, se produce la inflación.

**HOLDING:** Es una sociedad financiera o grupo de bancos que poseen y controlan la mayoría de las acciones de diversas empresas.

**IMPERIALISMO (Económico):** Control de los medios de producción, distribución o financiamiento de un país por otro económicamente más fuerte.

**INFLACIÓN:** Es el aumento continuado de los precios por el incesante aumento de la demanda.

**INFRAESTRUCTURA:** Es el conjunto de los medios necesarios para la posterior actividad económica de un país: energía, agua, electricidad, carreteras, ferrocarriles, puertos, etcétera.

**IN PUT-OUT PUT:** Es un sistema de análisis económico basado en las interrelaciones entre las diversas partes de una economía nacional. Es un cuadro que pone de manifiesto los ingresos (in put) y los gastos (out put) de los diversos sectores económicos.

**LIBERALISMO (Económico):** Doctrina que preconiza la libertad total de la competencia. Se opone a cualquier intervención del estado en materia económica, dejándolo todo a la iniciativa privada.

**LIBRE CAMBIO:** El librecambismo es la teoría económica que postula la libre circulación, sin obstáculos y sin impuestos a las mercancías de un país a otro.

**LOCK-OUT:** Palabra inglesa que resume la decisión de una empresa de cerrar sus puertas para presionar a los trabajadores o sindicatos a que modifiquen sus posiciones.

**MERCANTILISMO:** Se llama así al pensamiento económico de los siglos XVI y XVII.

**MONOPOLIO:** Es la venta, producción o distribución en exclusiva, de un producto cuyo precio generalmente se fija de acuerdo con la conveniencia de la empresa monopolista.

- OLIGOPOLIO:** Parecido a lo anterior, pero el control queda en manos de varios empresarios.
- PLUSVALÍA:** Término acuñado por Marx, que representa el valor suplementario percibido por el capitalista cuando ha pagado todos los gastos de la producción. Equivale a beneficio neto.
- PRODUCTO NACIONAL (Bruto o Neto):** Es la expresión en dinero del conjunto de bienes y de servicios que han estado presentes por un período determinado.
- PROTECCIONISMO:** Es la política económica que trata de proteger a los productos nacionales, poniendo obstáculos e impuestos a la importación.
- RENDIMIENTO:** Es la medida de la eficacia del trabajo, es decir, la cantidad de bienes obtenidos por trabajador y por hora.
- SERVICIOS:** Son las actividades no directamente productivas. Se le denomina sector terciario. Todos los trabajadores que no producen bienes: profesores, chóferes, abogados, etcétera.
- SUBDESARROLLO:** Es un estado de inferioridad económica con relación a los países más avanzados.
- TAKE OFF:** Traducido por algunos economistas como “despegue”. Es la etapa del crecimiento económico de ciertas sociedades en que comienza a abandonarse el subdesarrollo, de acuerdo con ciertos índices financieros, industriales y socioeconómicos.
- TRUEQUE:** Es el intercambio de productos sin que medie dinero.
- TRUST:** Es un acuerdo entre distintas empresas para adoptar una dirección común.
- USURA:** Es el interés excesivo cobrado por un préstamo en dinero o mercancías vendidas a crédito.

### TÉRMINOS DE LA POLÍTICA

- ABSOLUTISMO:** Concentración de todo el poder en manos del soberano absoluto. Se emplea hoy este nombre para designar las formas de gobierno en las que el jefe del Estado actúa de manera semejante a la de los monarcas absolutos, que sucedieron a la organización política de tipo feudal de la Edad Media.
- ANARQUISMO:** Doctrina y prácticas políticas que rechazan toda organización “estatal” de la sociedad, abogando porque ésta quede formada por la libre unión de individuos y de grupos, dejando de lado a todo lo que implique coacción, como leyes escritas, jueces, autoridades, etcétera.
- APÁTRIDA:** Persona que ha perdido su nacionalidad sin adquirir otra.
- ASILO, DERECHO DE:** Es aquél que otorga a las personas perseguidas en su propio país, la inmunidad y protección en territorio extranjero. Esta inmunidad y protección se busca a veces en las sedes de las representaciones diplomáticas extranjeras, que a través del principio de “extraterritorialidad” gozan de la protección del territorio extranjero.
- AUTARQUÍA:** En el sentido político es la prerrogativa que conviene al Estado en cuanto que éste dispone de los medios suficientes para organizarse a sí mismo, sin necesidad de asistencia exterior.
- AUTOCRACIA:** Sistema de gobierno en que el gobernante no es elegido por el pueblo, sino que obtiene el poder por conquista, herencia u otra forma en que no esté presente la voluntad popular.
- AUTONOMÍA:** Condición del que se gobierna o se da la ley a sí mismo.
- BICAMERALISMO:** Sistema parlamentario que descansa en la existencia de dos Cámaras: Cámara Baja o Cámara de Representantes y Cámara Alta o Senado.
- BIPARTIDISMO:** Sistema en que dos partidos u organizaciones políticas se reparten la totalidad o casi totalidad del electorado.
- BUROCRACIA:** Conjunto de funcionarios públicos profesionales encargados de la administración del Estado o Gobierno.
- BUROCRATISMO:** Exceso de dominio de los burócratas sobre las decisiones políticas.
- CAUCUS:** Esta voz, que significa “aconsejar”, se aplica en los países anglosajones a los comités directivos locales de los partidos políticos, que se arrogan la facultad de definir la política partidista, de organizar la lucha electoral y de designar a los candidatos.
- COEXISTENCIA PACÍFICA:** Designa una forma de tolerancia entre comunismo y capitalismo, más concretamente, entre bloque soviético y bloque occidental, sin que se discuta la competencia ni rivalidad, sino solamente el choque armado.
- COMUNISMO:** Sistema apoyado en la ideología marxista, que se propone como meta final el establecimiento a escala mundial de una sociedad comunista sin clases, basada en la comunidad de bienes y en la igualdad de todos los hombres respecto a la colaboración en el proceso de producción y respecto al goce de sus frutos.

**CONSTITUCIÓN:** Conjunto de normas básicas que definen el ordenamiento político de un Estado.

**CHAUVINISMO:** Actitud por la que un individuo (o grupo) se deja llevar de una desmedida admiración hacia los valores de la propia nación, hasta el punto de menospreciar a las demás naciones y de llegar incluso a propiciar actos agresivos o belicosos frente al extranjero.

**DEMOCRACIA:** Forma de gobierno en la cual el pueblo no es sólo el sujeto pasivo (gobernado) sino también el sujeto activo (gobernante) y esto persiguiendo el bien de todo el pueblo (sujeto-fin).

**DICTADURA:** Forma de gobierno en la cual el poder público está concentrado en manos de una persona o de un grupo de personas, implicando por tanto la supresión de la división de poderes en que descansan los estados democráticos.

**DIVISIÓN DE PODERES:** Doctrina según la cual cada una de las tres funciones del Estado -legislativa, ejecutiva y judicial- debe ser desempeñada por un órgano público distinto e independiente.

**EJECUTIVO:** Es quien tiene la facultad de ejecutar o aplicar a los casos concretos las normas generales e impersonales emitidas por el Congreso o Parlamento en forma de leyes.

**ESTADO:** Es la sociedad políticamente organizada, que tiene como elementos integrantes territorio, población y organización política.

**ESTADO DE DERECHO:** Es aquel Estado en que el Derecho regula no sólo las actividades de los particulares, sino también la de los órganos públicos del poder (Ejecutivo y Legislativo).

**ESTADO DE NECESIDAD:** Llamado también Estado de Excepción o Estado de Emergencia, es la situación en la cual se considera necesario suspender temporalmente el ordenamiento jurídico de un país previsto para circunstancias normales, con el fin de hacer frente a unos hechos excepcionales.

**EXTRADICIÓN:** Acto por el cual el Estado en que se encuentra un reo entrega a éste a las autoridades de otro Estado, en cuyo territorio se cometió el delito, para que allí sea juzgado.

**FASCISMO:** Régimen totalitario de partido único que rigió los destinos de Italia de 1922 a 1945, con elementos de corporativismo y que consecuente con sus principios descartó a los disidentes con medidas totalitarias de represión.

**FIDEICOMISO:** Situación jurídica por la que un país (fideicomitido), considerado sin preparación suficiente para autogobernarse, es confiado a la tutela de un Estado soberano (fideicomisario).

**GENOCIDIO:** Práctica por la que se intenta eliminar del territorio de un Estado a una minoría étnica, religiosa o ideológica, mediante la promoción sistemática de matanzas colectivas, deportaciones, encarcelamientos masivos y de otras medidas similares.

**GEOPOLÍTICA:** Ciencia que estudia la influencia del territorio sobre la política. A diferencia de la geografía política, la geopolítica es ciencia dinámica, que descubre la influencia del espacio geográfico sobre la política a través de la historia, deduciendo al mismo tiempo la dirección política futura.

**GOBIERNO:** En sentido amplio se llama así al conjunto de actividades directivas del Estado, así como al conjunto de órganos que las realizan.

**GOLPE DE ESTADO:** Cambio anticonstitucional y más o menos violento de gobierno, llevado a cabo por elementos oficiales, que utilizan la fuerza y capacidad de mando que su puesto les concede para derribar el aparato estatal constituido, sustituyéndolo por otro.

## TÉRMINOS DEL DERECHO (1)

### a) Del Código Civil:

**ACREEDOR:** Sujeto pasivo del pago, quien debe recibirlo.

**AGRAVIO MORAL:** Daño causado a una persona, afectándola en su seguridad personal, goce de sus bienes o hiriendo sus afecciones legítimas.

**BENEFICIO DE COMPETENCIA:** Es el que se concede a ciertos deudores para no obligarlos a pagar más de lo que buenamente puedan, según su clase y circunstancias, hasta que mejoren su fortuna.

**CASO FORTUITO:** Es aquel que no ha podido preverse, o que previsto, no ha podido evitarse.

**CULPA:** "La culpa del deudor en el cumplimiento de la obligación consiste en la omisión de aquellas

---

(1) Agradezco al Dr. Pablo Oscar Inda, por este material.

diligencias que exigiere la naturaleza de ésta y que correspondiesen a las circunstancias de las personas, del tiempo y del lugar."

**DAÑO:** Agravio a un derecho subjetivo que genera responsabilidad.

**DAÑO EMERGENTE:** Pérdida sufrida por el acreedor a causa del incumplimiento.

**DEMORA:** Retardo del deudor; es un elemento material de la mora, pero no es la mora misma.

**DERECHO DE RETENCIÓN:** Facultad que corresponde al tenedor de una cosa ajena, para conservar la posesión de ella hasta el pago de lo que le es debido en razón de la misma cosa.

**DEUDOR:** Sujeto activo del pago, quien debe realizarlo. También se lo llama "solvens".

**DOLO:** Como vicio de la voluntad, el dolo, engaño, es "toda aserción de lo que es falso o disimulación de lo verdadero, cualquier artificio, astucia, o maquinación que se emplee con ese fin". Como elemento del delito civil es la intención de dañar. Como causa de incumplimiento contractual, consiste en la intención deliberada de no cumplir.

**INDEMNIZACIÓN:** Consiste en la reparación del daño causado.

**INTERPELACIÓN:** Exigencia categórica del pago.

**LEGITIMACIÓN ACTIVA:** Aptitud para mandar por indemnización.

**LEGITIMACIÓN PASIVA:** aptitud para ser demandado por indemnización.

**LUCRO CESANTE:** Ganancias dejadas de percibir.

**MORA:** Estado en el cual el incumplimiento de una obligación se hace jurídicamente relevante.

**OBLIGACIÓN:** Relación jurídica por la cual un sujeto -deudor- tiene el deber de realizar en favor de otro -acreedor- determinada prestación.

**PACTA SUNT SERVANDA:** Los contratos tienen fuerza de ley para las partes.

**PAGO:** Es el cumplimiento de la prestación que hace al objeto de la obligación. Pagar es cumplir.

**PRIVILEGIO:** Derecho que tiene un acreedor de ser pagado con preferencia a otro.

**REBUS SIC STANTIBUS:** "Siempre que las cosas permanezcan igual".

**SIMULACIÓN:** Acto jurídico encubierto bajo la apariencia de otro o que contiene cláusulas que no son sinceras o fechas que no son verdaderas, o por el cual se constituyen o transmiten derechos a personas interpuestas.

