



Dale Carnegie **Hable más Efectivamente**

eLibro

dalecarnegie.com

Este folleto revela los secretos de cómo hablar más eficazmente, que me llevaron a mí más de 40 años para descubrirlos. He tratado de plasmarlos de forma simple, clara y de ilustrarlos vívidamente. Os animo a que llevéis siempre este folleto con vosotros y a que lo leáis la semana próxima por lo menos tres veces.

Por Dale Carnegie.

Parte Uno

Hablar en Público de una Manera Rápida y Fácil

Te estarás preguntando: ¿Existe acaso un método rápido y fácil de aprender a hablar en público, o es solamente un título intrigante que ofrece mucho más de lo que puede dar?

No, no exagero. Lo que realmente voy a hacer es darte a conocer un secreto vital, un secreto que te permitirá hablar en público inmediatamente. ¿Cómo puedes descubrir esta joya del saber? ¿En algún libro? ¡No! ¿Estudiando el arte de hablar en público en las aulas académicas? No, nunca lo estudié. Tuve que descubrirlo de la manera más difícil; paulatina, gradual y con esfuerzo.

Si en mis días de colegial algún caballero andante me hubiese enseñado este camino que conduce al reino de hablar y escribir correctamente, habría ahorrado muchos años de esfuerzo inútil y penoso. Por ejemplo, una vez escribí un libro que trataba de Lincoln y para ello invertí cerca de un año de trabajo, que podría haberme ahorrado, de haber conocido el gran secreto que os voy a divulgar. Otro tanto me sucedió cuando estuve dos años escribiendo una novela.

Lo mismo me ocurrió cuando quise escribir un libro sobre el arte de hablar en público (otro año de esfuerzo perdido y echado a la papelera), porque desconocía el secreto de escribir y hablar con efectividad.



Pasa varios años preparándote, si es posible

¿Cuál es este secreto tan valioso que te estoy ofreciendo? Simplemente, habla acerca de algo que, gracias a largos años de estudio o experiencia, te hayas ganado el derecho a hablar. Habla sobre aquello que conoces a fondo y sabes que lo conoces. No pases diez minutos o diez horas en la preparación de una charla, pasa diez semanas o diez meses o mejor aún: pasa diez años en su preparación.

Habla de algo que haya despertado tu interés. Habla de aquello sobre lo cual tienes un profundo deseo de comunicar a tus oyentes.

Como ilustración de lo que quiero decir, tomemos el caso de Gay Kellogg, ama de casa que vive en Roselle, Nueva Jersey. Gary Kellogg nunca había hablado en público antes de asistir a nuestro curso en Nueva York. Estaba aterrorizada ¡creía que hablar en público consistía en un arte escondido, en algo superior a sus propias facultades! Sin embargo, durante la cuarta sesión del curso dio una charla improvisada, en la que mantuvo al auditorio materialmente en la palma de la mano. Le dije que hablara sobre el tema: “Lo que más tengo que lamentar en la vida”. Gay Kellogg hizo una charla que logró ser hondamente conmovedora. Los oyentes apenas podían contener las lágrimas. Esto lo sé, porque yo apenas pude evitar que las lágrimas me quemaran los ojos. Su charla decía así:

“Lo que más tengo que lamentar en la vida es el no haber conocido el amor de una madre. Mi mamá murió cuando yo tenía un año de edad. Me crié con tías y parientes, quienes, por el hecho de tener sus propios hijos, no disponían de tiempo para fijarse en mí; nunca permanecía mucho tiempo

con ninguno de ellos; siempre se disgustaban al verme llegar y se alegraban cuando me iba; nunca se interesaron por mí, ni me mostraron jamás cariño alguno. Yo sabía que no me querían, aún siendo pequeña lo notaba. Muchas veces me sentía tan sola que lloraba en mi cama hasta quedarme dormida. Mi mayor anhelo era tener a alguien que se interesara un poco por mis estudios y me pidiera el cuaderno de calificaciones, para verlo. Pero nadie me lo pedía; a nadie le importaba; todo lo que deseaba, cuando era niña, era cariño, pero nadie me lo supo dar”.

