

8

La predicación bíblica y su presentación persuasiva

La importancia de nuestro mensaje y la naturaleza de nuestro llamado nos demandan que aprovechemos todas las ayudas disponibles para hacer eficaz su presentación. La investigación en el entrenamiento para la oratoria secular ha ayudado en los aspectos de análisis del auditorio y desarrollo de la voz. Tengo la convicción de que los que estamos comprometidos en la proclamación de las buenas nuevas debemos adquirir esta información, con lo que estaremos mejorando la eficacia de nuestra presentación.

Gene E. Bartlett nos ha recordado que nuestro deber primario no es pronunciar sermones, sino librar almas.¹ Sin embargo, la trágica realidad es que quizá las almas en urgente necesidad de liberación nunca sean liberadas, debido a que nosotros no sabemos cómo presentar nuestros sermones. Un sermón pobre pide una buena presentación; un sermón excelente la merece. Ciertamente, sería muy absurdo de parte nuestra que subestimáramos o descuidáramos la vital cuestión de la presentación. Es lamentable que, junto con la actual decadencia de la importancia que se le da a la ciencia de la construcción de sermones, también haya una decadencia en cuanto a la importancia del entrenamiento del predicador como orador.

Phillips Brooks predicó en Londres al principio de su ministerio. En Estados Unidos se rumoraba después de aquella experiencia que no se le podía oír más allá de la cuarta o quinta fila de la iglesia. Al regresar a Estados Unidos, el gran Brooks siguió lecciones de oratoria desde entonces hasta el final de su ministerio, a fin de que la presentación del mensaje no fuera impedida por una voz inadecuada.

George W. Truett ha sido considerado por muchos como uno de los mejores predicadores de esta nación. No sé de que haya tenido un entrenamiento formal como orador. Su articulación y dicción eran claras, y su voz era resonante. Dios proveyó circunstancias providenciales. Su predicación a los vaqueros en los llanos le desarrolló la voz. El

hecho de que se viera forzado a mover los labios para hablar con su hermano, quien tenía las limitaciones de ser sordomudo, le facilitó los ejercicios de articulación en un escenario muy práctico.

Es lamentable que muchos predicadores no sepan reconocer el hecho de que la presentación del evangelio podría mejorar si logran alguna ayuda en el aspecto del entrenamiento en la oratoria. También es lamentable que algunas congregaciones reconozcan la necesidad que tiene su predicador de recibir este entrenamiento, pero el predicador se niegue a buscar dicha ayuda.

Las siguientes palabras, llenas de colorido, tomadas de las obras de Henry Ward Beecher, describen el reto al que se enfrenta el predicador cuando va a presentar un mensaje persuasivo.

Usted sabe lo hermoso que escriben algunos hombres, y lo pésimo que predicán; lo bien que preparan sus materiales y sin embargo esos materiales, una vez preparados, carecen de fuerza. Son hermosas flechas, flechas de plata con punta de oro y aletas hechas con las plumas de las mismas aves del paraíso. Sin embargo, no hay arco para llevarse las flechas a la cabeza y lanzarlas con fuerza al blanco, por lo que caen de la aljaba al frente del púlpito o plataforma.²

Lo que significa la persuasión

¿Qué queremos decir al hablar de *persuasión*? En su significado genérico, es cualquier método verbal de influir sobre la conducta humana. En su significado específico nos referimos al hecho de influir sobre la conducta humana por medio de apelaciones de tipo emotivo. Consiste en infundir, activar o dirigir en otro u otros individuos una creencia o un tipo de conducta que recomienda el que habla. Fue Aristóteles quien dijo que había tres fuentes de eficacia persuasiva. La primera, la lógica, tiene que ver con los datos que hay en la lógica del tema tratado. La segunda, la patética, se refiere a las emociones, tendencias y opiniones del auditorio. La tercera, la ética, incluye la personalidad del que habla. A estas tres fuentes se les ha dado los nombres de *logos*, *patos* y *etos*.

Las tareas del orador en función de su auditorio

¿Cuál es la tarea del orador en función de su auditorio? Podríamos enumerar las cinco siguientes. Primero, debe captar la atención de los que forman el auditorio. Segundo, debe mantener vivo el interés. Tercero, debe grabar el tema y los datos en la mente y la memoria del oyente. Cuarto, debe motivarlos. Quinto, debe dirigir la acción. El orador tendrá que enfrentarse a una o más de estas tareas cuando se

vea confrontado con los diversos tipos de auditorio.

Si está hablando a un auditorio de peatones, que se están moviendo de un lugar a otro, como en una reunión callejera, le interesará captar la atención y mantener el interés. Si le está hablando a un auditorio selecto, que se ha reunido con un propósito común, entonces su tarea será grabar el tema y los datos en la mente y la memoria, motivar a la acción y dirigir la acción. Si le está hablando a un auditorio concertado, que tiene un propósito activo, entonces se verá retado a motivarlos a la acción y dirigir la acción. Si se enfrenta a un auditorio organizado, como una reunión de niños exploradores, o de maestros, entonces su labor principal es dirigir la acción.

¿Por qué fracasan algunos discursos?

¿Por qué fracasan algunos discursos? La primera razón podría ser porque algunos oradores no saben distinguir entre un ensayo y un discurso. Se ha dicho que sólo hay una similaridad entre ambos, y esta es que ambos usan palabras. El ensayo se caracteriza por su formalidad y corrección, mientras que el discurso es más informal. El ensayo trata de comprimir las ideas y no repetir las. En un discurso se debe desear la repetición, ya que los oyentes no pueden volver a una fuente escrita para refrescar la memoria o ver lo que se han perdido. En un ensayo podemos escoger la palabra correcta. En cambio, en un discurso no nos podemos detener para seleccionar palabras correctas. Simplemente, tenemos que decirlo. Esto significa que el orador debe tener dominio de un buen vocabulario. En un ensayo, lo que se pone en el papel es lo que cuenta realmente. Al pronunciar un discurso, lo que el auditorio recibe es lo que realmente cuenta. Cuando se escribe un ensayo, no es necesario estar de acuerdo con lo que se escribe. Cuando se presenta un discurso, se hace evidente si hay sinceridad. Al ensayo le interesa desarrollar una idea. En cambio, el discurso lo exhorta a uno a tomar la idea y desarrollarla de tal forma que los oyentes se interesen en esa idea. El orador se interesa en el desarrollo de las ideas, y también en la reacción de su auditorio. En el ensayo, el escritor debe mantener desde el principio el molde del ensayo. En cambio, en el discurso, el orador puede hacer una digresión, según las reacciones del auditorio y las emergencias del momento.