#### **b) Términos del Código Penal:**

**CONDUCTA:** Hacer voluntario final.

**DELITO:** Conducta típica, antijurídica y culpable.

**DOLO PENAL:** Voluntad realizadora del tipo objetivo.

**ERROR DE TIPO:** Desconocimiento de algunos o todos los elementos del tipo objetivo.

**FUERZA FÍSICA IRRESISTIBLE:** Aquella que opera sobre el hombre con tal entidad que lo hace intervenir como una mera masa mecánica.

**INJUSTO PENAL:** Conducta típica y antijurídica.

**INVOLUNTABILIDAD:** Incapacidad psíquica de conducta; el estado en que se encuentra quien no es psíquicamente capaz de voluntad.

**LEY PENAL EN BLANCO:** Es la que establece una pena para una conducta que resulta individualizada en otra ley formal o material.

**TIPO:** Instrumento legal, predominantemente descriptivo y lógicamente necesario, que individualiza conductas prohibidas penalmente.



## CORRIENTES DEL PENSAMIENTO

**BARROCO:** Estilo ornamental nacido en Italia en el siglo XVI que se caracteriza por exceso de formas pesadas y retorcidas. En Europa floreció hasta el siglo XVIII, en que triunfó el arte clásico. Su variante española fue el estilo churrigueresco. Aunque la palabra “barroco” se aplica especialmente a la arquitectura, también comprende por extensión las obras de escultura, pintura y literatura en que predominan el arte y la pompa. Típicos artistas barrocos son: en arquitectura, Juan Lorenzo Bernini (1598-1680) y Francisco Barronini (1599-1667); en escultura Bernini; en pintura, Pietro Barretti de Cartena (1596-1669) y Pedro Pablo Rubens (1577-1640).

**CLASICISMO:** Sistema artístico o literario fundado en la imitación de los modelos de la antigüedad griega y romana. Hoy se consideran clásicos un autor o una obra que son dignos de imitarse en cualquier literatura o arte. El Clasicismo como movimiento espiritual incluye varias obras surgidas después del Renacimiento e inspirados en el concepto griego de la belleza: se caracteriza por la pulcritud de la forma con efectos de regularidad, equilibrio, simplicidad y justeza de proporciones. Lo clásico es igualmente el culto de lo objetivo en oposición a las interpretaciones subjetivas que deforman la realidad por defecto o por exceso: Romanticismo, Expresionismo, Surrealismo, etcétera.

**CONCEPTISMO:** Corriente literaria española representada por Don Francisco de Quevedo y Villegas (1580-1645), cuyo verdadero codificador fue Baltasar de Gracián (1601-1658). El Conceptismo hace coincidir la calidad del estilo en dos elementos: el concepto, acto de entendimiento, y la agudeza, ornato del exterior; es un esfuerzo interno que, respetando la lengua tradicional, conduce el pensamiento mediante acertijos, antítesis, sutilezas y asociaciones inesperadas.

**CUBISMO:** Escuela que tiende a expresar las emociones subjetivas por medio de figuras geométricas de variados colores y texturas. El Cubismo nació en París, en el Salón de los Independientes (1908), cuando Matisse intentó la palabra como crítica a un cuadro de Georges Braque, convirtiéndose la crítica en programa. Fueron fundadores de esta escuela Pablo Picasso y Georges Braque. Hay cubistas analíticos, que se ciñen a una rígida disciplina geométrica y cubistas sintéticos, que introducen elementos más suaves y decorativos en su arte.

**CULTERANISMO:** Corriente literaria y artística española, llamada también Gongorismo por haber sido su más insigne exponente, el cordobés Luis de Góngora y Argote (1561-1627). Aspiraba a formas intensas, “extremadas” en el arte; intentó crear una lengua poética de carácter aristocrático y en un plano superior a la popular, transplantando al idioma español multitud de vocablos latinos y de otras lenguas; abusó de las metáforas, de imágenes atrevidas e ingeniosas, de las trasposiciones y de las alusiones mitológicas.

**DADAÍSMO:** Movimiento artístico y literario que floreció durante la Primera Guerra Mundial e inmediatamente después de ella. Lo inició en Zurich el judío rumano Tristán Tzara. Intentó desacreditar todos los valores artísticos anteriores para sustituirlos con lo incongruente y lo accidental. En 1917 apareció como su vocero la revista “Dada”, nombre que encontró de casualidad Tzara hojeando un diccionario. (“Dada” significa caballo en el vocabulario de los niños, e idea favorita en el lenguaje familiar). Uno de los principales exponentes del Dadaísmo fue el pintor Kurt Schwitters, que hacía sus composiciones con basuras y desperdicios para probar que “todo lo que el artista escupe es arte”. El Dadaísmo fue un fugaz e intrascendente movimiento de protesta engendrado en el caos de la guerra.

**DECADENTISMO:** Llámase así más comunmente al movimiento literario que surgió en los cenáculos bohemios de la ribera izquierda del Sena, en París, hacia fines del siglo XIX. Se extendió luego a otras partes de Europa y a ultramar, y creó alrededor de la “Ciudad luz” una aureola de genialidad, de desenfreno, de pecado y de poesía. Son características del Decadentismo un exagerado refinamiento y la sutileza en el empleo de las palabras; una marcada tendencia a lo artificial que se aleja, adrede, de la sencillez y naturalidad artísticas. Generalmente el Decadentismo se produce después de un período histórico de esplendor, como reacción contra la plenitud clásica.

**EPICUREÍSMO:** Doctrina de Epicuro, filósofo del siglo III A.C., que con el Escepticismo y el Estoicismo forma el grupo de las tres grandes filosofías helenísticas. Epicuro enseñó que el mundo externo es el

resultado de un concurso fortuito de átomos, y que el más alto bien de la vida es el placer, que consiste en la ausencia del dolor: la virtud nos enseña a renunciar a los placeres inferiores, que pueden acarrear dolor, y a preferir el goce más elevado de la paz de espíritu. El Epicureísmo es una filosofía en decadencia, expresión de una sociedad que vive sin inquietudes, dedicada a gozar los frutos de una cultura que ha llegado a su ápice. Entre sus discípulos romanos figuran Horacio, Ático y Plinio el Joven. Como movimiento espiritual moderno lo revivió en Francia Pierre Gassendi (1592-1655). Muchos franceses eminentes han profesado sus principios, entre ellos Moliere, La Rochefoucauld, Rousseau y Voltaire.

**ESCEPTICISMO:** Movimiento que surgió en el siglo III A.C. cuando se iniciaba la decadencia del mundo griego. Con el Estoicismo y el Epicureísmo forma el grupo de las tres grandes filosofías de la época helenística. El Escepticismo pone en duda la existencia de la verdad o afirma que el hombre es incapaz de conocerla. Las principales razones en que se apoya son: el carácter falaz de los medios cognoscitivos de que dispone el hombre; la dependencia de todo supuesto conocimiento con respecto a las circunstancias de sujeto, objeto, tiempo y lugar; la existencia de opiniones contradictorias sobre cada cuestión, etc. En la antigüedad fueron sus representantes Pirrón y sus discípulos. En la época moderna fueron escépticos, a su modo Montaigne, Pascal, Hume y otros.

**ESCOLASTICISMO:** Sistema filosófico de las escuelas monásticas de la Edad Media, cuyos caracteres fundamentales fueron: 1º) Exposición de la tesis de Aristóteles y discusión silogística para llegar a la solución de cada cuestión; 2º) Íntima relación de la Filosofía con la Teología para demostrar las concordancias entre los dogmas revelados del Cristianismo y las conclusiones de la razón natural. Fueron sus grandes figuras: San Anselmo (1033-1109), Guillermo de Champeaux (1070-1121), San Alberto Magno (1206-1280) y Santo Tomás de Aquino (1227-1274), entre otros. Cayó luego en decadencia, hasta el siglo XVI en que tuvo un renacimiento con los teólogos españoles. A mediados del siglo XIX se inició en Italia un movimiento de renovación que deshecha las formas anticuadas y trata de incorporar a los principios escolásticos los resultados positivos de la ciencia moderna.

**ESTOICISMO:** Zenón de Citio (Chipre), antiguo mercader fenicio, estableció su aula filosófica en la "stoa poikile" o pórtico multicolor de Atenas. De ahí que a su escuela, que continuaron Cleantes y Crisipo, se le llamó estoica. Fue el Estoicismo la más importante de las filosofías "helenísticas", pues durante cuatro siglos dominó la vida espiritual del Imperio Romano. Séneca, Epicteto y Marco Aurelio fueron los máximos exponentes del Estoicismo nuevo, que tuvo un carácter especialmente moral y religioso. Aunque los estoicos profesaron el materialismo, su concepción del mundo no es mecánica sino teológica y panteísta. Su doctrina ética busca la virtud como único medio de alcanzar la felicidad. La virtud se funda en el saber, y la misión suprema de la filosofía es enseñar a ser virtuoso. Las virtudes fundamentales son: la sabiduría, la fortaleza del alma, que se manifiesta en el dominio de sí mismo y en la impasibilidad ante el dolor y, por último, la justicia.

**EXISTENCIALISMO:** Movimiento espiritual cuyas fuentes se remontan a la Fenomenología alemana (a través de Heidegger) y a ciertas doctrinas del filósofo y teólogo danés Soren Kierkegaard (1813-1855). Esta filosofía, que considera a la existencia propia, concreta, como la última realidad, cristalizó en Francia en 1943 con Jean Paul Sartre, quien reconoce el postulado de Descartes "pienso, luego existo" como punto de partida del pensamiento existencialista. Intenta éste hallar un término medio entre el idealismo y el materialismo tradicional, y concede gran importancia a la libre decisión personal ante un universo que no tiene propósito. Mas bien que una filosofía, el Existencialismo es un movimiento o una modalidad que expresa la crisis espiritual de nuestro siglo.

**EXPRESIONISMO:** Movimiento artístico surgido en Alemania y propagado en Europa en tiempo de la Primera Guerra Mundial, como rebelión contra el naturalismo impresionista. Tendió a la libre expresión de las reacciones emotivas del artista, o a la expresión subjetiva de la naturaleza esencial más que a la representación de la apariencia natural de los objetos. Las características de éstos aparecen modificadas o exageradas hasta el linde de la caricatura. Es una de las formas de pintura abstracta y a veces se mezcló con el Cubismo para formar "ismos" de escasa duración. Sus representantes máximos son Kokoshka, Hodler, Heckel, Nolde, Rouault, Grosz, Chagall y Kandinsky. El Expresionismo se extendió también a la escultura (Lehmbruck), al drama (Stridberg, O'Neill), a la novela (Virginia Wolff), a la poesía y a la música (Stravinsky, Bartok, etc.).

**FUTURISMO:** Movimiento artístico revolucionario encabezado en 1909 por el poeta y dramaturgo italiano E.F.T. Marinetti. Proclamaba el culto a la máquina y la velocidad, el amor al peligro, el hábito de la energía, el movimiento agresivo, la glorificación de la guerra, la libertad sin trabas de la sintaxis y el rompimiento con el pasado para libertar a la naciente generación de artistas y literatos. Los escultores y pintores futuristas (Boccioni, Balla, Carra, Soffici) hicieron gala de una plasticidad delirante, repitiendo figuras en actitudes sucesivas para expresar el movimiento. En música persiguió el Futurismo la armonía estridente; en filosofía, moral y política, la conciliación de los más opuestos antagonismos. El Futurismo se desintegró en menos de tres lustros, pero su culto a la fuerza y a la mecánica sobrevivieron como doctrinas del Fascismo, del cual Marinetti llegó a ser el vate oficial. (Vate: adivino. **Poeta**).

**HUMANISMO:** Movimiento cultural que nació en Italia en el siglo XV; rompió con el Escolasticismo medieval y formó la primera etapa del Renacimiento, siendo sus precursores Dante, Petrarca y Boccaccio. La antigüedad clásica, revivida a través de las “letras humanas”, es para los humanistas el modelo ideal para la educación del hombre completo. El Humanismo fue en cierto modo una rebelión contra el predominio eclesiástico y guió algunos ánimos hacia la Reforma. Entre los humanistas descollaron: Pico de Mirándola, Erasmo, Tomás Moro, Piero Pomponazzi, Luis Vives, etcétera. En años recientes se ha dado el nombre de “humanismo u hominismo” a una forma de Pragmatismo surgida en Inglaterra.

**IDEALISMO:** Es la tendencia filosófica que mantiene que la sustancia íntima de lo real es espiritual; que la idea es principio del ser y el conocer. En arte y literatura, es un proceso imaginativo de elevar sobre la realidad sensible las cosas que representan o se describen. En el campo de la cultura, es la aspiración a perfecciones o ideales que están más allá de la realidad que nos rodea. El Idealismo no ha sido en sí un movimiento espiritual definido, sino más bien una inspiración de diversos movimientos. En filosofía, sus cánones están representados en el Espiritualismo.