¿Pasó Gay Kellogg diez años en la preparación de esta charla? No. ¡Pasó veinte años! Estaba preparando esta charla mientras estaba llorando de noche para dormirse. Estaba preparando esta charla cuando se le partía el corazón al ver que nadie le pedía el cuaderno de notas para verlo; es por eso que ella era una autoridad para hablar de ese tema. Nunca se le podrán borrar esos recuerdos de su memoria. Gay Kellogg había destapado un pozo artesano de emociones y recuerdos, que salieron a la superficie como el petróleo de un pozo.

Las charlas pobres son por lo general, aquellas que se han escrito y aprendido de memoria, que resultan artificiales. Las charlas buenas son aquellas que salen de dentro de uno mismo, como una fuente en el centro del jardín.

Son muchas las personas que hablan igual como yo nado; lucho, peleo con el agua y naturalmente, termino por cansarme, sin adelantar ni una décima parte de la velocidad de los expertos. El pobre orador, al igual que el inexperto nadador, se pone tieso, nervioso y se le agarrotan los músculos, lo que le impide progresar.

Siéntete Emocionado y Conmovidito Sobre tu Tema

Sin embargo, hasta un hombre de habilidad mediocre puede dar una charla interesante si habla de un asunto que le ha conmovido profundamente. Hace varios años presencié un magnífico ejemplo de lo que estoy diciendo, mientras dirigía un curso para la Cámara de Comercio de Brooklyn. Fue un ejemplo que recordaré toda mi vida. Sucedió así:

La sesión estaba dedicada a charlas improvisadas. Al empezar la sesión dije a los alumnos que hablaran sobre el tema “¿Qué puede tener de malo la religión?”.

Hubo un hombre (dicho sea de paso, no había terminado los estudios secundarios) que electrificó al auditorio como yo nunca había visto en todos mis años de adiestrar personas en el arte de hablar en público. Su charla fue tan conmovedora que, al finalizar, todos los componentes del grupo se pusieron de pie, como tributo silencioso a su charla.

Este hombre contó la tragedia más grande su vida. La muerte de su madre. Dijo que se encontraba tan triste y solo, que no le quedaban ganas de vivir; declaró que al salir de su casa, incluso los días en que resplandecía el sol, le parecía andar entre tinieblas, deseaba la muerte. En su desesperación entró a la iglesia, se arrodilló y rezó.

Allí se sintió envuelto por una gran calma (la paz divina de la resignación) y logró tranquilizar su corazón. “No se haga mi voluntad sino la tuya”. Para terminar su charla, dijo con voz de alguien que hubiera experimentado una gran revelación. ¡Señores, la religión no tiene nada de malo! Nada hay de malo en el amor de Dios.

Jamás podré olvidar de esa charla el tremendo impacto emocional que poseía. Cuando le felicité por su conmovedora charla, me contestó: “Pues la hice sin preparación alguna”. ¿Sin preparación? Señores, si ese hombre había pronunciado ese discurso sin preparación, les aseguro entonces que yo

desconozco lo que es la preparación. Lo que quiso decir era que no le habían dicho de antemano que tenía que hablar sobre ese tema. Me alegré de no habérselo dicho con antelación, porque de haberlo sabido, posiblemente hubiera preparado su charla y hubiese resultado menos efectiva. Hizo exactamente lo que Gay Kellogg hizo varios años después: se levantó, abrió el corazón y habló como un ser humano conversa con otro.

La verdad es que estaba preparando aquella charla cuando se arrodilló llorando y rezó en la iglesia. El sentir, pensar y soportar los “reveses de la vida” es la mejor preparación jamás conocida por los oradores y los autores.

Busque Dentro de ti Mismo los Temas de Cuales para tus Charlas

¿Conocen los principiantes la necesidad de buscar los temas para sus charlas dentro de sí mismos? ¿La conocen? ¡Nunca lo han oído mencionar! Más bien, buscarán sus temas en revistas y libros. Por ejemplo, me acuerdo que cierto día encontré en el tren a una alumna de uno de mis cursos que, por cierto, estaba muy decepcionada porque progresaba muy lentamente. Le pregunté acerca de qué había hablado durante la última sesión y me dijo que había escogido el tema sobre si debía permitirse que Mussolini invadiera Etiopía, habiendo adquirido su información de un artículo. Le pregunté si estaba interesada en el asunto y me contestó que no.

Entonces le pregunté “¿Por qué has escogido este tema?” Y me dijo: “Como tenía que hablar de algo, escogí ése”.