La segunda razón por la que fracasan algunos discursos se centra en el hecho de que se limitan a extenderse acerca de cosas que son obvias. Hay falta de originalidad en el discurso.

Una tercera razón de su fracaso es que algunas veces hay un asalto a la dignidad del auditorio. Por ejemplo, el orador trata de manipularla. Les dice cosas, y en realidad no comparte nada con ellos.

En cuarto lugar, un discurso típico a veces no tiene una cosa definida que trate de realizar, o, en quinto lugar, si se espera una respuesta, entonces es posible que el orador espere demasiado del público.

En este momento, sería sabio ver cuáles son los objetivos que un orador debe tener siempre presentes.

Primero, debe hacer que el auditorio esté consciente de él.

Segundo, debe hacer que el auditorio lo escuche a él.

Tercero, debe hacer que el auditorio lo escuche con cuidado.

Cuarto, debe hacer que el auditorio tenga la mente abierta respecto del punto de vista de él.

Quinto, debe hacer que el auditorio medite en lo que él le diga.

Sexto, debe hacer que el auditorio acepte lo que él propone.

Séptimo, debe hacer que el auditorio tome la acción correspondiente.

Cuando un orador se lanza hacia el séptimo objetivo, sin reconocer la necesidad de cumplir con los seis primeros objetivos enunciados, entonces está esperando demasiado para un período limitado de tiempo.

La sexta razón del fracaso de los discursos se halla en el hecho de que los oradores parecen tratar de obtener sin dar. Hablar es una labor retadora y difícil. Exige todo lo que un hombre puede dar para realizarla. Su entusiasmo, entrega y sinceridad tendrán que ir muy lejos para realizar lo que él desea. El auditorio debe captar el hecho de que se está dando a sí mismo al entregar su mensaje.

La séptima razón para el fallo de algunos discursos se halla en que el orador no sabe reconocer que el poder de atención del auditorio es mucho más limitado de lo que normalmente suponemos.

La razón octava del fracaso de los discursos se halla en el hecho de que tratamos de trasladar la técnica de los botones del campo mecánico al de la actividad humana. Los humanos son recalcitrantes, son tozudamente rebeldes, y no van a reaccionar simplemente porque se oprima un botón, como quien enciende una luz. Por tanto, el orador tiene ante sí el reto de conocer las técnicas de la persuasión y las mejores formas de trabajar con la gente.

Análisis del auditorio

El orador público debe tener en cuenta el análisis del auditorio. Un auditorio no es una simple reunión de gente. No tendremos un verdadero auditorio, a menos que quienes reciben la comunicación quieran escuchar el mensaje, sean capaces de recibirlo y cooperen en interpretarlo. El auditorio es un grupo de personas reunidas con un propósito común, que permanecen juntas por un tiempo al menos,

debido a un lazo común. Cuando se esté preparando a encontrarse con un nuevo público, trate de ponerse en el lugar del oyente. Si usted estuviera en su posición y escuchara este mensaje, ¿cómo reaccionaría? Mantendría captada su atención? ¿Lo movería a la acción?

El orador hallará que es provechoso estudiar las circunstancias físicas del auditorio. Las dimensiones primarias de un auditorio y de la gente que lo compone son el tamaño, los intereses, el conocimiento, las creencias y los niveles de actividad. Las dimensiones secundarias de un auditorio son aquellas características de los oyentes que influyen en su asistencia, intereses, conocimiento, actitudes y demás comportamiento, y que están sujetas a modificación por comunicación, aunque no sean sus objetivos primarios. Entre estas dimensiones secundarias se hallan la orientación social y cultural del auditorio, los talentos y capacidades del auditorio y la adaptación de la ocasión y la situación a las expectativas del auditorio. Generalmente, los datos más significativos que se deben conocer respecto de la ocasión son el tamaño del auditorio y el tipo de reunión.

Webb Garrison dice que las congregaciones están formadas por personas individuales que escuchan, y cada una de ellas es guiada por un elaborado complejo de intenciones. Entre los motivos más significativos que llevan a las personas a escuchar los sermones se hallan la lealtad a una institución, el hábito o propósito no reconocido, el compañerismo, la adoración, el deseo de información, el respeto por la autoridad tradicional, la curiosidad, la exhibición, la descarga emocional y los problemas personales.³ Por importante, vital o interesante que consideremos el tema, en primer lugar y por sobre todo, debe contener materiales que se hallen dentro de la comprensión y el marco de referencia particulares del auditorio al que nos estamos dirigiendo. Específicamente, nos debemos preguntar qué tipos de información cultural posee el auditorio, qué se relaciona directa o indirectamente con esta proposición, y qué actitud básica sostiene el auditorio respecto del tema que se está considerando. Si le dijéramos al auditorio cuál es el propósito específico de nuestro discurso, sin introducción alguna, ¿cuál sería su actitud hacia él? Por lo general, las cosas más significativas que hace falta saber acerca de las actitudes de un auditorio respecto de su tema son si ya tiene interés en él o no, y si están mayormente a favor o en contra de su posición, si su tema es controversial.