**IMPRESIONISMO:** Escuela pictórica surgida en París en la segunda mitad del siglo XIX, de tendencias antiacadémicas y antirrománticas. Su bautismo ocurrió en 1874, cuando Claude Monet, Edouard Manet, Auguste Renoir, Camille Pissarro, Edgar Degas y otros innovadores exhibían en el “Salón de los Rehusados”. Monet presentó un cuadro que tituló “Impresión, sol naciente”, y a él y a sus compañeros los llamaron burlescamente los “impresionistas”. El Impresionismo intenta reflejar la verdad del objeto artístico a través de la impresión que causa en el artista en un momento dado. Usando sólo los colores fundamentales del espectro y superponiéndolos a brochazos sobre el lienzo, en vez de mezclarlos antes en la paleta, lograron los impresionistas admirable luminosidad. La luz fue para ellos el verdadero objeto de su arte, y cualquier cosa era digna de pintarse si daba ocasión de destacar los efectos de la luz sobre la naturaleza.

**IRRACIONALISMO:** Es en cierto sentido una rebelión contra las idealizaciones simplistas de la razón; un ansia de experimentación, de vida profunda e intensa al margen de la disciplina y el orden establecidos. La corriente irracionalista moderna nació en el siglo XVIII como reacción contra el Intelectualismo iluminístico. En el siglo XIX le dio gran impulso Nietzsche. En los últimos decenios el Irracionalismo se ha erguido en todos los campos de la experiencia y en todos los aspectos de la cultura: en política con el culto del activismo, del racismo y de la violencia; en educación, donde las libertades de la juventud asumen formas extremas; en literatura con el desenfreno dionisiaco de los apetitos y la fantasía.

**MATERIALISMO:** Pensamiento filosófico que sólo admite como sustancia la materia y atribuye todos los fenómenos, inclusive los mentales, a agentes materiales. Según él, lo físico y lo espiritual son aspectos o modos de la materia; y como ésta puede ser concebida de diversos modos, hay varias clases de Materialismo. Se encuentra este movimiento espiritual en todos los momentos críticos de la historia de la humanidad. En la antigüedad fueron materialistas casi todos los filósofos presocráticos, aunque de un modo simplista; después del pensamiento espiritualista y teológico de Platón y Aristóteles, apareció el Materialismo ya como sistema, con Demócrito y Epicuro, que atribuían el origen de las cosas al movimiento de los átomos. Fueron intérpretes del Materialismo en el siglo XVIII Holbach, Diderot, La Mettrie, etcétera; en el siglo XIX Marx, Engels, Vogt, Feuerbach, Moleschott y Buchner. La propia debilidad de la teoría filosófica del movimiento lo ha hecho aparecer dogmático y contradictorio.

**MISTICISMO:** Doctrina que proclama la comunicación inmediata entre el hombre y la divinidad por medio de la visión intuitiva o el éxtasis, para llegar al cual hay que desprenderse de lo sensible y de lo racional.

El Misticismo aparece en todas las religiones a través de la historia. Buscó su inspiración en la Edad Media, en las literaturas “romances”, en los cantos épicos, baladas, y leyendas cristianas y caballerescas; se caracterizó por el lirismo, el predominio de la sensibilidad y la imaginación sobre la razón, y por la exageración del individualismo que hace concebir al hombre la ilusión de que puede disponer de su vida libremente. La nueva sensibilidad se deleitó con lo fantástico, lo extraño, lo misterioso, lo melancólico, lo terrífico, lo atormentador, etcétera. Algunos de los románticos: en Alemania, Schiller, Heine; en Inglaterra, Scott, Byron; en Francia, Lamartine, Hugo; en Italia, Manzoni, Leopardi; en España, Larra, Espronceda, Zorrilla, Bécquer; en Estados Unidos, Poe, Melville; en Hispanoamérica, Acuña, Mármol e Isaacs, entre otros muchos. El Romanticismo abarcó también otros órdenes de la vida: las artes, la política, la filosofía y aún las costumbres.

**SIMBOLISMO:** Movimiento artístico y literario originado en Francia hacia 1876, como reacción contra el arte demasiado definido y esclavo de la forma de los parnasianos. Fue su fundador Stéphane Mallarmé (1842-1898) y su figura más conspicua fue Paul Verlaine (1844-1896). Su función suprema en materia de arte consistía en expresar sentimientos y emociones por medio de ritmos y sonidos, valiéndose de seres o asuntos que se introducían en sus composiciones con el único objeto de lograr tal expresión. Los simbolistas se ocupaban de verdades generales más bien que de actualidades; como medios de expresión usaron la alegoría, la trasposición, la alusión. A varios de ellos se les tachó de decadentes. La influencia de la escuela simbolista se dejó sentir en la América española con el Modernismo de Rubén Darío.

**SURREALISMO:** Uno de los más recientes movimientos artísticos y literarios. Surgió en París en 1924 cuando André Breton publicó el “Manifeste du Surréalisme” que anunció la nueva técnica: influida por el Psicoanálisis, pretende un “automatismo psíquico puro” que dé expresión a las actividades del subconciente sin control ejercido por la razón. El escritor surrealista pasa al papel lo que se le va ocurriendo; así concibió el poeta Eluard su proverbio: “Los elefantes son contagiosos”. Los surrealistas reconocen como antecesores al Conde de Lautréamont, autor uruguayo de los “Cantos de Maldodor”, al pintor inglés William Blake y al francés Odilon Redon. Sus más destacados exponentes han sido los poetas André Breton, Paul Eluard y Louis Aragon, y los pintores Salvador Dalí, Giorgio de Chirico, Juan Miró, Jean Arp, André Masson, René Magritte, Max Ernst, Alberto Giacometti y Roberto Matta Echaurren.

## **TÉRMINOS LEGENDARIOS Y MITOLÓGICOS**

**1 ADONIS.** Mancebo de gran belleza y hermosura, adorado como una divinidad en Biblos y Chipre, que fue objeto de la pasión de Venus. Su nombre es hoy sinónimo de belleza.

**2 AGAMENÓN.** Rey de Micenas y de Argos, que dirigió a los griegos en el sitio de Troya y fue asesinado al terminar la guerra por su esposa Clitemnestra y el amante de ésta, nombrado Egisto.

**3 AMAZONAS.** Extraordinarias mujeres guerreras, que se extirpaban el pecho derecho para poder disparar el arco. Según la leyenda ayudaron valerosamente a los troyanos cuando éstos fueron sitiados.

**4 AMBROSÍA.** Manjar muy gustado de los dioses, que lo consideraban mucho más dulce que la miel y aseguraban que hacía inmortales a quienes lo comían.

**5 ANFITRIÓN.** Rey de Tirinto que alcanzó fama por los espléndidos banquetes que ofrecía. De ahí que hoy se llame así al que tiene convidados a su mesa.

**6 APOLO.** Dios que hacía llegar su poder a todas las esferas de la vida humana, tales como el arte, la poesía, la elocuencia, la medicina, etcétera. Era hijo de Júpiter y tuvo numerosos santuarios, de los cuales el de Delfos era el más famoso.

**7 AQUILES.** Se le conocía por el de los pies ligeros y fue el héroe más notable de la guerra de Troya. Fue sumergido por su madre en la laguna Estigia, a fin de que fuera invulnerable, pero no se mojó su talón,

que era la única región de su cuerpo que podía ser herida. Por eso París, príncipe de Troya, dirigió a ese talón su flecha mortal.

**8 ARIEL.** Hijo de Lote, ídolo de los descendientes de Moab, que habitaban en la Arabia Pétreá. En la obra de José Enrique Rodó, Ariel representa al vencido que siempre renace, pese a la fuerza bruta de Calibán. En la Tempestad de Shakespeare, Ariel es un espíritu alegre y astuto que cambia de forma.

**9 ATLAS.** Hijo de Júpiter, metamorfoseado en montaña por Perseo, a quien había negado hospitalidad, y de ahí que se llame Atlas a la cordillera que existe en el norte de África. Los antiguos creyeron que estas montañas llegaban al cielo y por eso se le representa cargando sobre sus hombros la esfera celeste.

**10 AURORA.** Diosa del amanecer, que tenía como misión la de abrir las puertas de Oriente al sol. Por eso se llama así a la sonrosada luz que precede inmediatamente a la salida del sol.

**11 AVERNO.** Para la mitología era la entrada al infierno, que estaba situado en el cráter de un volcán de Italia. Se usa el vocablo como sinónimo de infierno.

**12 BACO.** Dios del vino y de los borrachos e hijo de Júpiter. Las fiestas que los gentiles hacían en su honor se llamaban bacanales y bacantes a las sacerdotisas que junto a los Faunos formaban el cortejo de Baco. Su nombre para los griegos era Dionisio.

**13 BUDA.** Fundador de una religión llamada budismo, muy extendida por el Asia central y oriental, que tiene como objetivo conducir al creyente hasta la nirvana, que es un letargo absoluto.

**14 CACO.** Dios de los ladrones. Le robó a Hércules cuatro yuntas de bueyes y los escondió en la cueva que habitaba, pero aquél lo descubrió y como castigo lo ahogó entre sus poderosos brazos.

**15 CAOS.** Estado de confusión de los elementos, anterior a la organización del universo. En sentido figurado representa desorden, desconcierto, confusión.

**16 CENTAURO.** Monstruo mitad hombre y mitad caballo, siendo Quirón, hijo de Saturno y Quilira, uno de los más famosos.

**17 CERES.** Simboliza la abundancia en la cosecha de los frutos, que produce la fertilidad del suelo. De esta voz se deriva la palabra cereal, que es una gramínea. Cuando se dice "los tesoros de Ceres" se está aludiendo a los productos de la agricultura.

**18 CÍCLOPES.** Gigantes que tenían un solo ojo en medio de la frente. Polífemo, que era el más célebre, fue vencido por Ulises. En sentido figurado significa gigantesco.

**19 CUPIDO.** Entre los romanos era el dios del amor. Se le representa como un niño con una aljaba y flechas que lanzaba para incitar la pasión amorosa de quien era alcanzado por éstas.

**20 DIANA.** Diosa de la caza, de los bosques y de las doncellas, que había jurado no casarse nunca, era hija de Júpiter y de Latona. Tenía un hermoso templo en Efeso, que era considerado como una de las siete maravillas del mundo antiguo.

**21 DRAGÓN.** Animal monstruoso con garras de león, cola de serpiente y alas de águila, que representa el espíritu del mal. Estaba consagrado a Minerva, diosa de la sabiduría y de las artes.

**22 ECO.** Ninfa que se enamoró de Narciso, pero era desdeñada por éste. Juno, que era la diosa del matrimonio, la convirtió en una roca que repetía las últimas palabras de quienes le hacían preguntas. Por eso se llama eco a un sonido producido por la reflexión de las ondas sonoras.

**23 EDIPO.** Hijo de Layo y de Yocasta, reyes de Tebas. Advertido Layo por un Oráculo que sería muerto por su hijo, abandonó a Edipo recién nacido, en el monte Citerón, donde fue recogido por unos pastores y llevado al rey de Corinto, que lo educó como un príncipe. Cuando ya adolescente consultó el Oráculo, éste

repitió la misma profecía: “Mataría a su padre y se casaría con su madre”. Como creía que sus padres eran los reyes de Corinto, huyó del lugar para evitar el hecho, dirigiéndose a Tebas, en cuyo camino tuvo una fatal disputa que culminó con la muerte de Layo, su verdadero padre, casándose con la viuda, sin saber que era su madre, cumpliéndose así la profecía del Oráculo. Cuando esto fue descubierto, Yocasta se ahorcó y Edipo se sacó los ojos y abandonó a Tebas, guiado por su hija Antígona.

**24 ELISEO.** Paraíso o morada de las almas de los griegos y romanos que fallecían, en donde las ondas del Leteo (río del infierno) hacían olvidar todas las desgracias y sufrimientos; era un delicioso lugar adonde iban los justos después de su muerte.

**25 ENEAS.** Protagonista de la Eneida de Virgilio, era hijo de Venus y uno de los héroes más destacados de la guerra de Troya.

**26 ESFINGE.** Fabuloso animal considerado por los egipcios como el dios del sol; tenía cabeza humana y cuerpo de león. Devoraba a quien no descifraba sus enigmas, hasta que Edipo pudo hacerlo y al saberse derrotada se lanzó al mar y se estrelló contra las rocas.