Fíjate bien: aquí tenemos una mujer que intentaba hablar acerca de la guerra de Mussolini en Etiopía. Sin embargo confesaba no tener ni conocimiento, ni interés por el tema. Ella no hablaba de un tema sobre el que se había ganado el derecho a hablar.

Después de discutir el asunto le dije: “Señora, yo la escucharía con respeto e interés si usted me hablara sobre algo que tuviera experiencia o que conociera profundamente, pero ni yo, ni nadie, tenemos el menor deseo de oír la exponer los efectos de la invasión de Etiopía por Mussolini; tema que usted no conoce suficientemente para merecer nuestra atención y respeto”.

Habla con el Corazón, no Sacando Temas de un Libro

Muchos de los que hablan en público son como esa señora. Buscan los temas para sus charlas en revistas y libros, en vez de buscarlos dentro de sus propios conocimientos y convicciones. Por ejemplo: hace algunos años formé parte de un jurado con tres jueces en un concurso intercolegial de oratoria, transmitido a través de los canales de NBC. Los jueces no podían ver a los oradores. Tuvimos que escucharlos desde el Estudio 8C en Radio City. Ojalá todos los alumnos e instructores de hablar en público hubiesen podido presenciar lo que ocurrió en aquel estudio. El primer orador habló sobre “la democracia en la encrucijada”, el segundo escogió el tema “como evitar la guerra”. ¿Qué sabían estos dos colegiales acerca de esos problemas tan graves y tan trágicos que ni los grandes líderes del mundo podían resolver? Si estos muchachos conocían las soluciones a esos problemas no deberían estar en universidades como Harvard o Princeton, sino en la Casa Blanca, en Washington, o en el n° 10 de la calle Downing, en Londres. Era clarísimo que estaban repitiendo palabras ensayadas que ni los invitados en el estudio ni los jueces les prestamos la más mínima atención.

Uno de los jueces, Willem Hendrik Van Loon, se puso a dibujar a una de las muchachas del estudio y todos los demás se le agruparon alrededor, olvidando por completo al principiante y sus palabras aprendidas de memoria, que nos llegaban a través del altavoz.

Sin embargo, el siguiente orador nos llamó la atención inmediatamente. Era un estudiante de Yale, que habló acerca de las deficiencias que tenían los colegios. Este joven se había ganado el derecho a

hablar de ese tema y le escuchamos con el respeto que se merecía. Pero el orador que ganó el primer premio empezó su charla diciendo:

“Acabo de venir del hospital donde está agonizando un amigo mío, debido a un accidente automovilístico. La mayor parte de los accidentes automovilísticos les suceden a los jóvenes. Yo soy miembro de esa generación y quiero hablarles acerca de la causa de tales accidentes”.

Todos los que estábamos en el estudio nos quedamos callados mientras hablaba; este joven estaba hablando de realidades; no trataba de pronunciar un discurso, hablaba sobre un tema, del cual se había ganado el derecho de hablar. La charla le salía de dentro.

Tengo un Vivo Deseo de Comunicar

Sin embargo, quiero advertiros que el mero hecho de haber ganado el derecho de hablar sobre un tema no es suficiente para pronunciar una conferencia interesante. ¡Hay que agregarle otro elemento vital! En síntesis: además de haber ganado el derecho de hablar sobre el tema, hemos de tener un deseo profundo y vivo de comunicar nuestras convicciones y transferir nuestros sentimientos al auditorio.

Por ejemplo: supongamos que me pidieran hablar sobre la crianza de cerdos y el cultivo de maíz. Precisamente pasé veinte años en una hacienda en Missouri, donde se hacía eso. Creerás que tengo el derecho de hablar de ello, pero se da el caso de que yo no tengo ningún deseo de comunicar mis ideas y convicciones a nadie sobre ese tema; supongamos que me pidieran hablar de las deficiencias que observé en la clase de educación que recibí en la universidad; ciertamente podría hablar de ello porque entonces tendría los tres requisitos básicos para hacer una buena charla. Primero, yo hablaría sobre algo que me he ganado el derecho a hablar; segundo, sobre algo que desearía comunicar; tercero, tendría ilustraciones claras y convincentes tomadas de mi propia experiencia.