La capacidad del auditorio para comprender se ve afectada por su fondo educativo, social y cultural. Por tanto, es prudente que el orador pregunte:

1. En general, ¿qué grupo social representa el auditorio?

2. ¿Qué organización específica representa el auditorio?
3. ¿Cuáles son las características generales del auditorio en cuanto a ambiente de fondo, nivel general de instrucción e intereses en común?
4. ¿Son los oyentes especialistas en el tema, o al menos están bien informados respecto de él?
5. O al contrario, ¿sólo están superficialmente informados?
6. ¿Hay una gran variedad de información o de fondo cultural representada en el auditorio?
7. O, por último, ¿están totalmente carentes de información acerca del tema que se va a exponer?

En cualquier situación oratoria, si usted permanece alerta y sensible, estará más preparado para enfrentarse a sorpresas que no habría esperado, por muy completamente que se haya preparado. Toda situación oratoria es dinámica. Su análisis y evaluación durante la situación tienen que ser mayormente intuitivas, sin una deliberación consciente o un pensamiento dirigido. Por tanto, el orador debe ser sensible a las reacciones de sus oyentes, y estar listo a adaptarse de acuerdo con ellas. Gilman, Aly y Reid han dicho: "El análisis de un auditorio es esencialmente un problema doble; esto es, descubrir hasta qué punto la gente se parece, y hasta qué punto es diferente."⁴

Cuanta más atención preste el orador al estudio de su auditorio, tanto más profundamente deberá darse cuenta de la infinita variedad y, al mismo tiempo, de la esencial similaridad que hay en los grupos a los que se dirige. Cuando trate de ponerse en el lugar de cada oyente, se irá haciendo más consciente de las necesidades y reacciones básicas de todos los seres humanos, y buscará una comprensión mayor de los problemas especiales que tienen los individuos y los grupos.

Cuatro tipos de auditorio

El auditorio apático

Básicamente, hay cuatro tipos de auditorio, en función de sus intereses y actitudes hacia usted y sus ideas. Veremos en primer lugar al auditorio apático. Es el que se muestra indiferente hacia usted y su proposición. La tarea a la que se enfrenta usted como orador es captar su atención y mantenerla.

Hay ciertos factores físicos por los que el orador se debe interesar cuando trata de captar la atención de sus oyentes. En primer lugar, hallará que es ventajoso llevarlos a una situación polarizada en la que estén todos juntos. Es de esperar que esto tenga lugar en el frente del auditorio, de tal forma que el contacto visual se pueda hacer y mantener con facilidad. Debe evitar el uso de un escenario (o plataforma) alto. La

iluminación y la disposición de la plataforma tienen su influencia. En este aspecto es prudente quitar de la plataforma tantas distracciones como sea posible, entre ellas al que presida la reunión. Basta con que el presidente de la reunión se mueva durante el mensaje, para que la atención del auditorio se dirija hacia sus movimientos. En cuanto a iluminación se refiere, es prudente tener las luces prendidas, de forma que el orador pueda ver al auditorio, y este lo pueda ver a él. Ayudará a dirigir la atención del auditorio hacia el orador el que haya una concentración de la iluminación centrada en él.

Al hacer su entrada a la plataforma, se aconseja que el orador evite el apresurarse hacia su lugar. Una vez que ha llegado al lugar desde el cual va a hablar, no debe comenzar a hablar de inmediato. Una ligera pausa ayudará a atraer la atención de los oyentes, y le dará una oportunidad para asentarse. Debe recordar que los primeros minutos de un discurso son de gran importancia.

Cualquier actividad motora del auditorio con el orador ayudará a captar su atención. La velocidad o razón normal de un discurso, es de unas 125 palabras por minuto. El predicador no debe variar solamente la velocidad con que habla, sino también la fuerza en su forma de hablar. También debe hacer un sabio uso de las pausas. Se ha dicho que las dos causas de la ineficacia son el ser indirecto y el ser monótono. La tribuna es un obstáculo para la eficacia. Por tanto, al orador le será útil dejarla, al menos ocasionalmente, para entrar en un contacto más directo con sus oyentes. El escrito se convierte en una barrera entre los oyentes y el orador. Por tanto, el orador debe familiarizarse bien con su bosquejo, y ser capaz de presentar su mensaje sin notas.

La temperatura en la habitación donde se está hablando tiene influencia sobre la forma en que se reciba el mensaje.

No sólo es importante que el orador le preste atención a un prudente ajuste de los factores físicos, si desea captar y sostener la atención del auditorio, sino que también le debe prestar atención a la selección de las ideas que va a incluir en su mensaje. Entre las formas pobres de comenzar podríamos enumerar la presentación de grandes generalizaciones abstractas, la presentación de una larga y detallada historia del tema, y la presentación de una justificación formal. Los preliminares excesivamente elaborados y las definiciones alejan la atención de los oyentes. No es prudente usar el principio de rutina en el cual el orador presenta los puntos principales del mensaje. Sería una excepción a este último que el orador estuviera presentando una conferencia ante una sociedad culta, donde el conocimiento anticipado de los puntos es útil para que se siga el desarrollo de la presentación.

Normalmente, no es prudente comenzar con una exposición del conocimiento básico que es necesario para comprender el tema.

Sarett y Foster tienen una lista de métodos aprobados para comenzar un mensaje. Estos autores sugieren, entre otras cosas, "el relacionar el tema a los intereses especiales del auditorio, la interpretación del tema en términos concretos que sean familiares para el auditorio, la creación de curiosidad, el planteamiento conjunto de una serie de preguntas, la apertura con datos asombrosos, el hacer una declaración increíble o paradójica, la presentación de un tratamiento dramático del material pertinente, la relación de una historia, la presentación de una anécdota divertida, la apertura con una descripción gráfica, el uso de una circunstancia histórica conocida, la referencia a una cita, personaje o libro familiar, y finalmente el uso de una cita novedosa, una hipótesis o una profecía."⁵

El orador hallará provechoso el uso de material humorístico. Este material desarma a los oyentes y proporciona un descanso de las tensiones. También proporciona una reacción del auditorio por medio de la risa. Acelera el poder presentar una idea. Proporciona variedad. El humor es una profunda respuesta humana. Posiblemente no haya forma mejor de poner al descubierto los defectos menudos, que reírse de ellos. El peligro más sobresaliente en el uso del humor se halla en el hecho de que el auditorio llegue a ver al orador como una especie de payaso.