**27 FAUNO.** Divinidad romana de los campos y las selvas, protectora de ganados, pastores y agricultores, que aparecía con pequeños cuernos y rabo, orejas puntiagudas y pies de cabra.

**28 FAMA.** Diosa joven del rumor y la calumnia, hija de la Tierra y mensajera de Júpiter, de blancas alas, que mediante una trompeta anunciaba las grandes acciones de los hombres después de la derrota de los Titanes, que se revelaron contra los dioses del Olimpo.

**29 FÉNIX.** Ave famosa y única, que después de quemada renacía de sus cenizas.

**30 FLORA.** Esposa de Céfito y madre de Primavera, era la diosa de las flores y los jardines.

**31 FORTUNA.** Divinidad que personificaba la suerte o la casualidad, representada sobre una rueda alada y los ojos vendados.

**32 HARPIÍAS.** Monstruos fabulosos con rostro de doncella y cuerpo de ave de rapiña, que eran diosas de los muertos y se llevaban las almas en medio de la tempestad. Hoy llámase arpía a la mujer perversa y de apariencia física desagradable. (Harpías = Arpías).

**33 HÉRCULES.** Símbolo de la fuerza, hijo de Júpiter y Alemana. De niño ahogó en su cuna a dos serpientes que le envió Juno, celosa esposa de Júpiter, para que lo devorara. Sus hazañas más famosas fueron ahogar al león de Nemea, libertar a Teseo de los infiernos, domar el toro de Creta, limpiar los establos de Augías, vencer a las Amazonas, matar a Diómenes y al centauro Neso, entre otras.

**34 HERMAFRODITOS.** Hijo de Venus o Afrodita y de Hermes o Mercurio, de quien se enamoró una ninfa de Caria, que pidió a los dioses que los unieran para siempre, surgiendo así un ser de doble sexo.

**35 HIMENEO.** También llamado Himen, dios del matrimonio, representado por un hermoso joven, que llevaba ceñida a sus sienes una corona de rosas (símbolo del amor), una antorcha en su mano derecha (fuego de la pasión amorosa) y un velo a la izquierda (el pudor y la castidad).

**36 JANO.** Primer rey legendario del Lasio, a quien Saturno favoreció para que viera el pasado y el porvenir, representándose por eso con dos caras y una llave para abrir el año. Se llamó Enero al primer mes del año (enero o January en inglés).

**37 JUVENTA.** Ninfa transformada por Júpiter en fuente, que tenía la virtud de rejuvenecer a quienes sumergían el cuerpo en sus aguas.

**38 LEVIATÁN.** Monstruo marino citado por la Biblia en el Libro de Job. Su nombre es equivalente hoy de monstruoso y enorme.

**39 MARTE.** Dios de la guerra, de quien se dice que fue padre de Rómulo y Remo, fundadores de Roma. Se representa a su esposa Belona guiando el carro de Marte, tirado por los caballos piafantes, que despiden llamas por la boca y simbolizan el terror.

**40 MERCURIO.** Mensajero y embajador de los dioses. Era hijo de Júpiter y la ninfa Maya y además dios del comercio. Mercurio viene de merces, que significa mercancía.

**41 MIDAS.** Legendario rey de Frigia, a quien Baco otorgó la facultad de trocar en oro cuanto tocaba.

**42 MINERVA.** Diosa latina de la sabiduría y de las artes, especialmente de la costura y del tejido, de quien la fábula cuenta que nació del cerebro de Júpiter cuando Vulcano le abrió la cabeza de un hachazo.

**43 MOMO.** Dios del carnaval, la sátira y la burla e hijo del sueño y de la noche.

**44 MORFEO.** Hermano de Momo y dios griego del sueño. Cuando se dice “cayó en brazos de Morfeo”, se quiere significar que se dispuso a dormir.

**45 MUSAS (Las).** Eran nueve, hijas de Júpiter, y simbolizaban las artes liberales, sobre todo a la elocuencia y la poesía. Fueron educadas por Apolo, a virtud de la petición que en ese sentido le hiciera Júpiter.

**46 NARCISO.** Hijo del río Cefiso y de la ninfa Liriope, que se enamoró de su propia imagen mirándose en las aguas de una fuente, en el fondo de la cual se precipitó, convirtiéndose en la flor del mismo nombre.

**47 NEPTUNO.** Dios del mar, en cuyo fondo guardaba los caballos de doradas crines que arrastraban su carro sobre las olas, hijo de Saturno y hermano de Júpiter y de Plutón, representándosele como un viejo de largas barbas y un tridente en la mano.

**48 NINFAS (Las).** Diosas de los mares, ríos, lagos, fuentes, bosques y cavernas, de las cuales las más famosas eran las Nereidas que personificaban principalmente las olas del Mediterráneo.

**49 OLIMPO.** Conjunto y morada de los dioses del paganismo, situada en una montaña de Grecia, entre Tesalia y Macedonia.

**50 ORFEO.** Hijo de la musa Calíope. Músico y cantor famoso que representaba además a la poesía dionisiaca, es decir, la relativa a Dionisio o Baco, dios del vino y de los borrachos.

**51 PANDORA.** La primera mujer, algo así como la Eva de la mitología griega, a quien su esposo Epimeteo le regaló una caja que encerraba todos los males.

**52 PARNASO.** Monte de la antigua Grecia, consagrado a Apolo, dios de los poetas y encarnación de lo bello, y a las musas, deidades de las artes liberales.

**53 PARTENÓN.** Hermoso templo de mármol pantélico, levantado en la Acrópolis de Atenas en honor de la diosa Minerva, que fue decorado por Fidias. Muchos de sus hermosos frisos se conservan en el Museo Británico de Londres.

**54 PÉLOPE.** Hijo de Tántalo, rey de Lidia, muerto a manos de su padre y ofrecido como manjar a los dioses. Fue resucitado por Zeus, se casó con Hipodamia y fue rey de Peloponeso.

**55 PRIAPO.** Hijo de Baco y de Venus y dios de los jardines, las vides y los rebaños.

**56 PROMETEO.** Hijo del titán Yápeto y hermano de Atlas, dios del fuego que aparece en la mitología clásica como iniciador de la primera civilización humana, pues formó al hombre con el barro de la tierra. Su nombre significa premeditación o providencia.

**57 PSIQUE.** Joven bella que personifica el alma humana, amada y raptada por Eros para simbolizar el destino del alma caída, que después de muchas pruebas acaba uniéndose para siempre al amor divino. Psicología se deriva de la raíz psique.

**58 QUIMERA.** Monstruo fabuloso cuyo cuerpo era mitad león y mitad cabra, con cola de dragón, que vomitaba llamas. Fue muerto por Belerofente, montado por Pegasus. En el lenguaje de hoy es sinónimo de delirio, fábula, sueño, ilusión, utopía, etcétera.

**59 SÁTIROS.** Monstruosas deidades compañeros de Baco, que usaban la flauta y llevaban en la mano una vara con hojas de parra y eran representados por sus puntiagudas orejas, pequeños cuernos y patas de macho cabrío. En lenguaje figurado significa hombre cínico y propenso a la lujuria o deleite carnal.

**60 SATURNO.** Dios de la agricultura entre los romanos. Después de haber sido destronado por su hijo Júpiter, se instaló en el Lacio, haciendo florecer allí la paz y la abundancia, llamándose la Edad de Oro a su reinado. Para los griegos es Cronos, que representa el tiempo.

**61 SIRENAS.** Monstruos marinos, mitad mujer y mitad pez, que atraían a los navegantes con sus cánticos, para después matarlos. Se asemejan a las arpías, teniéndose en lenguaje figurado por mujeres seductoras.

**62 SÍSIFO.** Hijo de Eolo y rey de Corinto, que a su muerte fue condenado en los infiernos a subir una enorme piedra a la cima de una montaña, como castigo a su crueldad. Hoy se aplica el suplicio de Sísifo a un trabajo de gran esfuerzo y sin fin.

**63 TÁNTALO.** Rey de Libia, que para probar su divinidad dio a comer a los dioses los miembros de su propio hijo Pélope. Zeus lo arrojó al Tártaro y lo condenó a padecer hambre y sed inextinguibles. Cuando se habla hoy del suplicio de Tántalo, se quiere significar el fracaso de un anhelo que ya estaba a punto de culminar.

**64 TITANES.** Hijos de Urano y de Gea, que rebelados contra los dioses, intentaron escalar el cielo amontonando las montañas unas sobre otras, hasta que fueron derribadas por Zeus. Es sinónimo hoy de esfuerzo gigantesco.

**65 TROYA.** Ciudad del Asia Menor a orillas del mar Egeo, que sostuvo contra los griegos un sitio de diez años, immortalizado por Homero en La Ilíada. El Caballo de Troya, gigantesco y de madera, fue abandonado por los griegos delante de dicha ciudad.

**66 ULISES.** Rey de la isla Itaca, prudente y astuto que fue uno de los principales héroes del sitio de Troya. Era esposo de Penélope y padre de Telémaco. Su regreso a la patria, que duró diez años, está relatado en La Odisea.

**67 VENUS.** Era la diosa de la belleza y del amor en la mitología latina y estaba identificada con Afrodita entre los griegos. Fue la madre de Cupido, dios del amor, hijo de Vulcano.

**68 VESTA.** Diosa del fuego y del hogar entre los romanos, correspondiente a la Hestia de los griegos. Las Vestales eran sacerdotisas vírgenes y castas, asignadas al mantenimiento permanente del fuego en el hogar. Si dejaban apagar el fuego o violaban el voto de castidad eran enterradas vivas.

**69 VULCANO.** Dios del fuego y del metal entre los romanos, hijo de Júpiter y de Juno y esposo de Venus, identificado con el Hefestos de los griegos. Feo y deforme, fue arrojado por sus padres del cielo cayendo en la isla Lemnos y quedando cojo a causa de la caída. En el volcán Etna tenía sus fraguas, forjando con la ayuda de los Cíclopes los rayos de Júpiter y las armas de los dioses.

**70 WALKIRIAS.** Deidades de la mitología escandinava y mensajeras de Odín, principal dios de la sabiduría, que tenían además como misión servir cerveza e hidromiel a los héroes muertos en combate, a quienes después besaban y conducían sus almas al Walhalla, sitio destinado a quienes morían gloriosamente en las batallas.



### ALGUNAS SUGERENCIAS GRAMATICALES

#### **I.- Dequeísmo:**

Sería innecesario e incompatible con el espíritu de esta obra si al referirme al frecuente y desagradable vicio del dequeísmo, hiciera mención a términos tales como *proposición sustantiva*, *objeto directo* o *sujeto*. Dejemos esas palabras específicas para tratados gramaticales más profundos. No obstante, voy a intentar volcar algunos consejos útiles para evitar el mal uso de la preposición **de** y del pronombre relativo y conjunción **que**.

Escuchamos muchas veces frases incorrectas como: “*Pienso de que usted no va a venir*” o bien “*Dijo de que usted no vendría*”. Obviamente, estas frases están mal construidas, pero es cierto que las escuchamos habitualmente de ese modo (no “*de que las escuchamos*”). Estos errores se aprecian con frecuencia en los medios de difusión (radio, TV, diarios) que, en lugar de formar como debiera ser su misión, deforman el idioma y los oyentes o lectores adoptan esos vicios al tomar a los medios como paradigma. No todos nacemos sabiendo, pero la profesión de comunicadores sociales (periodistas, locutores) nos obliga a tratar de hablar bien y a corregir cualquier error idiomático.

Aquellos que tienen bien internalizado este vicio se preguntarán cómo corregirlo. Una forma fácil para detectarlo es transformar la oración en una interrogación:

*¿Qué pienso?, ¿Qué dijo?, ¿Qué es cierto?*

Las respuestas serían:

*“Pienso esto (que usted no va a venir)”.*

*“Dijo esto (que usted no vendría)”.*

*“Es cierto esto (que las escuchamos habitualmente de ese modo)”.*

Jamás podríamos decir: “Pienso **de esto**”, “Dijo **de esto**” o “Lo cierto es **de esto**”.

Es decir, que si puedo responder con la palabra *ESTO* no lleva la preposición *DE*.

En lugar de *ESTO*, también podemos usar la palabra *ALGO*:

“Pienso **algo** (que usted no va a venir), etcétera. No podemos decir tampoco “Pienso *de algo*”.