Cuando Gay Kellogg habló de lo que más tenía que lamentar en la vida, (no conocer el amor de una madre), no solamente podía hablar de ello a través del sufrimiento, sino que también podía hacerlo por tener un deseo profundo y sincero de comunicárnoslo. Otro tanto hizo el compañero que habló en la Cámara de Comercio de Brooklyn, acerca de su madre- “No se haga mi voluntad sino la tuya”.

Constantemente está siendo cambiada la historia del mundo por aquellos hombres que tienen el deseo y la habilidad de transferir sus convicciones y emociones a su auditorio.

Si John Wesley no hubiera tenido ese deseo y esa habilidad necesarias, nunca hubiera podido fundar una secta religiosa que ha dado la vuelta al mundo.

Si Pedro el ermitaño no hubiera tenido el deseo y la habilidad suficientes, jamás hubiera podido despertar la imaginación del mundo, para que Europa entrara en las guerras sangrientas y fútiles de las cruzadas por la posesión de tierra santa.

Si Hitler no hubiese poseído la habilidad innata de transferir su odio al auditorio, jamás hubiese tomado el poder en Alemania ni instigado a otra guerra mundial.

Habla Sobre tus Experiencias

En este momento estás preparado para ofrecer, por lo menos, una docena de charlas buenas, charlas que tú más que nadie en este mundo estás en condiciones de exponer. Porque nadie ha tenido exactamente las mismas experiencias que tú. ¿Cuáles son esos temas? Yo no los conozco, pero tú sí. Durante estas semanas lleva contigo una hoja de papel y cuando se te ocurran, escribe todos los temas sobre los cuales, gracias a tu experiencia, estás en condiciones de hablar. Temas como: “lo que más tengo que lamentar en mi vida”, “la ambición más grande que tengo”, “por qué me gustaba (o no me gustaba) la escuela”. Hazte estas o semejantes preguntas y quedarás sorprendido al ver con qué rapidez crece tu lista de temas.

He aquí una buena noticia para ti: tu progreso en oratoria dependerá más del tema que escojas para tus charlas que de tu habilidad natural como orador. Casi todo el mundo podría sentirse seguro y hacer una buena charla inmediatamente con sólo hacer lo que hizo Gay Kellogg, hablar sobre alguna experiencia propia que le haya afectado profundamente, alguna experiencia que haya recordado por espacio de varios años. Por el contrario, sería muy difícil que se interesara por querer hablar acerca de “Mussolini y su invasión a Etiopía” o “democracias en crisis”.

Habla Sobre Cosas que Hayas Estudiado

Sin lugar a dudas, la manera más rápida de desarrollar valor y confianza en ti mismo, es hablar de tus propias experiencias. Pero he aquí que después de adquirir alguna experiencia en hablar en público, querrás hablar de otros asuntos. ¿Qué asuntos? ¿Dónde podrás encontrarlos? En todas partes. Por ejemplo: Una vez pedí a los alumnos de un curso que di a directivos de la compañía de teléfonos de Nueva York, que anotaran las ideas que pudiesen aprovechar como charla. Era el mes de noviembre. Uno de ellos vio que el día de acción de gracias estaba marcado en rojo en su calendario, así que habló de las muchas cosas que tenía por que estar agradecido. Otro directivo se fijó en que había muchas palomas en las calles. Eso le dió una idea, pasó dos tardes en la biblioteca pública y pronunció una conferencia sobre las palomas, que jamás olvidaré. Pero la charla que ganó el primer premio de esa noche fue la pronunciada por un hombre, que mientras viajaba en el tren, había visto a un chinche que iba subiéndolo por el cuello de otro pasajero; ese señor también fue a la biblioteca donde descubrió datos sorprendentes acerca de los chinches y nos pronunció una charla que aún recuerdo después de tantos años.

Ten un Librito de Notas

¿Por qué no haces lo que hacía Voltaire? Voltaire, uno de los más fecundos escritores del siglo dieciocho, llevaba siempre consigo un librito en el que escribía notas acerca de los pensamientos e ideas que se le ocurrían y que luego le servían de tema para alguna obra o pasaje de un libro. ¿Por qué no llevas siempre un “librito de notas” como él? Entonces, por ejemplo, si algún dependiente descortés te llegara a causar molestias, podrías escribir las palabras “falta de cortesía” en tu libro. Después, podrías recordar dos o tres casos más, en que la falta de cortesía te haya causado molestias. Sería cosa fácil, escoger el mejor ejemplo sobre las faltas de cortesía y las molestias que causan y hablar de lo que se debe hacer para remediar tales faltas. Vea con qué facilidad tendría materia para una charla de dos minutos sobre “la falta de cortesía”, que no podrá dejar de tener éxito.