También hallará provechoso el orador para captar la atención el uso de lo que es novedoso o poco corriente. El auditorio también tendrá tendencia a escuchar si el orador presenta cosas familiares y hogareñas, y escucha mejor si dice lo de siempre con una forma nueva. Le interesará escuchar material en el que se incluyan la acción y el conflicto. Escuchará a material presentado a su tiempo: relevante y al día. Le interesan las "historias íntimas". Normalmente, un auditorio escucha aquel material que lo toca de una manera directa. Si el orador puede mostrar cómo el auditorio se puede convertir en participante de una empresa mayor, entonces éste tendrá cierta tendencia a escuchar al orador con más atención. Al auditorio le interesa escuchar material de interés humano. En esto se incluyen excentricidades de todo tipo, como que el departamento de bomberos de la ciudad se incendie. El material relacionado con los sentimientos también capta su atención. En esto se incluirían relatos de la lucha de personas desafortunadas, relatos de abnegación, de éxito después de la lucha, de derrota después de la lucha y tragedias irónicas.

El auditorio que cree

Pasamos ahora al auditorio que cree. Este es un auditorio con la tendencia a aceptarlo a usted, y lo que usted diga. La tarea del orador en esta situación es motivar a los oyentes a la acción.

Debe evitarse el llamado "enfoque didáctico". En él, el orador declara lo que quiere, y lo que quiere que se haga. Tiene cierta tendencia a ser difuso, general y abstracto. Usa principios y generalizaciones. Su discurso tiene la tendencia de llenarse de conclusiones sin una indicación adecuada de cómo llegó a ellas, y las razones que tuvo. Tiende a dar por supuesto que el auditorio puede dar el salto de los principios a la aplicación. Esta manera de presentar las cosas carece del arte que las hace atractivas, y sigue la típica estructura formal de los libros de texto.

El tipo de presentación que debe usarse es el llamado "dramático". En él, el orador trata de presentar la idea central del mensaje en función de la experiencia viva de su gente. Tiende a presentar lo que tiene que decir con un mínimo de principios y un máximo de ilustraciones.

Le convendría utilizar medios visuales. En teoría, es posible visualizar todas las ideas. Sin embargo, se deben evitar los peligros que predominan con frecuencia en estos medios visuales. Uno de ellos es hacer los medios visuales tan interesantes que los oyentes olviden el mensaje y sólo recuerden el medio visual. También existe el peligro de tener el medio visual como un fin, y no como un medio. El orador debe cerciorarse de que todas las personas del auditorio pueden ver dicho medio visual.

El estilo dramático anima al auditorio a participar. Cuando el orador trate de hacer esto, debe asegurarse de evitar todo cuanto pueda poner a alguno de los oyentes en una situación incómoda. Este estilo anima a la recolección de datos y detalles. Anima al uso de ejemplos y anécdotas. En lugar de presentar su idea principal llana y abiertamente, este estilo anima al uso de métodos indirectos. El orador hace uso de comparaciones, símiles y metáforas. La comparación es un intento de comparar objetos que tengan muchas cualidades en común. El símil, la figura retórica más usada, es un intento por comparar cosas que son esencialmente desiguales, excepto en ciertos aspectos. El símil es una figura de retórica económica. Le permite decir dos cosas en lugar de una. Proporciona una buena oportunidad para llevar frescor al discurso. La metáfora es la figura de retórica que Aristóteles consideraba la más importante de todas. Es una identificación imaginativa de un objeto con otro. Es la declaración, no de que un objeto sea como otro, sino de que un objeto es otro. La metáfora es un símil disimulado.

Es obvio que la metáfora causa más impresión que el símil. El símil siempre tiene un *así como*, o un *semejante a* en él, y estas expresiones tienden a debilitarlo. Podemos ver esto de inmediato, si lo hacemos pasar por una prueba práctica. Supongamos que Jesús hubiera dicho: "Yo soy como una puerta." ¡Cuán grandemente habría disminuido esto la fuerza de la figura! El no hizo esto, sino que dijo: "Yo soy la puerta." El símil habría sido ligeramente risible; la metáfora es sugestivamente luminosa.

La octava y última característica del estilo dramático resalta lo importante que es hacer hincapié en los detalles del relato. Estos son los pequeños detalles que la persona promedio tiene la tendencia de pasar por alto. El orador debe ser concreto en la descripción que haga de cada uno de los temas principales a los que se refiera en el discurso. Las generalizaciones tienden a hacer que disminuya el interés. Los detalles específicos tienden a aumentar ese interés.

El auditorio hostil

El tercer tipo de auditorio es el hostil. Este auditorio puede ser hostil a usted, o a sus ideas. Es prudente que el orador tenga pensado los métodos que puede utilizar para sentar su autoridad al hablar ante un auditorio así. En primer lugar, puede hacer esto invocando la autoridad de otros. Quizá sea el vocero de otra persona, sólo un mensajero; por eso se pone de pie y les dice a los oyentes que sólo quiere decirles lo que diversos grandes hombres de hoy piensan y dicen. En una presentación así, adoptará una forma monótona de presentar el discurso. Si está citando alguna autoridad, querrá ser capaz de demostrar que su autoridad está capacitada para hablar acerca del tema. Al hacerlo, podría revelar que su autoridad tiene una o más de las señales oficiales de respetabilidad: (1) ha escrito un libro de texto acerca de esos temas en general; (2) forma parte de organizaciones reconocidas en el ambiente que se está teniendo en cuenta; (3) su fondo cultural y profesional es el adecuado para ese aspecto; o (4) es profesor o maestro en el tema. También querrá demostrar que su autoridad está de acuerdo con autoridades de igual categoría. Quizá quiera dejar sentada la especial competencia de la autoridad que está citando. Hará esto al mostrar que su autoridad se halla en posición de conocer los datos reales. Quizá quiera sentar la credibilidad de su autoridad, mostrando cuántas veces ha estado en lo cierto en el pasado.