Existen verbos y expresiones que permiten el uso del “**de que**” y otros que no. Veamos algunos ejemplos de ambos casos:

**1) No lo permiten: (No se debe decir *de que*).**

VERBO	FRASE CORRECTA	PREGUNTA	RESPUESTA
(Entender)	Entiendo que...	¿Qué entiendo?	Entiendo esto...
(Pedir)	Pidió que...	¿Qué pidió?	Pidió esto...
(Pensar)	Pienso que...	¿Qué pienso?	Pienso esto...
(Anunciar)	Anunció que...	¿Qué anunció?	Anunció esto...
(Sostener)	Sostengo que...	¿Qué sostengo?	Sostengo esto...
(Saber)	Saben que...	¿Qué saben?	Saben esto...
(Resultar)	Resulta que...	¿Qué resulta?	Resulta esto...
(Denunciar)	Denunció que...	¿Qué denunció?	Denunció esto...
(Decir)	Dijo que...	¿Qué dijo?	Dijo esto...
(Preguntar)	Preguntó qué pasa	¿Qué preguntó?	Preguntó esto...
(Opinar)	Opino que...	¿Qué opino?	Opino esto...
(Esperar)	Esperan que...	¿Qué esperan?	Esperan esto...
(Informar)	Informan que...	¿Qué informan?	Informan esto...
(Comunicar)	Comunicó que...	¿Qué comunicó?	Comunicó esto...
(Ser posible)	Es posible que...	¿Qué es posible?	Es posible esto...
(Parecer)	Me parece que...	¿Qué me parece?	Me parece esto...
(Ser necesario)	Es necesario que	¿Qué es necesario?	Es necesario esto...
(Notar)	Noto que...	¿Qué noto?	Noto esto...
(Contar)	Cuentan que...	¿Qué cuentan?	Cuentan esto...
(Advertir)	Advirtieron que...	¿Qué advirtieron?	Advirtieron esto...

**Importante:** nótese que es imposible responder *entiendo de esto, pido de esto, pienso de esto, anuncio de esto, sostengo de esto, sabe de esto* (Salvo el caso *sabe mucho de historia*, etc.), *resulta de esto, denunció de esto, entiendo de esto* (salvo el caso *entiendo de lo que estaba hablando*, donde *de lo que estaba hablando* reemplaza a *esto*),... Hay **muchos más** verbos y expresiones que permiten esta construcción gramatical. Si nos hacemos la pregunta y la respondemos (utilizando **esto**), sabremos en cada caso cómo usarla correctamente. Lógicamente que podemos emplearlos en cualquier tiempo y modo.

2) **Sí lo permiten:** (Se debe decir *de que* ).

VERBO	FRASE CORRECTA	PREGUNTA	RESPUESTA
(Hablar)	Habló de que...	¿De qué habló?	Habló de esto...
(Dudar)	Dudo de que...	¿De qué dudó?	Dudó de esto...
(Darse cuenta)	Se dieron cuenta de que...	¿De qué se dieron cuenta?	Se dieron cuenta de esto...
(Estar seguro)	Estoy seguro de que...	¿De qué estoy seguro?	Estoy seguro de esto...
(Dar la impresión)	Me da la impresión de que...	¿De qué me da la impresión?	Me da la impresión de que...
(Quejarse)	Se quejan de esto...	¿De qué se quejan?	Se quejan de esto...
(Tener la certeza)	Tenía la certeza de que...	¿De qué tenía la certeza?	Tenía la certeza de esto...
(Estar persuadido)	Estoy persuadido de que...	¿De qué estoy persuadido?	Estoy persuadido de esto...
(Estar convencido)	Estoy convencido de que...	¿De qué estoy convencido?	Estoy convencido de esto...
(Enterarse)	Están enterados de que...	¿De qué están enterados?	Están enterados de esto...
(Vivir con la esperanza)	... con la esperanza de que...	¿De qué ...con la esperanza?	...con la esperanza de esto...
(Llegar a la conclusión)	...a la conclusión de que...	¿De qué llegaron a la conclusión?	... a la conclusión de esto..
(Tener la convicción)	...la convicción de que...	¿De qué tengo la convicción?	Tengo la convicción de esto...

**Importante:** este es el caso inverso al anterior. Aquí es imposible responder: *habló esto, dudó esto, se dieron cuenta esto, estoy seguro esto, da la impresión esto, se quejan esto, tienen la impresión esto, tienen la certeza esto, viven con la esperanza esto, tienen la convicción esto, llegaron a la conclusión esto, estoy persuadido esto, estoy convencido esto*. También en este caso existen más verbos y expresiones que emplean esta forma **de que**. Cabe el mismo consejo anterior para hallar el modo correcto.

**Ejercicios:** (Colocar, si corresponde, la preposición **de** delante de las proposiciones sustantivas):

Me enteré.....que habían surgido nuevos valores.  
 Nos informaron.....que la nueva ley estaba en vigencia.  
 Muy pronto advirtió.....que su trabajo no era valorado.  
 Parecía.....que lo estaba observando atentamente.  
 Cuentan.....que desde ese año hasta hoy, los “ovnis” no han vuelto a aparecer.  
 Es necesario.....que estudien más.  
 Se comentó.....que estaba deprimido.  
 Estoy persuadido.....que serás un buen alumno.  
 Ya se olvidó.....que en sus años mozos fumaba con fruición.  
 Me refirió.....que no iría solo a la reunión.  
 Pensaba.....que su vida era infinita.  
 Me alegro.....que tus problemas se hayan solucionado.

## II.- Uso de los verbos haber y hacer:

Estos verbos *-haber y hacer-* en su uso unipersonal adoptan construcciones de tipo impersonal (es decir que no se refieren a persona alguna y se conjugan sólo en singular). El mismo caso sucede con los verbos que expresan fenómenos de la naturaleza.

Veamos algunos ejemplos: Debe decirse *hubo fiestas, hubo muchas personas, hace calor, es temprano*, donde las palabras *fiestas, personas, calor, temprano*, son complemento directo o atributo de los verbos respectivos. En estos casos el sujeto queda indeterminado, es decir, que sería como expresar

la gente tuvo fiestas; en la cancha hubo muchas personas; la estación o el tiempo hace calor; el momento a que me refiero es temprano.

Los verbos *haber* y *hacer* tienen entre sus varias acepciones la de indicar en forma vaga existencia o presencia, similar a la que corresponde a los verbos *ser* y *estar*. Ejemplo: *No hay nadie, hace mucho frío, hace muchos días* (no hay que decir *hacen muchos días*, como habitualmente escuchamos).

En algunas provincias españolas y algunos países hispanoamericanos ambos verbos se interpretan como verbos personales y se dice erróneamente: *hubieron fiestas, habían muchas personas, hubieron o hicieron grandes heladas*, en lugar de la forma correcta: *hubo fiestas, había muchas personas, hubo o hizo grandes lluvias*. Ese uso indebido no deja de ser un mero localismo y no tiene cabida en el lenguaje literario. Lo que ocurre en esos casos errados es que se hace concertar al verbo con su complemento plural, porque no se lo toma como complemento, sino que se lo interpreta como sujeto, y de allí la concordancia.

Sí se puede decir *habían* o *hubieron* si el verbo está seguido por un participio y cumple exclusivamente la función de verbo auxiliar: *habían cantado, habían muerto, habían caminado*. En todos los casos se refiere a la primera persona del plural (ellos). Lo mismo ocurre con *hubieron cantado, hubieron muerto, hubieron caminado*, lógicamente ellos. Es decir, que en estos casos toma la persona y número del sujeto y concuerda con él.

También es incorrecto decir **habemos** muchos en el aula. Esa forma del verbo haber (habemos) es un *latinismo* y no tiene cabida en nuestro idioma actual. Se debe decir: *Somos muchos* en el aula.

### III.- Algunos vicios de dicción:

#### a) *Uno de los más comunes es la mala pronunciación de la “x” y la doble “c”, (cc).*

La “x” y “cc” deben pronunciarse como si fueran “k+s”, ejemplos:

*éxito: éksito; exhibición: eksibición; exuberante: eksuberante; éxtasis: ékstasis; axioma: aksioma*, etcétera. O también *acción: aksión; acceder: akseder; acceso: akseseso*, etcétera. (Ensayar mucho con más palabras y, si es posible, con grabador).

Lamentablemente, muchas veces escuchamos: *ésito, esuberante, esibición, ación*, etcétera.

El consejo para erradicar este vicio es la práctica constante, empleando palabras con “x” y “cc”, escribiéndolas, si es necesario con “k+s”, hasta que se nos haga costumbre su pronunciación correcta.

#### b) *Pronunciación del binomio “ct”:*

No concibo como puede existir un programa en nuestra televisión nacional cuyo conductor -periodista- pronuncia la unión de consonantes “ct”, de esta forma: *Ténico, ato, arquitecto, diretor, dotor, fatura, etoplasma*, etcétera.

No lo culpo a él -podríamos alegar ignorancia- culpo a quienes lo rodean por no ser lo suficientemente honestos o profesionales como para corregirlo.

Nuestro idioma no presenta misterios fonéticos, las palabras se pronuncian tal cual se escriben y ya expresé a lo largo de esta obra que cuando uno habla debe pronunciar todas las palabras y todas sus letras, por lo tanto, las que llevan “ct”, deben pronunciarse así:

*técnico, acto, arquitecto, doctor, factura, ectoplasma*, etcétera.

El mismo vicio se presenta con las duplas “mn”, “tc”, “bs” y otras. (*solemne, etcétera, absoluto...*).

### IV.- *Metátesis* (del gr. *metá*, en otro lugar, y *thesis*, colocación): Metaplasmo consistente en alterar la posición de los sonidos de una palabra. (Metaplasmo: Gram. Nombre genérico de las figuras de dicción).

Es un vicio muy común en nuestros días y nada hacemos para corregirlo en nosotros mismos y para corregírselo a quienes nos rodean.

Son, por ejemplo, *metátesis*, las siguientes:

Meteorología, por **meteorología**, dentífrico por **dentífrico**, anécdota por **anécdota**, vedera, por **vereda**, humadera por **humareda**, ojebo por **objeto**, asbtracto por **abstracto**, pots grado por **post** grado, etcétera. Hay muchas más, pero éstas son las más comunes.

#### V.- Mal uso del Pretérito Indefinido del Modo Indicativo: (en segunda persona del singular).

Es frecuente también escuchar por radio o televisión (los diarios se cuidan más en este asunto) aberraciones como:

Vinistes, fuistes, vistes, caminastes...y así con todos los verbos en este tiempo. De más está decir que en este caso sobran todas las “s” finales. Desterremos este error para siempre; corrijamos a nuestros amigos, hijos, compañeros de trabajo y, por supuesto, a nosotros mismos si es nuestro caso.

No olvidemos que la conjugación correcta es:

yo	vine/fui/vi/caminé...
tú	<b>viniste/fuiste/viste/caminaste...</b> (o vos..., en Argentina)
él	vino/fue/vio/caminó...

#### VI.- Otros consejos: (1)

En castellano cuando se pregunta algo se dice y escribe **¿Por qué?** (separado y con **qué** acentuado ortográficamente).

Al responder se lo hace con una sola palabra **“porque”** que no lleva tilde (acento ortográfico), sino que tiene acento prosódico en la “o”. Su pronunciación sería **PORQUE**.

Ejemplo: **¿Por qué** no viniste?

No vine **porque** me quedé dormido.

**¿Por qué** haces esto?

**Porque** tengo ganas.

#### VII.- ¿Qué dice acá?:

Durante todo el libro hice referencia a la necesidad constante de la observación como fuente de nuestros discursos. Hay que ser observadores, estudiosos y perseverantes en esta materia (oratoria). Por eso, antes del epílogo, dejo a los lectores las siguientes reflexiones: (para que se nos graben).

**“UN CURSO APRENDIDO ES UN CURSO GANADO”**

y

**“CUANDO LAS IDEAS SON CLARAS LAS PALABRAS NUNCA FALTAN”**

Ambas frases fueron leídas y supongo que nos hemos grabado los respectivos mensajes.

Con franqueza, ¿leyó usted “Un curso aprendido es un curso ganado” y “Cuando las ideas son claras las palabras nunca faltan”? o leyó en realidad lo que dice. (Seamos buenos observadores, leamos bien). (No dice eso, leámoslo otra vez). **Éxito y mucha práctica!!!**

(1) Agradezco al Padre Juan San Sebastián por este valioso aporte, muchas veces ignorado.