Cuando comiences a buscar temas para tus charlas los encontrarás en todas partes: en la casa, en la oficina y en la calle.

Cuenta algo Sencillo

No trates de hablar sobre un tema que deba sacudir al mundo, como, por ejemplo: “la bomba atómica”. Escoge algo sencillo, cualquier cosa te servirá, pero eso sí, siempre que la idea te sea agradable. Por ejemplo, tuve el gusto, hace poco, de escuchar a Mary A. Leur, alumna de un curso de Chicago, hacer una charla sobre un tema completamente sencillo: “la puerta trasera”.

A continuación, en el próximo párrafo, copiamos la charla. Quizás al leerla la encontrarás poco interesante, pero si hubieras tenido la oportunidad que tuve yo de escucharla, te habría gustado, porque ella al pronunciarla estaba completamente entusiasmada por la puerta trasera de su casa. En realidad yo nunca había oído a nadie hablar con tanto entusiasmo sobre el hecho de pintar la puerta trasera de una casa; el punto que estoy tratando de aclarar es éste; casi cualquier asunto sirve como tema de una charla, si es que usted se ha ganado el derecho a hablar sobre ese asunto, gracias al estudio o la experiencia; asimismo procure que el tema le emocione y que usted tenga un deseo profundo de comunicarlo al auditorio.

He Aquí la Famosa Charla sobre la Puerta Trasera!

“Hace cuatro años, cuando me mudé al apartamento donde vivo ahora, la puerta trasera estaba pintada de un color gris oscuro. Era un color horrible, cada vez que abría la puerta trasera, me sentía deprimida. Me compré una lata de pintura de color azul, alegre, vivo, pinté la parte de afuera de la puerta y el marco de la misma. La pintura era del color azul más bello que había yo visto en toda mi vida y como es natural, cada vez que habrí la puerta, después de eso, me daba la impresión de estar viendo un pedacito de cielo azul”.

“Nunca estuve más irritada en mi vida, que cuando llegué al apartamento aquella tarde, no hace mucho, y me encontré que un pintor de brocha gorda había pintado la puerta trasera de mi apartamento otra vez de color gris repugnante. En aquel momento hubiera podido estrangular al pintor, con mis propias manos”.

“Las puertas traseras de las casas descubren mucho más que las puertas principales, la clase de gente que en ellas habitan. Las puertas principales, por lo general, siempre se encuentran bien arregladas, dispuestas a causar buena impresión, pero las puertas traseras dicen siempre la verdad. Una puerta trasera abandonada nos descubre que en esa casa todo lo demás se encuentra en el mismo estado de abandono.”

“Pero una puerta trasera que esté limpia y pintada de un color alegre, que tenga plantas y flores alrededor, como también un cubo de basura que esté bien pintado y en su debido lugar, habla muy elocuentemente acerca de lo interesantes que son los que allí viven. Es más, esa puerta nos dice que la gente que vive en esa casa goza de una imaginación viva, que son alegres y que saben manejar bien sus asuntos personales y domésticos. Hoy me compré una lata de pintura azul alegre y el sábado próximo voy a gozar de lo lindo transformando de nuevo la puerta trasera de mi apartamento, en una puerta alegre y atrayente”.

Y como este ejemplo otros más. Podríamos llenar volúmenes con los ejemplos que demuestran el poder mágico del orador que:

- (a) Se ha ganado el derecho, a través del estudio o la experiencia, de hablar el tema;
- (b) Esté emocionado por el asunto; y
- (c) Tenga un deseo profundo de comunicar sus ideas y sentimientos al auditorio.



Cómo Preparar y Pronunciar tus Charlas

He aquí ocho reglas que van a ayudarte notablemente a preparar tus charlas:

I. Haz breves notas de los asuntos interesantes que quieres mencionar.

II. No escribas tus charlas.

¿Por qué? Porque si lo haces, usarás un lenguaje escrito en vez de un lenguaje normal, fácil y suelto; y cuando vayas a hablar probablemente intentarás recordar lo que escribiste. Esto te impedirá hablar con viveza y naturalidad.