El orador puede invocar su propia autoridad personal. Puede sentar su prestigio por medio de su fuerza y vitalidad como orador, su apariencia y seguridad, bondad, simpatía, compasión, sinceridad y responsabilidad. Su entusiasmo será un factor importante. Lo completa que sea su preparación será también un factor positivo y bueno.

El auditorio que duda

El auditorio clasificado como lleno de dudas ha acumulado datos, pero aún no se ha formado opiniones definidas. Cuando un orador se prepara a hacer una presentación ante un auditorio de este tipo, debe saber desarrollar teorías, hacer predicciones y hablar objetivamente.

Una teoría es el intento de facilitar una declaración que abarque los aspectos de los fenómenos que parecen observables. Toda teoría es una cuestión de probabilidad, y combina una serie de deducciones. Cuando un orador saca una conclusión ante un auditorio lleno de dudas debe darle a ese auditorio seguridades respecto de la validez de su teoría básica.

Cuando un orador hace predicciones basadas en la especulación humana debe reconocer que este tipo de predicciones son simples probabilidades. Debe dejar aclarado ante su auditorio el grado de control que él tiene sobre las variables que abarca la predicción.

El orador eficaz ante un auditorio con dudas debe ser capaz de hablar objetivamente. El estudio de las contribuciones hechas por la semántica general lo ayudará al respecto. Esta disciplina combina un estudio de los hechos del mundo, las palabras que expresan esos hechos, y la evaluación humana que resulta de la combinación de hechos y palabras. Las siguientes sugerencias pueden ser provechosas para el predicador:

1. Evite presentar las deducciones como si fueran realidades.
2. Puesto que hay complejidad en todas las cosas, y puesto que todo uso de palabras comprende en realidad la abstracción de detalles a partir de esa complejidad, evite dar a sus oyentes la impresión de que aquello que usted dice acerca de un tema es todo cuanto se puede decir.
3. Evite referirse a cosas que cambian sin ponerles fecha a sus afirmaciones.
4. Evite el exceso de simplificación al hablar, en el que se usan términos que sólo describen extremos y límites.
5. Reconozca que hay un tipo de comunicación hablada que no tiene por meta dar información, sino que es más bien solamente un intento por establecer buenas relaciones entre la persona que habla y el oyente.

Estas sugerencias y muchas más ayudarán al autor del sermón a hacer que su mensaje sea más persuasivo para el auditorio que tiene dudas.

Principios básicos en la presentación de sermones

El predicador no debe limitarse a prestar cuidadosa atención al análisis del auditorio al cual va dirigido el mensaje; también debe cuidar de los factores del habla relacionados con la presentación del sermón.

En cierta ocasión en que Hugo Latimer estaba predicando ante Enrique VIII, se le oyó decir para sí mientras subía por las escaleras del púlpito: “¡Latimer, Latimer, Latimer! ¡Debes tener cuidado con lo que dices, porque el gran rey Enrique VIII está aquí!” Después hizo una pausa momentánea y se oyó que añadía: “¡Latimer, Latimer, Latimer! ¡Debes tener cuidado con lo que dices, porque el Rey de reyes está aquí!”

Los siete principios básicos de la oratoria, tal como los presentan Sarett y Foster, tienen importancia tanto para los discursos pronunciados en el púlpito como para la oratoria pública en general. Estos principios insisten en que la oratoria no debe servir para exhibición, sino para comunicación. El propósito final de las técnicas de la oratoria debe ser el de conseguir una respuesta. El orador eficaz usa las técnicas de la oratoria con el fin de llevar la atención a un alto punto de respuesta, por el cual él se está esforzando. La oratoria eficaz desarma a las personas con su evidente espontaneidad, facilidad y sencillez. El orador debe ser una persona capaz en buen estado emocional, con una buena actitud hacia sí mismo y hacia su auditorio. Debe estar consciente del hecho de que las impresiones del orador se derivan frecuentemente de fuentes de las que a menudo el auditorio no tiene conocimiento. El principio básico y final afirma que el discurso eficaz es en parte consecuencia de una actuación corporal libre y correctamente motivada.⁶

La animación al pronunciar un sermón

La oratoria eficaz se caracteriza por una vida y una animación que surgen de la actitud del orador respecto de toda la situación que rodea a su discurso. La vida y la animación se revelarán en el tono general de su cuerpo, en la forma alerta de comportarse, la flexibilidad de la voz, la expresión de la cara y los ojos, y la variedad general en la forma de presentar el discurso. Hay varios factores que parecen aumentar la animación al pronunciar un discurso: (1) una fe intensa en el tema que se está tratando, (2) la seguridad de que uno tiene capacidad para presentar su tema, (3) un gran deseo de dirigirse a ese auditorio en particular, (4) el conocimiento de las palabras de apertura del mensaje, (5) un ferviente deseo de ayudar a sus oyentes, y (6) la posesión de material abundante acerca del tema del mensaje.

Los ademanes, símbolos visibles de la oratoria

Los ademanes son un factor importante en la presentación eficaz de un mensaje. La eficacia de estos se caracteriza por un tipo de propósito que podríamos llamar intención. Esto significa que el buen orador

pretende que sus acciones revelen sus verdaderos sentimientos. Los ademanes irrelevantes sirven a menudo para confundir, o para desmentir el significado de nuestras palabras. El orador debe sacar de su mente la idea de que es impropio accionar. Debe practicar a fin de llegar a la libertad de acción que sea normal para él. Las acciones corporales eficaces reflejan la motivación, y demuestran una clara medida de control.