## **ANEXO GENERAL III**

(incorporado a la 2<sup>da</sup> edición, 1998)



**1) Más raíces y ejemplos para enriquecer nuestro vocabulario:**

Durante los cursos dictados en los últimos años tuve que tomar una importante determinación en cuanto a los tiempos asignados a cada unidad se refiere. Al principio -tengo que reconocer- al capítulo de raíces y vocabulario le prestaba la atención necesaria pero no la suficiente. La "luz amarilla" se encendió cuando indagué a los cursantes para averiguar hasta qué punto podían trabajar racionalmente con los vocablos formados totalmente por prefijos y sufijos griegos, latinos, o bien de nuestro propio idioma.

Estos son algunas de las sorpresas recibidas:

- Filántropo: "amor o que ama a..." (?) (no respondió).
- Antropomorfo: "forma de hombre".
- Misógino: "que odia a las mujeres".
- Misógamo: "...". (no respondió).
- Polígamo: "muchas uniones o casamientos".

Por lo que se puede apreciar, muchos estudiaban las raíces, una por una, en forma aislada e individual y sin relacionarlas. Al ver dos palabras (estaban separadas, no seguidas como en el ejemplo) con similares raíces las desconocían o bien -de memoria- contestaban alguna. Siempre les insistía en que debían confeccionar listas con cada una de ellas.

De todos modos hubo casos muy destacados. Uno de ellos fue el de Dora A., quien al comenzar el curso conocía muy pocas, casi ninguna, de las 240 raíces de la página 34. Luego de las primeras clases intentó estudiarlas una por una y fue un fracaso, no las identificaba. Cambió radicalmente de método de estudio y al cabo de tres meses fue casi la mejor alumna en este capítulo.

Un caso similar ocurrió con Nicolás P., quien -como se dice, "no embocaba una". Me encontré con él dos mañanas para relacionar en profundidad los prefijos y sufijos. Nicolás encontró la llave y logró aprobar.

Otros alumnos tuvieron serios inconvenientes para identificar las raíces "disfrazadas" dentro de las palabras, especialmente cuando, por razones lingüísticas, éstas perdían una o más letras (por ejemplo en "anemia" = sin sangre, *hemas*, *hematos* perdió la "h").

Más raíces para agregar a la lista de la página 34: (con ejemplos)

1.-	actino ( <i>aktís</i> ):	rayo/radiación	(actinismo/actinometría)
2.-	antos ( <i>anthos</i> ):	flor	(antología)
3.-	ántrax ( <i>anthrax</i> ):	carbón	(antracita/antracnosis)
4.-	atmos ( <i>atmós</i> ):	vapor/aire	(atmología/atmósfera)
5.-	bata ( <i>bathos</i> ):	profundidad	(isobata/batisfera)
6.-	cero/a ( <i>keras</i> ):	cuerno	(rinoceronte/triceratops)
7.-	coleos ( <i>koleós</i> ):	estuche/coraza	(coleóptero)
8.-	dendro ( <i>dendron</i> ):	árbol	(dendrita/filodendro)
9.-	dino ( <i>deinós</i> ):	terrible	(dinosaurio/dinoterio/dinornis)
10.-	ento ( <i>éntomon</i> ):	insecto	(entomólogo)
11.-	escato ( <i>skor/skatós</i> ):	excremento	(escatófago/escatófilo)
12.-	escato ( <i>éskhatos</i> ):	último	(escatología)
13.-	etio ( <i>aitia</i> ):	causa	(etiología)
14.-	etos ( <i>ethos</i> ):	costumbre	(etología)
15.-	fero:	llenar/contener	(aurífero/fructífero)
16.-	fil/filo ( <i>fillum</i> ):	hilo	(filigrana/filiforme)
17.-	filo/a ( <i>phyllon</i> ):	hoja	(filófago/filomanía)
18.-	filo ( <i>filius</i> ):	hijo	(filicidio)
19.-	filo ( <i>filum</i> ):	arista/filo	(filo)
20.-	filo ( <i>philos</i> ):	amigo/amor	(filósofo/anglofilia)

21.- glipto ( <i>glyptós</i> ):	grabado	(gliptodonte/glíptica)
22.- helminto ( <i>helmins</i> ):	gusano	(helmintofobia/helmintólogo)
23.- ico:	relativo a	(cómico/melódico)
24.- ismo:	doctrina	(peronismo/comunismo/socialismo)
25.- lego:	escoger	(florilegio)
26.- maquia ( <i>markhomai</i> ):	combate	(tauromaquia)
27.- orama ( <i>órama</i> ):	vista/paisaje	(panorama)
28.- ornis:	ave	(dinornis/ornitorrinco/ornitólogo)
29.- pitecos ( <i>pithekos</i> ):	mono	(australopithecus)
30.- sofía:	sabiduría	(antroposofía/filosofía)
31.- telas:	impuesto	(filatelia)
32.- terio ( <i>therion</i> ):	bestia/animal salvaje	(megaterio/dinoterio)
33.- xero ( <i>xerós</i> ):	seco	(xerodermia/xeromenia/xeroftalmia)

**\*\* Las cosas por su nombre:** (comentario de clase)

Con frecuencia, gran número de palabras pueden "decodificarse" por sus propias raíces, otras no.

Siempre que tratamos este tema, comentamos en clase que los antiguos griegos y latinos llamaban a las cosas por lo que en realidad eran (sin vueltas). Por ejemplo: si veían a un animal con piel gruesa, no dudaban un instante en decir: "Mirá, allá va un **piel gruesa**" y así lo bautizaban: **paquidermo** = piel gruesa (elefantes, rinocerontes, etc.). Si veían, en cambio, un animal con alas que asemejaban manos no podían decir otra cosa más que "allá vuela un *ala-manos* o *manos-alas*" (quiróptero) y lo que los asustaba era un murciélago o un vampiro. Es probable que la primera vez que hubo que matar a una persona para que no sufriera (tal vez un herido en combate) a esa acción la denominaron *buena muerte* (eutanasia). Al punto opuesto al que estamos nosotros debían llamarlo -obviamente- *pie* o *pata opuesta* (antípoda), y así fue. Y si una persona padecía una enfermedad que le impedía expresar sus sentimientos o afectos con palabras, a esa patología la llamaban por su propio nombre: *alexitimia*.

Por este breve comentario surge esta reflexión: si en la escuela nos hubiesen dado esta sencilla llave de las raíces, jamás habríamos confundido a los paquidermos con los quirópteros o a la isobaras con las isotermas. (muchas veces sufrí este problema cuando era chico).

Lo único -no es mucho pedir- que debió hacer el docente era explicar que iso es igual a igual (no es un juego de palabras), que bata es profundidad, bara es presión, terma temperatura. Ojalá hubiese podido responder bien cuando me preguntaron: "¿Por qué la *Victoria de Samotracia* (estatua) es díptera? (Con la llave en mi poder: fácil. *di*= dos, *ptero*= ala, es decir, que esa escultura llamada "La Victoria..." tiene dos alas). Todos los cabezones eran "cabeza grande", *megalocéfalos*, y todos los amantes de los perros, *cinófilos* = que aman a los perros.

¿Por qué no esforzarnos un poco, entonces, y conocemos más a fondo las raíces (prefijos, sufijos y pseudosufijos) de nuestro idioma para poder enriquecer de esa manera nuestro vocabulario en cientos de miles de palabras?

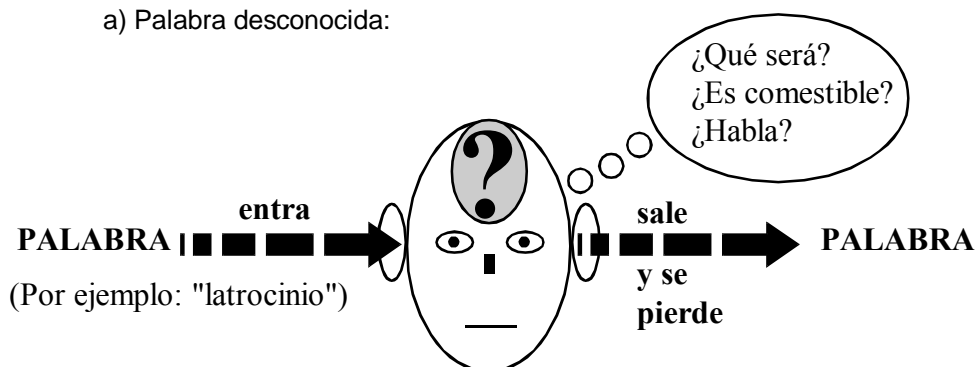
**2) Más palabras y ejemplos para agregar al diccionario y enriquecer nuestro vocabulario:**

Por lo general cuando escuchamos o leemos alguna palabra (no muy usual para nosotros) la deducimos a medias sólo porque está dentro de un contexto. Pero en los cursos me he dado cuenta de que cuando les pido el concepto aproximado (no la definición académica) de alguna palabra solitaria -"desnuda", les digo en clase- no pueden responder satisfactoriamente.

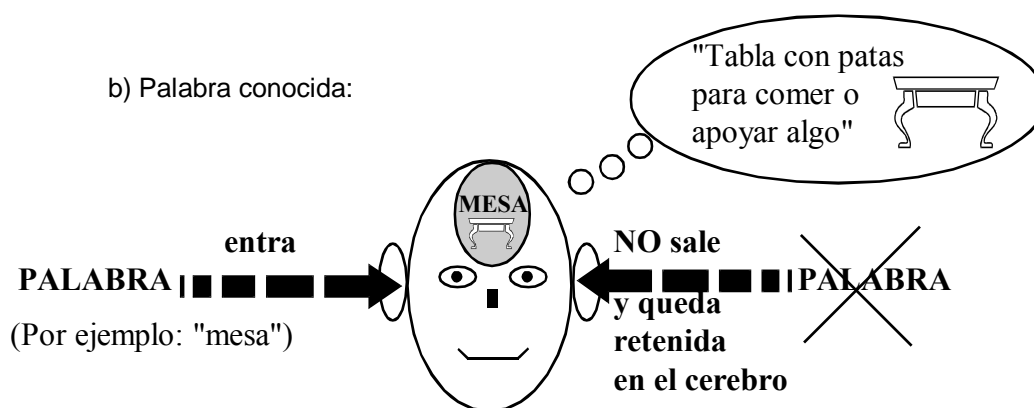
Siempre que llego a este punto en la materia, les hago el esquema de la página siguiente:



a) Palabra desconocida:



b) Palabra conocida:



Este esquema podemos ilustrarlo con la siguiente historia: " Si voy caminando por mi ciudad y me cruzo con una persona a la que no conozco, NO la saludo ni me detengo a conversar con ella (esa persona es el Sr. "latrocinio", por ejemplo). En cambio, si la conozco (el caso de la Sra. "mesa"), me detengo, le estrecho la mano, la llamo por su nombre y hasta me acuerdo de los nombres de casi toda su familia.

Cuando escucho o leo una palabra como "latrocinio" o "fárrago" (que supuestamente no conozco) mi cerebro no se detiene a conversar con ellas, no las captura y las deja escapar. Por eso, una vez que las aprendo o internalizo, no sólo las retengo sino que comienzan -como por arte de magia- a aparecer en todas partes (diarios, revistas, radio, TV, etc.). Esto no significa que antes no estuvieran, siempre estuvieron allí, en el mismo lugar, lo que ocurría es que como no las conocíamos, no las "saludábamos", no las aprehendíamos.

En un curso que acaba de finalizar pasó algo parecido con la palabra "coprolito"; casi nadie la sabía y juraban no haberla escuchado ni leído antes. Después de aprenderla, varios alumnos trajeron artículos de diarios y revistas que contenían esa palabra y reconocieron que en realidad habían leído todos esos artículos pero no se habían percatado de la presencia del Sr. "coprolito". Sus cerebros no registraron al intruso.

#### \*\* Dentro y fuera de contexto:

Cotinuando con la analogía entre palabras y personas, también suelo referirme a esta situación cotidiana: "Seamos honestos con nosotros mismos y analicemos si muchas veces no saludamos a la enfermera, al colectivero, al policía o al médico (todos aparentemente conocidos) y "la embocamos" -como se suele decir- y los saludamos (nos animamos) simplemente porque los vemos con sus respectivos uniformes o vestimentas peculiares o bien porque están en

su propio medio (hospital, colectivo, comisaría, clínica, etc.).

¿Qué pasaría si un buen día nos cruzamos con esas mismas personas en la calle y todas estuvieran desnudas o tal vez con una túnica blanca? Es muy probable que ante esa situación particular dudemos bastante y nos preguntemos si "ese" que va allá no es el cura del barrio vecino, o el cajero del banco o el mozo del bar. Esto sucede porque en este caso los pseudoconocidos están todos fuera de su propio contexto, como ocurría con las palabras solitarias.