III. Nunca, nunca, nunca memorices una charla palabra por palabra.

Si memorizas tu charla, lo más probable es que la olvides y el auditorio seguramente se alegrará, ya que nadie quiere oír una charla prefabricada. Aun cuando no la olvides sonará como carrerilla, tendrás una mirada vaga y lejana en tus ojos y un retintín declamatorio en tu voz; no será la de un ser humano tratando de comunicarnos un mensaje. Si temes olvidar tu charla, lo mejor es que hagas notas breves y manténlas en la mano, echándoles una ojeada de vez en cuando. Eso es lo que yo acostumbro a hacer.

IV. Llena tu charla de ilustraciones y ejemplos.

La mejor manera de conseguir que una charla sea interesante es a través de utilizar muchos ejemplos. Para ilustrar lo que digo, observa este librito que estás leyendo ahora. Tiene muchas páginas de lectura de las cuales la mitad, aproximadamente, son ejemplos o ilustraciones.

Primero están los sufrimientos de Gay Kellogg, cuando era niña. Después el ejemplo del orador hablando sobre “¿Qué puede tener de malo la religión?”. Más adelante, el ejemplo de la mujer hablando sobre la invasión de Etiopía por Mussolini.

A éste le sigue la historia de cuatro estudiantes del concurso de oratoria por la radio, y así sucesivamente. Mi mayor problema al escribir un libro o al preparar un discurso no es conseguir ideas, sino obtener ilustraciones para hacer esas ideas claras, vivas e inolvidables.

El viejo adagio de los antiguos filósofos romanos era “exemplum docet” (Ejemplo enseña). ¡Y vaya si tenía razón!

Por ejemplo, permítame ilustrar el valor de un ejemplo. Hace años conocí un congresista que hizo un discurso virulento acusando al gobierno de derrochador de nuestro dinero, imprimiendo folletos tontos e inútiles. El conferenciante ilustró su charla trayendo un folleto titulado “La vida amorosa del sapo” Yo hubiera olvidado ese discurso hace muchos años si no hubiese sido por esa ilustración específica “La vida amorosa del sapo”.

V. Conoce tu tema mucho más que lo que puedes utilizar.

Ida Tardell, una de las escritoras más distinguidas de América, me contó que cierta vez, estando en Londres, recibió un aviso de S.S. McClure, el fundador de “McClure’s Magazine”, pidiéndole un artículo de dos páginas sobre el cable trasatlántico.

Ida Tardell entrevistó al gerente de la compañía del cable trasatlántico y obtuvo el material necesario para escribir dos páginas sobre el artículo. Ella no paró allí, después se fue a la biblioteca del Museo Británico y leyó libros y revistas sobre el cable trasatlántico, así como la bibliografía de Cyrus West Field, el hombre que lo tendió. Visitó fábricas de cables. “Y cuando escribí estas dos páginas sobre el cable”, me decía Ida Tardell, “tenía suficiente material como para escribir un libro, y ello me dio confianza, claridad, interés y poder de reserva.”

VI. Ensayar tu discurso conversando con tus amistades.

Will Rogers preparaba sus inolvidables charlas de los domingos por la noche, conversando con las personas que encontraba durante la semana. Si, por ejemplo, iba a hablar del nivel normal del oro, hacía chistes de esto en su conversación durante la semana. Entonces observaba cuáles de sus chistes eran graciosos y qué comentarios despertaban interés de la gente. Este es un modo infinitamente más efectivo para ensayar una charla que gesticular ante un espejo.

VII. En vez de preocuparte por tu forma de expresión, ocúpate de las causas.

Muchas tonterías se han escrito sobre la expresión oral. La verdad es que cuando encaras a un auditorio debes olvidarte completamente de tu voz, respiración, gesto, postura, énfasis, etc. Olvídate de todo, menos de lo que estás diciendo. Lo que quieren tus oyentes como dijo la madre de "Hamlet" es: "Más fondo y menos forma". ¿Qué hace un gato cuando está cazando un ratón? ¿Se para a pensar cómo luce la cola, o si está bien parado, o cómo es su expresión facial? ¡No hombre! Lo único que le preocupa es cazar el ratón.

