

Hablar en público implica cierta responsabilidad y aun cuando sólo se hable a veinte o veinticinco personas en una conferencia de negocios, siempre existirá cierta turbación, cierto esfuerzo, cierta excitación. El mismo Cicerón dijo hace dos mil años, que todo discurso público de verdadero mérito se caracteriza por la nerviosidad.

### ***DESARROLLO DEL VALOR Y DE LA CONFIANZA EN SÍ MISMO***

La adquisición del valor y de la confianza en sí mismo, y la facultad de discutir con calma y claridad mientras se habla a un concurso de oyentes, no presenta un décimo de la dificultad que la mayor parte de la gente supone. No es un don que la naturaleza conceda a un número limitado de escogidos. Cualquiera puede desarrollar sus dotes latentes, con tal que tenga genuino deseo de hacerlo.

El adiestramiento y la ejercitación harán desvanecer el temor al auditorio, instalándonos por siempre confianza en nosotros mismos y valor. No debemos creer que nuestra situación sea única. Aun aquellos que luego llegaron a ser los oradores más elocuentes de su época, se vieron al principio entorpecidos por el miedo y la timidez

### ***COMENZAR CON DESEO VIVO Y TENAZ***

Esto es mucho más importante de lo que creemos. Si nuestros deseos son pálidos y fofos, nuestro progreso corresponderá a ese tinte y a esa consistencia. Pero si ponemos empeño persistente en lograr nuestro fin, y lo hacemos con la misma energía con que el perro de presa se lanza en persecución

del gato, entonces nada en el mundo podrá derrotarnos.

Alimentemos entonces nuestro entusiasmo. Pensemos cuánto significará la confianza en nosotros mismos y la capacidad de hablar y convencer al público. Nuestro discurso se constituye en la oportunidad de acrecentar nuestra influencia personal, incrementar nuestra capacidad de mando.

Hablar bien en público proporciona sentimiento de fuerza, sensación de poder. Halaga nuestro orgullo de consecución personal. Nos aparta de los otros hombres, elevándonos sobre ellos. Hay encanto mágico en este arte y una emoción de esas que jamás se olvidan. "Dos minutos antes de ponerme en pie-decía un orador- prefiero que me den de azotes a empezar; pero dos minutos antes de sentarme prefiero que me den un tiro a terminar".

### ***SABER CABALMENTE EL TEMA QUE VAMOS A TRATAR***

A no ser que se haya meditado sobre el discurso, que se lo haya planeado, y que sepa qué va a decir, no puede el orador sentirse muy tranquilo cuando afronta su auditorio. Es como el ciego que quiere guiar a otro ciego. En tales circunstancias, el orador se sentirá cohibido, arrepentido, avergonzado.

No hay que hablar hasta estar seguros de lo que se va a decir y si hay turbación será provechoso escribir una palabra en el pizarrón, señalar un punto sobre el mapa, mover una mesa, abrir una ventana o correr algunos libros y papeles. Cualquier movimiento físico, con intención velada, puede contribuir a sentirse cómodo.

Ciertamente, no siempre es fácil hallar excusa para hacer estos movimientos, pero la sugestión ahí queda. Usémosla si podemos; pero usémosla las primeras veces solamente. Los niños no se asen de las sillas una vez que han aprendido a caminar.

### ***PROCEDER CON CONFIANZA***

Para sentir valor, procedamos como si fuéramos valientes, empenemos toda nuestra voluntad para ese fin, y lo más probable será que un rebato de entusiasmo reemplace el estado de temor.

Para desarrollar el valor cuando estemos frente a un auditorio, procedamos como si lo tuviéramos. Desde luego, si no estamos preparados, por mucho valor que despleguemos no conseguiremos grandes efectos. Pero cuando sabemos de qué vamos a hablar, adelantemos a la tribuna con energía y respiremos profundamente. Respiremos profundamente durante treinta segundos antes de afrontar un auditorio. Esta provisión aumentada de oxígeno nos sostendrá y nos dará valor.