En cambio, si nos cruzamos con un hermano, amigo íntimo o compañero de trabajo, aunque lleve la túnica blanca y esté fuera de su medio, lo reconoceremos.

La moraleja o apotegma es que a las palabras también hay que conocerlas íntimamente.

Por eso, en esta segunda edición del libro, hemos agregado más vocablos para insertar en el minidiccionario de la página 159; son los siguientes:

- 1.- **Ablefaria:** Falta total o parcial de los párpados, que puede ser adquirida o congénita.
- 2.- **Áfilo:** Que no tiene hojas.
- 3.- **Androlatría:** Culto divino a un hombre.
- 4.- **Androsterona:** Producto de degradación de la hormona testicular.
- 5.- **Antracita:** Carbón fósil, poco bituminoso, que arde con dificultad.
- 6.- **Antropocentrismo:** Fil. Doctrina que considera al hombre como centro y fin absoluto de la naturaleza.
- 7.- **Anuente:** Que consiente.
- 8.- **Apotegma:** Dicho breve y sentencioso, especialmente si ha alcanzado celebridad.
- 9.- **Aprehender:** Coger, asir, agarrar. Incautarse de géneros de contrabando. Der. Embargar. Fil. Percibir las cosas sin formar juicio sobre ellas. Galicismo por temer, sentir aprensión.
- 10.- **Aprensivo:** Dícese de la persona que todo lo conceptúa peligroso para su salud, o supone que son graves sus ligeras dolencias (hipocondríaco).
- 11.- **Aquelarre:** Supuesta reunión nocturna de brujas y brujos, presidida por el demonio en figura de macho cabrío.
- 12.- **Arcadia:** Sitio ideal, mencionado por Virgilio, Ovidio y otros autores, representación utópica de la felicidad, en conjunción con el arte y la naturaleza.
- 13.- **Arcano:** Secreto, recóndito, reservado.
- 14.- **Argentar:** Platear.
- 15.- **Artero:** Astuto, disimulado, mañoso. Se toma en mal sentido.
- 16.- **Astrífero:** Poet. Estrellado o lleno de estrellas.
- 17.- **Astrolatría:** Culto religioso dado a los astros.
- 18.- **Bituminoso:** Que tiene betún, o se le parece.
- 19.- **Bulimia:** Gran voracidad o hambre insaciable.
- 20.- **Buzarda:** Cada una de las piezas curvas con que se liga la proa del navío.
- 21.- **Complutense:** Natural de Alcalá de Henares.
- 22.- **Deontología:** Teoría de los deberes de cada sistema social. Término creado por el filósofo Bentham.
- 23.- **Digresión:** Efecto de romper el hilo de un discurso y de introducir especies extrañas. **Draconia-**
- 24.- **no:** Perteneciente o relativo al legislador Dracón (sanguinario). Fig. dícese de las leyes o providencias sanguinarias o extremadamente severas.
- 25.- **Entomólogo:** Persona que estudia los insectos.
- 26.- **Etiología:** Estudio sobre las causas de las cosas. Med. Parte de la patología que estudia las causas de las enfermedades.
- 27.- **Etología:** Biol. Conocimiento de las costumbres de los animales y sus condiciones de vida. Conocimiento de las costumbres del carácter moral del hombre.
- 28.- **Fárrago:** Conjunto de cosas innecesarias y desordenadas.
- 29.- **Felonía:** Deslealtad, traición (perfidia).
- 30.- **Helmintólogo:** Persona que estudia los gusanos.

- 31.- **Insigne:** Célebre, famoso.
- 32.- **Latrocinio:** Hurto o vicio de hurtar.
- 33.- **Lesa:** Lastimado, ofendido. Dícese principalmente de la cosa que ha recibido el daño o la ofensa.
- 34.- **Melindroso:** Que usa de melindres (delicadeza afectada en palabras, modales o acciones).
- 35.- **Proverbial:** Muy conocido. Relativo al proverbio que lo incluye.
- 36.- **Ramplón:** Tosco, vulgar.
- 37.- **Ramplonería:** Calidad de ramplón, tosco, vulgar, chabacano.
- 38.- **Recurrir:** Que recurre. (Acudir a un juez o autoridad..., Acogerse al favor de alguien..., Volver una cosa a su lugar. Que efectúa un recurso.
- 39.- **Solaz:** Placer, esparcimiento, alivio de los trabajos.
- 40.- **Teocracia:** Gobierno ejercido directamente por Dios.
- 41.- **Vernáculo:** Doméstico, nativo, propio de una casa o país. Aplícase especialmente al idioma o lengua.

### 3) Oratoria, comentarios sobre casos reales:

#### \*\* El Hilo Conductor:

Hace pocos días, el alumno Edgardo C. pasó al frente para dar un discurso (charla). Luego de algunos segundos se quedó "mudo-", estaba como "perdido", en las nubes y sin emitir vocablo.

Enseguida le pregunté qué era lo que quería decirnos y comenzó espontáneamente a explicar con sus palabras lo que intentaba exponer. Después le solicité que lo expusiera "formalmente" otra vez; es evidente que estaba nervioso y volvió a sufrir el bloqueo anterior.

¿Qué pasó? O bien nunca tuvo o perdió su "hilo conductor". En clase a este "hilo" lo comparamos con un tren o colectivo que va parando en distintas estaciones o ciudades. Si en cada una de ellas depositamos una imagen de cada idea principal, es imposible perderse. Hay que conocer el orden de las estaciones y, por supuesto, cuál es la estación terminal (conclusión del discurso). Con el ensayo sistemático se soluciona este problema.

#### \*\* El Miedo Oratorio:

Jacinto H. no podía estar frente a un público y exponer sobre algún tema requerido. Se ponía nervioso, transpiraba y sus charlas eran algo realmente denso e insulso.

Una mañana, estando él otra vez ante la clase, le pedí que se sentara sobre el escritorio, que cruzara las piernas y se aflojara la camisa. También le "fabriqué" un clima: le dije que estaba ante un grupo de estudiantes secundarios de entre 15 y 17 años, adolescentes a los que les tenía que explicar en que consistía su trabajo cotidiano (Jacinto es oficial de policía). Eso fue algo mágico para él, repentinamente dio un giro de 180° con respecto a sus anteriores exposiciones y su charla fue brillante. Problema solucionado desde ese día. Logró crear su propio clima, aflojarse y encontrar su propia seguridad. Jacinto tomó conciencia de que no le hablaba al público, sino que hablaba con el público.

#### \*\* La Práctica:

Algo similar le pasó a Marta G. . En el primer curso que realizó no podía emitir más de dos palabras juntas. Luego de varios ensayos "se soltó" y logró exponer bastante bien. Tuvo una notable mejoría pero le faltaba "**gimnasia oratoria**".

Pasaron tres años y Marta volvió a tomar el curso. Grande fue mi sorpresa al notar que había retornado al **punto cero**.

¿Qué había pasado? La ORATORIA no es algo maravilloso que actúa por sí solo, si no hay una práctica constante se pierde la habilidad. Marta volvió a practicar y nuevamente pudo sorprender a sus compañeros con buenas exposiciones. Todavía le falta un largo camino por

recorrer, pero si continúa con la gimnasia lo va a lograr.

**\*\* Naturalidad vs. Dureza y Rigidez:**

En uno de los habituales cursos que dicté en la Asociación de Comercio de Neuquén (ACIPAN) destinado a grupos de no más de ocho personas tuve una grata sorpresa.

Verónica R. (19) -estudiante de Derecho- cada vez que pasaba al frente movía uno de sus pies de manera incontrolada (no se daba cuenta) y sus exposiciones eran por demás rígidas y sin naturalidad. Su rostro permanecía siempre cerrado o neutro.

Realmente el de Verónica parecía un caso difícil. Analizábamos con audio y sin él (técnica usual), a veces mirando, otras sólo escuchando, y no había avances sustanciales. Quiero destacar que este tipo de cursos eran filmados en su totalidad (no solamente las exposiciones de los cursantes, sino también mis explicaciones, para permitir la autocorrección).

Una noche -me jugaba la última carta- le hice una seña a Jorge (el camarógrafo) y le pedí a Verónica que desde su lugar (las mesas estaban dispuestas en forma de "U" cuadrada) nos dijera a los presentes cuál era su hobby o actividad preferida. Se paró y, con un rostro muy abierto, nos dijo que era el voley. (Bingo!, pudo abrir el rostro). Le pedí entonces que nos "graficara" cómo actuaba en los partidos.

Resultado: fue tal la naturalidad con que nos contó su historia y tan sonriente y suave su rostro que cuando comparamos los videos (duros vs. naturales) ella se dio cuenta de que podía y se desbloqueó como por arte de magia. Y por si fuera poco, fue elegida por sus compañeros para dar el discurso de despedida del curso. (sus compañeros eran -entre otros- un diputado que era abogado, un hombre de 70 años del Club de Leones, dos empresarios y un docente).

¿Milagro? No, voluntad, amor propio y esfuerzo. No olvidemos nunca que todos podemos mejorar nuestra capacidad para hablar en público.

**\*\* Miles de ejemplos:**

Mientras preparaba los borradores de este anexo general III de la segunda edición, me preguntaba cuántos discursos (exposiciones) había presenciado desde el primer libro editado en 1991. Estimo que el número supera los mil seiscientos. Esta cifra no es una bravuconada de mi parte, sino que es algo que hago profesionalmente porque me gusta hacerlo, es parte de mi vida y me permite llegar a la reflexión de que hay tantos ejemplos para comentar como discursos he escuchado. No va al caso -aparte de ser imposible- comentarlos todos; creo que los mencionados son lo suficientemente significativos como para englobar a los otros. Para muestra basta un botón.

**\*\* Sólo un guía:**

No me voy a cansar de decir que la oratoria es para todos, la necesitamos. Cuando dicto un curso, les aclaro a los alumnos -o a los lectores de este libro- que el cambio depende únicamente de nosotros mismos. Mi presencia no tiene la intención de dictar cátedra, sino de ser sólo un guía, pero lo suficientemente "molesto" (hasta el cansancio, a veces) para que cada uno logre su propia meta.

**\*\* Soluciones de la "frase pirata" y "qué dice acá":**

La "frase pirata" de la página 94 es "...en la arena seca...", cosa imposible porque había llovido torrencialmente en toda la región.

En cuanto al "¿qué dice acá?" de la página 202, no dice lo que creímos haber leído, sino que dice "es+es" en el primer cuadro y "las+las", en el segundo.

***Cuando las ideas son claras, las palabras nunca faltan !!!***

**\* ESQUEMA TÍPICO DE UN DISCURSO \***  
(en las dos páginas siguientes)

**\*\* Consejos universales:**

**¿Qué es lo primero?** Tener un tema (elegido o impuesto).

**¿Qué hago después?** Puedo, paralelamente con la etapa de acopio de materiales ("bolsa de gatos" le decimos en clase) elaborar un plan y estrategia, basándome un poco en los "qué siento, qué pienso, qué quiero, qué opino sobre el tema a exponer.

**También debo:**

- **Tener bien claro mi objetivo:** ¿qué quiero que pase luego de mi charla? (que compren mi libro, que viajen a tal parte, que obedezcan, que aprendan a armar/desarmar una máquina, que se diviertan, que se conmuevan por tal cosa, y miles de etcétera más).

- **Saber el mensaje que voy a dejar:** lo que más les va a quedar sonando en sus oídos y grabado en su cerebro (es casi un slogan). Pero cuidado, los mensajes se deben adaptar al público, aún cuando el objetivo sea el mismo. (Ejemplo: Objetivo: persuadir a un "grupo" a ir de vacaciones a San Martín de los Andes (Neuquén). Mensaje para egresados: "se podrán divertir mucho, tienen de todo". Mensaje para seminaristas: "tendrán la posibilidad de encontrar lugares tranquilos para meditar, contemplar y reencontrarse con ustedes mismos". Ambos mensajes son verdaderos, pero son distintos, cada uno se adapta al público que lo recibe.

- **Conocer a mi público:** Obviamente para adaptar mi mensaje, adecuar mi lenguaje y hasta para armar la estrategia, especialmente la de la introducción, en la que debo establecer el "puente" entre el auditorio y el orador.