Cuando te interesas vivamente en tu auditorio o en lo que estás tratando de comunicar, te olvidas de ti mismo y luces más.

Nunca creas que expresar tus ideas y tus emociones ante un grupo es algo que requiere años de entrenamiento como es el dominio de la pintura o de la música. Cualquiera pronuncia un discurso magnífico en su casa cuando se enoja. Si alguien te pegara en la calle y sólo pudieras desahogarte hablando, darías un discurso formidable. Tus gestos, tu postura, tu expresión facial serían perfectas, porque tendrían el matiz de la emoción. Tú podías expresar tus emociones perfectamente cuando tenías seis meses de edad. Pregunta a cualquier madre.

Observa un grupo de niños jugando: ¡Qué expresión más formidable! ¿Verdad? ¡Qué énfasis más perfecto, gestos, actitudes, qué magnífica comunicación! Jesús dijo: "En verdad os digo que si no os volviéreis y fuéreis como niños, no entraréis en el reino de los Cielos"

A menos que te expreses tan espontánea, natural y libremente como los niños jugando, no podrás ser un maestro de la expresión.

Si tu actitud es correcta, tu charla lo será. El problema no consiste en aprender a hacer gestos, cómo pararse o cómo hablar enfáticamente. Esos son meros efectos. Tu problema es encontrar las causas que los producen. Las causas están profundamente dentro de ti; son, tu actitud mental y emocional.

Si te pones en actitud mental y emocional correctas, hablarás magníficamente, no tendrás que esforzarte; lo harás tan naturalmente como al respirar. Por ejemplo, un almirante de la Marina de los Estados Unidos en una ocasión tomó parte en este curso. Había comandado un escuadrón de la flota de los Estados Unidos durante la Primera Guerra Mundial. No tenía miedo a pelear en una batalla naval, pero temía enfrentarse con el auditorio, pese a que semana tras semana viajaba desde su casa en New Haven, Connecticut, a la ciudad de Nueva York para seguir este curso.

Pasaron una media docena de sesiones y seguía aterrorizado. Así fue como uno de nuestros instructores, el profesor Elmer Nyberg, tuvo una idea para que el almirante saliera de su obsesión. En esta clase había un hombre con ideas radicales. El profesor Nyberg llamó y le dijo: "Quisiera que fuera tan amable de darnos una vigorosa charla apoyando su filosofía de gobierno. Es obvio que esto va enojar al almirante y es esto exactamente lo que quiero hacer; se olvidará de sí mismo y en su ansia para refutar su posición probablemente hará una buena charla". El radical le contestó: "Esté tranquilo, lo haré con gusto", llevaba poco de su charla el radical, cuando el almirante brincó y gritó: "¡Pare! ¡Pare! ¡Esto es sedición!" Y a continuación dio una ardiente charla sobre lo mucho que cada uno debe a su patria y su libertad.

El profesor Nyberg se giró al oficial y le dijo: ¡Le felicito, almirante! ¡Una magnífica charla!" A lo cual contestó el almirante. "No estoy dando una charla, sino que le estoy diciendo a este tipo un par de verdades"; fue entonces cuando el profesor Nyberg le explicó que todo había sido premeditado para que saliera de sus temas y se olvidara de sí mismo.

El almirante descubrió lo mismo que descubrirás tú cuando te alteres por una causa superior a ti mismo. Descubrirás que todos los temores a hablar se desvanecen y que no tienes que pensar en tu expresión, ya que las causas que producen una buena elocuencia, te están ayudando de forma irresistible.

Déjanos repetirlo: tu expresión es meramente el efecto de una causa que te precede. Si no encuentras tu expresión satisfactoria, no pierdas tu tiempo, trata de cambiarla. Ves a buscar las causas y trata de modificarlas; cambia tu actitud mental y emocional.