Los grandes oradores del pasado le han dado notable atención a la presentación de su discurso. Se han ido a la orilla del mar, a un campo arado, a un ático o incluso a un establo, a fin de hallar un lugar aislado donde poder ensayar sin interrupciones. Entre las prácticas más recientes y eficaces se halla la de ensayar ante un espejo. Se debería ensayar un mensaje al menos dos veces antes de presentarlo en su forma definitiva ante una congregación. Estas presentaciones de práctica no servirán solamente para desarrollar el estilo propio de oratoria y extender el vocabulario, sino que también darán la oportunidad de ajustar los ademanes a las palabras. Es provechoso además grabar el mensaje y volverlo a oír, usando un magnetófono.

En los libros de oratoria se habla del accionar como de símbolos visibles del discurso. Los ademanes convencionales son los que se usan para incitar a fuertes reacciones y reforzar ideas importantes. En cambio, los ademanes autistas carecen de significado y sirven para indicar cuáles son los sentimientos interiores del orador, más que para reforzar ideas de importancia. Normalmente, son simples reacciones nerviosas por parte del orador.

La acción que se emplee en conexión con la oratoria debe ser espontánea. Los ademanes deben surgir del discurso, más que ser añadidos al discurso. El orador debe evitar el uso excesivo de cualesquiera de ellos. La variedad de acción debe ser una de sus metas. El orador eficaz debe evitar la actividad incontrolada, la inmovilidad, el exceso de relajamiento y la fijeza en la expresión facial.

Cuando un orador descubra que tiene un hábito en su manera de pronunciar el discurso, que exige un cambio, deberá recordar que el cambio de un hábito tiene tres pasos. El primer paso es tener una motivación para ese cambio. El segundo es estar consciente de la diferencia entre el hábito correcto y el equivocado. El tercer paso es la supresión de lo que sea indeseable. El buen orador debe estar siempre alerta para descubrir los hábitos en su accionar que deban ser cambiados, por ser obstáculos más que ayudas en la presentación del mensaje.

En los tiempos pasados, cuando florecía la elocución como método

de entrenamiento oratorio, se creaban sistemas específicos de accionar, y se empleaba una gran cantidad de práctica supervisada, con el fin de que se ejecutaran los ademanes de una forma precisa. Esto llevaba implícita la idea de que sólo había una forma correcta de accionar. En días más recientes, se ha animado a los oradores a emplear en sus pronunciamientos públicos los ademanes que usarían normalmente en su conversación. Los ademanes pueden ser usados para ayudar en la descripción, y también para dar énfasis.

La fonética, símbolo audible del discurso

Al presentar un mensaje, el orador no se debería preocupar solamente de los símbolos visibles de la oratoria, es decir, los ademanes, sino también de los símbolos audibles. La fonética es la ciencia de los sonidos del habla, y proporciona una base para el estudio técnico del lenguaje.

La articulación es el proceso de hacer que dos partes del mecanismo vocal se junten a fin de que se forme una consonante. Los oradores públicos suelen tener dificultad para pronunciar las *des* cuando están al final de una palabra. ¿Por qué? Una razón podría ser el hecho de que el orador sea demasiado descuidado al hablar, y simplemente no se tome el trabajo de levantar la punta de la lengua hasta tocar el borde de los dientes superiores. Cada vez que hacemos un sonido de *t* o *d*, la punta de la lengua va hasta ese lugar de la boca, tocándolo por detrás si es la *t* y en el mismo borde si es la *d*. Después se hace salir el aire de forma explosiva. Cuando tiene lugar esta explosión de aire, tenemos un sonido de *t* (sorda), y cuando se combina la vibración de las cuerdas vocales con esa explosión de aire, tenemos un sonido de *d* (sonora). Este es el tipo de ayuda que da la corrección del habla por medio del conocimiento de la fonética.

El sonido sibilante o siseante causa obstáculos de pronunciación a muchos oradores. El más común de estos sonidos es el de la *s*. El estudio científico de los sonidos observa que, cuando se forma correctamente el sonido *s*, comprende el llevar la punta de la lengua al borde alveolar situado detrás de los dientes para que la corriente de aire pueda pasar por encima de él, junto al borde alveolar, y hacia abajo por detrás de los dientes superiores, hasta ser emitida. Si falta uno de los dientes, la corriente de aire seguirá el espacio abierto donde estaba el diente extraído, y producirá un sonido siseante. Si los dientes superiores tienen bordes irregulares, tenderán a producir un silbido en lugar del sonido *s*. Con frecuencia, los problemas sencillos de articulación se pueden corregir por medio del uso de la información obtenida en el estudio de la fonética. Más del setenta por ciento de las dificultades en

el habla parecen ser los de naturaleza articularia.

Serenidad y presentación del sermón

El timbre de voz es lo que distingue una voz de otra. Es cuestión de la producción del tono mismo. Los principales lugares donde se produce la resonancia de los sonidos son la boca, la faringe o pared posterior de la boca, y los pasajes nasales. Haciendo mayor o menor, más dura o más suave, esta pared posterior de la boca, a base de cambiar el tono muscular, podemos cambiar el timbre de voz. Por tanto, vemos que la calidad de la voz se centra grandemente en el aspecto de la serenidad. La nasalidad es uno de los defectos más comunes de la voz. Aparece en el habla cuando se emiten otros sonidos que no sean los de *m*, *n* y *ñ* por la cavidad nasal. Es frecuente que la tensión dentro del mecanismo vocal se haga evidente a través de la nasalidad en el habla.

Si el tono de voz es demasiado alto, esto se puede deber a la tensión. Este es uno de los muchos desórdenes en el habla que se pueden corregir, al menos parcialmente, a base de serenarse.