En todos los tiempos, en todos los climas, los hombres han admirado el valor; de modo que, por mucho que el corazón golpee dentro de nuestro pecho, debemos avanzar con paso firme, sin detenernos.

Irgámonos plenamente, miremos el auditorio con firmeza, y comencemos a hablar con tanta confianza como si todos ellos fueran deudores nuestros. Imaginémonos que lo son, realmente. Imaginémonos que se han reunido allí para pedirnos una prórroga. El efecto psicológico será beneficioso.

No nos abrochemos y desabrochemos nerviosamente la chaqueta, ni movamos torpe-

mente las manos. Si no podemos evitar movimientos nerviosos, pongamos las manos detrás de la espalda y entrelacemos los dedos allí donde nadie puede vernos o movamos los dedos gordos del pie.

Como regla general, no es prudente que el orador se oculte detrás de un mueble; sin embargo, las primeras veces, alienta un poco el estar detrás de una mesa o de una silla y aferrarse a ella. También es bueno apretar una moneda en la palma de la mano.

Pensemos un título largo de primer plano, y luego figurémonos que somos vendedores de diarios. Nadie repara en el vendedor. Es la noticia lo que queremos. Es el mensaje lo importante. Recordémoslo siempre. Interesémonos. Aprendámoslo hasta conocerlo como a la palma de la mano. Creamos en él de todo corazón. Y entonces, hablemos como si estuviésemos decididos a decir el mensaje. Hagámoslo así, y tendremos diez probabilidades contra una de que seremos dueños de las circunstancias y señores de nosotros mismos.

**¡ PRACTICAR! ¡ PRACTICAR!  
¡PRACTICAR!**

El único método que nunca falla para desarrollar la confianza en nosotros mismos cuando hablamos en público consiste en hablar. Todo el problema, en efecto, se reduce finalmente a un solo punto, que es esencial: practicar; practicar; practicar.

El miedo nace de la ignorancia y de la falta de certeza, es el resultado de la falta de confianza y ésta, a su vez, es consecuencia de no saber de lo que cada uno es capaz. Cuando se trae una buena cantidad

de experiencias triunfales, los temores y temblores desaparecen; se disipan como la niebla de la noche cuando amanece el sol de junio.

Sólo una cosa es cierta: el modo más seguro para aprender a nadar es lanzarse al agua. Practiquemos, entonces, el discurso a solas un buen número de veces cuidando de poner en el esfuerzo todo nuestro empeño y poder.

### **RESUMIENDO**

Un discurso es un viaje. El orador que no arranca de alguna parte, generalmente no llega a ninguna parte. Muchos hombres que más tarde llegaron a ser famosos oradores, se encontraron, al principio de su carrera, entorpecidos por la falta de confianza en sí mismos, y casi paralizados por el temor al auditorio.

Por muy a menudo que hablemos, siempre estaremos propensos a que se nos turbe el ánimo debido a la falta de confianza. Pero a los pocos segundos de habernos puesto en pie, ese sentimiento desaparecerá. Superar todas las dificultades antes apuntadas plantea la necesidad de comenzar nuestro discurso con deseo vivo y tenaz; prepararnos de antemano, nos da la certeza sobre lo que vamos a decir; procedamos con confianza y practiquemos. Este es el punto más importante de todos. Cuando el orador tiene un mensaje verdadero en su mente y en su corazón sentirá una necesidad perentoria de hablar y tendrá pocas probabilidades de fracasar.

---

### **ADAPTADO DE:**

*Carnegie, Dale (S/F). **Cómo Hablar Bien en Público e Influir en los Hombres de Negocios.** Ediciones Cosmos. Buenos Aires. Argentina.*

# **AÑO VIII, NÚMERO 89, DIC002 BOLETÍN INFORMATIVO**

Publicación que mensualmente difunde temas relacionados con  
la Doctrina y la Educación Militar

---

---

**COMANDO DE DOCTRINA Y EDUCACIÓN  
MILITAR  
(CODEM)**



**CONTENIDO:**

## **CÓMO HABLAR BIEN EN PÚBLICO**

San Salvador, El Salvador  
CENTROAMÉRICA