VIII. No imites a nadie. Sé tú mismo.

Cuando vine a Nueva York por primera vez, a estudiar en la Academia Americana de Artes Dramáticas, traía lo que yo creía una idea brillantísima, un corto atajo para llegar al éxito. Mi plan para conseguirlo era tan sencillo, tan simple, que no podía comprender cómo a nadie no se le habría ocurrido antes. Mi idea era estudiar a los más famosos actores de aquel tiempo- John Drew, E.H. Sothern, Walter Hampden y Cttis Skinner- y ver cómo ellos producían sus efectos. Entonces yo imitaría los mejores aspectos de cada uno y me convertiría en una combinación triunfal de todos ellos. ¡Qué necedad! Tuve que desperdiciar años, antes de que penetrara en mi dura cabeza que tenía que ser yo mismo, y que no podía ser nadie más.

Para ilustrar lo que digo, hace años resolví escribir el mejor libro para hablar en público que jamás se hubiese escrito y repetí la misma tontería de coger ideas de otros autores y ponerlas en un libro, que lo tendría todo. Al fin me convencí de que estaba haciendo el papel de bobo, pues había tan poca vida y tan poco sentimiento en aquel libro, que no iba a interesar a nadie. Lo tiré a la papelera y me dije: "Tienes que ser Dale Carnegie, con todas sus faltas o limitaciones: no puedes ser ninguna otra persona". Así que dejé de querer ser una combinación de otros hombres; me arremangué y me puse a trabajar por donde debía haber comenzado: escribiendo un libro de texto referente a cómo hablar en público, fruto de mis propias experiencias, observaciones y convicciones.

¿Por qué no te beneficias de mi estúpida pérdida de tiempo? No trates de imitar a otros.

No temas ser tú mismo
Sé tú mismo. Sigue el valioso consejo que Irving Berlin dió a George Gershwin. Cuando se conocieron el primero era famoso y el segundo era un joven compositor que luchaba trabajando por treinta y cinco dólares a la semana en Tin Pan Alley.

Berlin se impresionó con la habilidad de Gershwin y le ofreció un empleo como secretario musical, con un salario tres veces mayor que el que ganaba en aquel momento. "Pero no acepte el puesto", le aconsejó Berlin, "Si lo hace, se convertirá en un Berlin mediocre, mientras que si insiste en ser usted mismo, llegará a ser un Gershwin de primera clase".

Gershwin siguió el consejo y como saben, llegó a ser uno de los compositores más famosos de los Estados Unidos.

"¡Sé tú mismo!" "¡No imites a nadie!" Esto es un buen consejo para hacer música, para escribir y para hablar. Tú eres algo nuevo en este mundo. Alégrate. Nadie ha sido igual, nunca habrá nadie igual que tú. Así que aprovecha tu individualidad. Tu conversación debe ser parte de tus propios tejidos. Debe salir de tus experiencias, convicciones, personalidad y de tu propia manera de vivir.

Finalmente, como último análisis, todo arte es una autobiografía. Sólo tú puedes pintar, cantar, escribir o puedes hablar de lo que eres. Eres lo que tus experiencias, ambiente y tu herencia lo son. Para bien o para mal, debes cultivar tu propio trozo de jardín, tienes que tocar tu propio instrumento, por pequeño que éste sea, en la gran orquesta de la vida.

Toma nota de lo que decía Emerson en su ensayo "Confianza en tí mismo".

"Hay un momento en la formación de cada persona, en que ésta llega a la conclusión de que la envidia es ignorancia, la imitación es el suicidio, que él se acepta tal como es; aunque todo el amplio universo esté lleno de bondad, ni una miga de pan le llegará, si no trabaja el pedazo de tierra que se le entregó para cultivar. Su poder es nuevo en la naturaleza: nadie más que él sabe qué es lo que puede hacer, ni aun él lo sabe hasta que lo intenta".

Resumen

Cómo hacer rápidos y fáciles progresos al aprender a hablar en público.

Habla de algo que:

- (a) te hayas ganado el derecho de hablar, por estudio o experiencia.
- (b) te emocione vivamente; y
- (c) estés ansioso de comunicar a tus oyentes.

- I. Haz breves notas de las cosas interesantes que quieras.
- II. No escribas tus charlas.
- III. Nunca, nunca memorices una charla palabra por palabra.
- IV. Ilustra tus charlas con ejemplos.
- V. Conoce mucho más acerca de tu tema que lo que vas a decir.
- VI. Ensaya tus discursos conversando con amigos
- VII. En vez de preocuparte por tu forma de expresión, ocúpate de las causas que la producen.
- VIII. No imites a nadie. Sé tú mismo.