Puesto que saber serenarse es tan importante para poder pronunciar un buen discurso, el orador público haría bien en conseguir uno o dos libros buenos acerca de este tema. Hay algunos a la venta en las librerías populares, y otros se pueden conseguir en las bibliotecas públicas. El primer paso para serenarse es reconocer que existe la tensión. Una vez que se localiza la tensión, entonces se puede trabajar en aliviarla. Se puede serenar la zona vocal en general, haciendo rotar la cabeza sobre el eje del cuello, como si hubiera un gran peso al extremo de una soga atada a la columna vertebral. Se puede rotar la cabeza hacia la izquierda, y después hacia la derecha, de manera lenta y rítmica. Se puede quitar la tensión de los brazos, meciéndolos rítmicamente hacia delante y hacia atrás desde los hombros. Debemos asegurarnos de que están descansadas todas las articulaciones de los dedos, las muñecas y los codos. Se pueden cerrar los puños fuertemente, y después forzar la mano hasta una posición en que esté totalmente abierta. Siguiendo este proceso, y después moviendo libremente las manos desde la muñeca, se puede eliminar gran parte de la tensión en ellas. Puesto que el cuerpo trabaja como una unidad en el proceso del habla, es importante asegurarse de que no esté descansado el mecanismo vocal solamente, sino que lo estén también las demás partes del cuerpo.

Es importante también que el orador tenga comprensión del ciclo de la respiración. Cuando el que habla inhala el aire, el diafragma se expande; cuando lo exhala, se contrae. A menos que se mantenga este ciclo, el orador tendrá un apoyo inadecuado de la respiración en su vocalización. Es especialmente importante que el orador aprenda a

controlar la corriente de aire que sale. Respirar bien durante el discurso exige un control en la exhalación del aire. El problema no está en meter más aire en los pulmones, sino controlar el uso del aire que ya está disponible. Si el orador desea desarrollar el control de su respiración, debe usar ejercicios de respiración en conexión con el proceso de pronunciar un discurso.

La interpretación oral de las Escrituras

El entrenamiento oratorio es provechoso para desarrollar una presentación eficaz de los sermones, y también para presentar la lectura bíblica del culto de adoración. En el pasado se le ha prestado poca atención a la interpretación oral de las Escrituras.

Hay varias capacidades que se deben tener para ser un buen intérprete de la página escrita. Estas son: un profundo poder de observación, espontaneidad, imaginación despierta, buen dominio del comportamiento, capacidad para sumergirse en el material que se lee, intensa comprensión del significado de las palabras del autor, y finalmente conciencia del sonido, las palabras y el ritmo.

Con el fin de ser buena lectora de la página impresa, es necesario que la persona sea capaz de discernir el significado total del pasaje que está leyendo. Esto abarca el reconocimiento de los propósitos del autor, y si es posible, un poco de conocimiento respecto del propio autor. El lector debe tratar de descubrir la unidad dominante del pasaje. Finalmente, debe tratar de desarrollar una respuesta corporal total al pasaje. Debe evitar los ademanes desmedidos mientras lee.

Hay varios aspectos problemáticos en este proceso de interpretar la página impresa de las Escrituras para la congregación. El primer aspecto problemático tiene que ver con la correlación entre puntuación y lectura oral. La razón de ser de los signos de puntuación es ayudar al lector a comprender lo que quiere decir el autor. Los signos de puntuación ayudan al lector a captar el significado, pero no se han colocado para controlar su forma de presentar el pasaje al oyente. Por tanto, se debe recordar que en la lectura en voz alta la coma no tiene que indicar siempre que se debe hacer una pausa.

El segundo aspecto problemático tiene que ver con el significado de las palabras. El buen lector pondrá atención a la denotación de la palabra que sea el significado exacto según el diccionario, pero irá más allá de ella, hasta la connotación de la palabra que se refiera a su significado según el diccionario, tal como este es modificado por el contexto en que aparece la palabra.

El siguiente aspecto problemático en la interpretación se refiere al aspecto de agrupar. Este es el acto de dividir el texto por ideas. La

palabra es una unidad gramatical, pero la idea es la unidad del discurso. En el acto de agrupar, nunca se agrupan los verbos solos, puesto que la mente siempre presenta algo o a alguien junto con el verbo. Los adjetivos se agrupan solos si se presentan haciendo contraste. No se puede poner ninguna regla absoluta respecto de la extensión de una unidad del discurso. La única guía es el sentido común. Normalmente, cuanto más extensa sea la unidad del discurso, tanto mejor. La agrupación es importante, puesto que le da al orador tiempo para recuperar su aliento mientras lee, le da tiempo también para formular cuál será su próximo grupo de pensamientos, da tiempo para que el significado sea asimilado por la mente del oyente, y ayuda a mantener la secuencia rítmica del texto.

Al decidir cuál será la extensión que tendrá el grupo de pensamientos, es prudente tener en cuenta la complejidad del material. Cuanto más complejo sea el material, tanto más corto deberá ser el grupo de pensamientos. El lector debe tener en cuenta el tamaño y las características del auditorio. Por lo regular los grupos de pensamientos más cortos son más eficaces cuando se habla o lee ante un gran auditorio. El tercer factor que se debe tener en cuenta es el propósito que tiene el lector. Si quiere que el oyente tenga los detalles más minuciosos del material, entonces deberá usar una agrupación más corta de pensamientos.

Antes que el lector pueda hacer que el oyente capte el significado de un pasaje, deberá haberlo entendido él mismo primero. ¿Cómo se puede descubrir el significado de un pasaje a fin de leerlo con mayor eficacia? Las sugerencias siguientes podrían resultar provechosas: (1) lea el pasaje seleccionado por completo, a fin de descubrir su idea general; (2) ponga especial atención a la frase temática; (3) esté alerta para descubrir las palabras y frases que se repiten; (4) esté alerta para hallar resúmenes de pensamiento dentro del pasaje; (5) esté alerta para hallar contrastes y comparaciones; (6) observe las figuras retóricas y compruebe su significado, a fin de determinar por qué fueron usadas; (7) construya una versión parafraseada del pasaje.