- **Establecer el tiempo de duración:** (o adecuarme al que me impusieron). No olvidemos que es muy difícil que un discurso largo sea bueno. Es preferible dar menos información que perdure y no más información que se olvide. No acumulemos datos en nuestro discurso o charla sólo para llenar el tiempo.

- **Ubicar las ideas principales en el esquema:** Luego del acopio ("*bolsa de gatos*") y de la primera selección (gruesa) ubico los elementos "madre" -de mayor peso- dentro de mi esquema (páginas 208,209).

- **Verbos en infinitivo:** Una buena práctica es "relatar" mi discurso en pocos minutos usando sólo verbos en infinitivo (decir, reflexionar, enumerar, etc.) o bien comentarlo "desde afuera", en tercera persona ("en la introducción el orador relatará la historia de un hombre que...luego presentará un problema: *nuestro mundo se está muriendo*, etc.).

- **Ensayo:** La primera vez, mirando el esquema, fijo las ideas y trato de practicarlo exponiéndolo en pocos minutos. Agrego detalles (evidencias) a las ideas madre y extendiendo el tiempo hasta lograr el que me autoimpuse o me exigen.

- **Recién ahora, si quiero lo escribo:** Muchos alumnos empezaban al revés. Se les asignaba un tema y comenzaban inmediatamente a escribir (a mano, máquina o computadora) y no paraban hasta llenar una carilla. "Ya está", decían. Eso no sirve, no hay plan, no hay esquema, no hay discurso.

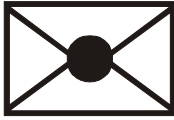
- **Otros ensayos:** Es aconsejable mantener las ideas, pero cambiar las palabras en cada ensayo. Suena paradójico, pero cuando más cambio las palabras durante los ensayos, más se fijan las ideas. (Probemos el método). Ensayo de pie o sentado, de acuerdo al tenor de la charla.

- **Mido los tiempos:** Podo o extraigo los complementos de las ideas secundarias y continúo sacando desde lo menos importante a lo más importante. Esto suena trivial, pero muchos, para acortar sus discursos, han exterminado lo más sustancioso. Así les fue!!!

- **Ensayo ante público "amigo":** Una esposa o esposo, un amigo, un compañero, un hijo o hija pueden ser jueces válidos y criteriosamente críticos a la hora de dar mis últimos ensayos. No dejemos de hacerlo. (Reitero esta idea -casi un axioma-: los argentinos somos bastante reacios a "ensayar", lo vemos como algo innecesario; que equivocados estamos).

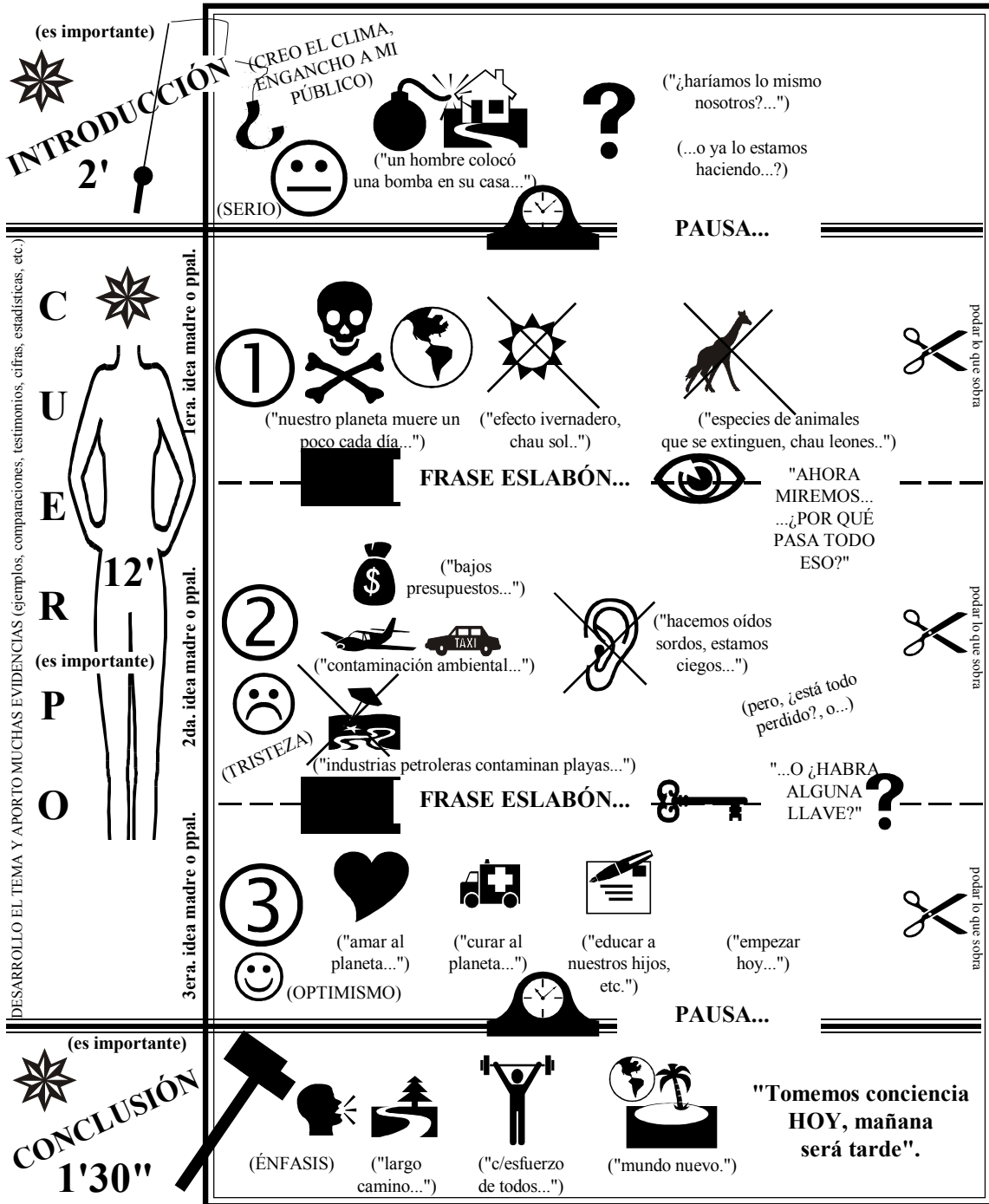
- **Llegó la hora:** Ahora sí, luego de haber hecho todo lo anterior (cuanto más practique más fácil será), preparo mis cosas y, con toda tranquilidad, hablo **con** el público.

**\* ESQUEMA TÍPICO DE UN DISCURSO \***



**TEMA: (por ejemplo) "El futuro de nuestros hijos está en nosotros"**

(\*\*\* CUIDADO: un mismo objetivo, puede tener distintos mensajes, según el público)





**OBJETIVO:**  
convencer,  
persuadir, enseñar.



**MENSAJE:**  
"Tomemos conciencia  
HOY, mañana es tarde".



**PÚBLICO:**  
Alumnos de  
sexto grado.



**TIEMPO  
ESTIMADO:**  
15 MINUTOS

ACCIONES MÍAS (orador)

 **CUENTO  
HISTORIA  
Y PREGUNTO...**

IDEAS GENERALES SIMBOLIZADAS EN LA HOJA ANTERIOR

- Relato con detalles la historia de un hombre que destruyó su casa...
- Pregunto si todos nosotros seríamos capaces de hacer lo mismo...
- Espero respuestas...
- Aclaro que ya lo estamos haciendo...



PAUSA...

EXPLICO PROBLEMA...

1era. idea madre o ppal.

- Comento que existe un serio problema con nuestro planeta...
- Les digo que el planeta se está muriendo, cómo? ...
- Enumero y detallo con ejemplos cada problema...
- Pregunto por qué está pasando todo esto...miremos qué pasa...

 FRASE ESLABÓN... - - - - -

 **ACLARO CAUSAS...**

2da. idea madre o ppal.

- Comento cada una de esas causas, con más ejemplos...
- Pregunto cuál es nuestra actitud actual, ciegos, sordos? ...
- Cuota de optimismo: hay soluciones?...

 FRASE ESLABÓN... - - - - -

BRINDO SOLUCIONES...

3era. idea madre o ppal.

- Aclaro que si no amamos al planeta, no es posible...
- Persuado a tomar medidas correctivas (sanar al planeta ya!!!)...
- Aporto otras soluciones: educación, decisión política (más plata)...



PAUSA...

 **REFLEXIONO  
Y  
PIDO...**

- Si hay tiempo, puedo hacer un microresumen de lo dicho...
- Comento que no es fácil, largo camino...
- Insto a que lo hagamos entre todos, no esfuerzo individual...
- "Sólo si actuamos ya, nuestros hijos podrán mañana ver el sol".





## Epílogo

*Los libros no fenecen. Este tampoco. No olvidemos que la lectura es una de las principales fuentes de las que se nutre un orador. Todo aquél que se jacte de ser un buen disertante deberá poseer - indefectiblemente- una buena biblioteca. Recordemos lo que alguna vez dijo Jean Paul Sartre: "Los libros sólo existen cuando se los lee".*

*Por eso aconsejo leer esta obra cuantas veces sea necesario porque cada vez que lo hagamos encontraremos cosas nuevas que serán valiosas para mejorar nuestra capacidad oratoria.*

*Ya conocemos las técnicas, sabemos que existe una estructura para cada discurso, pero no olvidemos que esto no es absolutamente rígido. Otro francés, Patrick Grainville, novelista y literato, trata de conciliar lo nétamente técnico o cartesiano con lo lírico e imaginativo. En la oratoria también puede uno manejarse entre esos límites, sin salirse de la ruta fijada, franqueada por el retoricismo a ultranza y la mera vulgaridad.*

*Es lógico que para hablar mejor deberemos incrementar nuestro vocabulario -comencemos practicando con los términos del diccionario aquí incluido- y no lo hagamos sólo para hablar mejor o "en difícil", sino para comprender más lo que a partir de hoy leamos o escuchemos.*

*Hablar bien nos dará sin dudas muchas satisfacciones, es cierto. y también satisfará al auditorio, ya que todos estamos ávidos de buenos oradores, de aquéllos que en realidad nos dejan un mensaje y no un gran vacío de muchas palabras.*

*Un interrogante lógico que se puede plantear el lector es si a partir de ahora todos sus discursos serán iguales entre sí. La respuesta es **no**, eso es una falacia, cada discurso, cada charla, cada disertación será siempre algo **totalmente nuevo**. Si no fuera así, pobres aquellos actores de teatro que han tenido que representar cientos de veces la misma obra y, sin embargo, cada representación equivale a un debut. Siempre existirán variaciones y un nuevo toque personal. Salvando las distancias, lo mismo que ocurre en el teatro, sucede dentro del mundo de la oratoria.*

*Sería ingrato de mi parte si no le dedicara un párrafo especial a Carlos Alberto Loprete, autor de muchos libros y también de *Introducción a la Oratoria Moderna (La Comunicación Oral)*, ya que fue justamente ese libro, que el destino puso en mis manos hace más de veinte años, el que sembró en mí la idea de seguir sus simples pero profundas enseñanzas. El aprendizaje sistemático de esa obra fue la génesis de ésta, más humilde pero con la misma intención de crear en todos los lectores la inquietud de querer mejorar su capacidad de hablar, base de toda la comunicación humana.*

*Sin la ayuda de muchos de mis amigos jamás hubiese podido concretar este sueño, vaya para todos ellos -cada uno sabrá cuáles fueron sus aportes- un sincero agradecimiento, porque escribiendo este libro he podido enseñar algo a alguien.*

*Sepan también que he aprendido mucho más de lo que sabía antes de hacerlo, es decir, que no sólo me ha dado nuevos conocimientos, sino que me ha **enriquecido** como persona.*

Ricky Funes

Se terminó de imprimir en  
los talleres gráficos de  
**Imprenta Belgrano**  
el 20 de marzo de 2004. (\*)  
San Martín 1656, Neuquén,  
Argentina.  
e mail: [imprenta29@hotmail.com.ar](mailto:imprenta29@hotmail.com.ar)

*\* Actualizado en  
mayo de 2008*

Para contactarse con el autor,  
por cursos, libros, comentarios  
o sugerencias, enviar mensaje a:  
e mail: [coparfunes@speedy.com.ar](mailto:coparfunes@speedy.com.ar)  
[www.oratoriaacademiacopa.es.tl](http://www.oratoriaacademiacopa.es.tl)  
[www.oratoriacopa.com.ar](http://www.oratoriacopa.com.ar)  
<http://coparfunes.blog.terra.com.ar>

---