El que lee en voz alta con eficacia debe comprender la relación que hay entre metro y ritmo. Llamamos metro a cualquier forma específica de ritmo poético. El ritmo es básicamente el fluir de algo. Todo lenguaje hablado tiene el ritmo como una de sus características naturales. Un factor que es especialmente importante para mantener el buen ritmo, tanto en la lectura como en la conversación, es el reconocimiento de aquello que los científicos de la conversación llaman formas fuertes y débiles. Formas fuertes son las sílabas con acento, ya

sea prosódico u ortográfico. El que lee en voz alta puede buscar en el pasaje cada una de las sílabas que aparecen en una posición acentuada para identificarlas y marcarlas. Entonces podrá deslizarse sobre las sílabas que se hallen en una posición no acentuada, tan ligeramente como le sea posible. Las sílabas no acentuadas se consideran formas débiles.

El uso eficaz de los modelos de entonación mejorará la lectura en voz alta. Se llama entonación a las subidas y bajadas en el tono de la voz. Al lector le debe preocupar especialmente la sección final de cada oración gramatical. Una inflexión descendente al final de la oración indica un pensamiento terminado, un mandato, una decisión a la que se ha llegado, una pregunta que emplea una palabra interrogativa. Una inflexión ascendente indica la presencia de un pensamiento inconcluso, una simple sorpresa, duda o incertidumbre, o finalmente, una pregunta hecha sin palabra interrogativa. La entonación sin inflexiones indica un pensamiento en suspenso, asombro, extrañeza o una profunda emoción controlada. Una entonación circunfleja, primero ascendente y luego descendente, caracteriza en un grupo mayor de palabras el sarcasmo, la burla o la complicación de sorpresa y duda.

El problema final que queremos tener en cuenta es el de descubrir formas de hacer énfasis en aquello que lo necesite dentro del pasaje. El método más popular es el de la inflexión de la voz. Otro medio de poner énfasis es el uso de las pausas. La pausa anticipatoria tiene lugar antes de aquello hacia lo cual el lector desea llamar la atención, y la pausa deliberada se presenta después de aquello en que se quiere hacer hincapié. Se puede dar énfasis al cambiar la velocidad del habla, o el volumen de la voz. La alteración de los modelos de entonación ayuda a dar énfasis. El uso de la fuerza, al golpear una palabra con la voz, le da énfasis. Hay dos métodos adicionales de dar énfasis, que son la prolongación de las vocales y la intensificación del ritmo.

La presentación de sermones en general

Muchos han abogado a favor del concepto de que el discurso debe tener la cualidad de ser conversacional. En la oratoria secular, James Winans, de la Universidad Cornell, fue quien abogó a favor del estilo conversacional. En el aspecto del discurso desde el púlpito, fue promovido por Phillips Brooks. Se puede comparar este estilo de oratoria pública a la conversación de un caballero con un amigo suyo. Lo único que hace es aumentar el volumen de su voz cuando está delante de un auditorio.

La presentación de un sermón es una obra espiritual, para la que hay necesidad de tener la ayuda constante del Espíritu de Dios. Esto tendrá

la tendencia a dar seriedad, y una nota de autoridad. Una presentación pobre puede ser el resultado de una preparación pobre, de la presión del tiempo, del uso imprudente del humorismo, o de la falta de fuego espiritual. La preparación espiritual es un factor vital para que la presentación del sermón sea persuasiva.

La predicación emocional, en el buen sentido de la palabra, es algo por lo que se debería abogar. Hay dos maneras de apelar al público: la lógica y la emocional. La lógica se interesa principalmente por la información, mientras que la emoción está estrechamente encadenada a la acción. No es necesario que haya conflicto entre la honradez intelectual y el fervor emocional. El entusiasmo por el mensaje es un requisito previo para una predicación vital.

El instrumento principal del predicador en su oficio es su voz, y sin embargo, el desarrollo del instrumento en sí mismo, y de la habilidad en su uso, son cosas vergonzosamente descuidadas en la preparación que imparten los seminarios. Hay tres condiciones necesarias para tener y mantener una buena voz: unas características físicas correctas, una buena actitud mental y un ajuste espiritual adecuado.

Phelps dijo: "El don cimero del que habla en público se resume en una frase de tres palabras: *Seriedad de intención.*"⁷ La insistencia en esto nos lleva de vuelta al punto de partida, tal como se presenta en 2 Corintios 5:1-21. Tenemos un mensaje. Tenemos la motivación adecuada. Tenemos las medidas bíblicas de nuestro ministerio. Somos mensajeros de Dios. Por tanto, somos embajadores en nombre de Cristo; y nuestro mensaje de embajadores, que debemos hacer llegar a los hombres procedentes de Dios, debe ser: "Reconciliaos con Dios" (2 Corintios 5:20).

La predicación bíblica en el mundo actual exige que el embajador de Jesucristo esté dispuesto a pagar el precio que exija su tarea, sea éste cual fuere. Es necesario entregar el mensaje del Rey.

Encontramos una parábola de esta verdad en la experiencia de Walter Vivian, funcionario de la Columbia Broadcasting Company. Sucedió en una mañana de enero del año 1930. Se iba a difundir por radio el discurso del rey Jorge en la Conferencia Naval de Londres. Vivian descubrió que se había cortado una conexión entre los alambres. La reparación habría tomado treinta minutos, pero no se disponía de ese tiempo. Para resolver la crisis, tomó un extremo del alambre roto en cada mano, con lo que restauró el flujo de corriente eléctrica. Al hacerlo, su cuerpo recibió una fuerte sacudida, y sus manos quedaron seriamente quemadas por la descarga eléctrica de 250 voltios.⁸ Al precio que fuera, era necesario que se difundiera el mensaje del rey.

Sigue laborando sin desmayar; mantente alerta y ora; sé sabio para ganar al alma que anda errante. Ve a los caminos del mundo y obliga a los vagabundos a entrar. Sigue laborando, y regocíjate en tu dura labor, porque después de la labor viene el descanso, y después del exilio el hogar; pronto oirás la voz del Novio, el grito de media noche: "He aquí que ya vengo" (Horatius Bonar).