

RECURSOS PARA HABLAR EN PÚBLICO

Silvia E. Gacía García

INDICE

Introducción	3
MODULO 1: LA MECÁNICA DEL HABLA	5
1. Mecánica del habla.....	6
2. Posturas físicas " <i>de base</i> "	6
3. Ley de la soltura corporal.....	8
4. Ejercicios y prácticas de expresión	9
Ejercicios:.....	10
MODULO 2: SOLTURA DE LOS ADEMANES Y PERSUASIÓN	11
1. Cultura de la mirada el hablar en público	12
2. Cultura de la mirada en la relación persona-persona	13
3. Recursos corporales afectivos	14
4. Voz: volumen, resonancia y colocación.....	14
MÓDULO 3: ORGANIZACIÓN DE LAS IDEAS	16
1. Idea clara y comprensión clara.....	17
2. Estructuras lógicas en la buena preparación.....	18
3. Grupos intelectuales y afectivos.....	19
4. Animación de grupos intelectuales	20
EJERCICIOS Y PRACTICAS	22
Prácticas de Expresión Gestual y Corporal	23

Introducción

Hablar bien y con persuasión. Es la consigna para los hombres y mujeres de nuestro tiempo. Con mayor razón, los llamados a ejercer el liderazgo que conlleva el ejercicio de las profesiones, la concreción de negociaciones efectivas, la dirección de las empresas y el ejercicio de tantas misiones, públicas y privadas, como toca cumplir a la mujer y al hombre en el cumplimiento de responsabilidades de todo orden. Entre ellas y, por cierto, de las más importantes, la de formar óptimos equipos de trabajo, perfeccionar la tarea de los colaboradores y representar al propio Departamento y a la empresa en presentaciones en público y en múltiples situaciones posibles de comunicación.

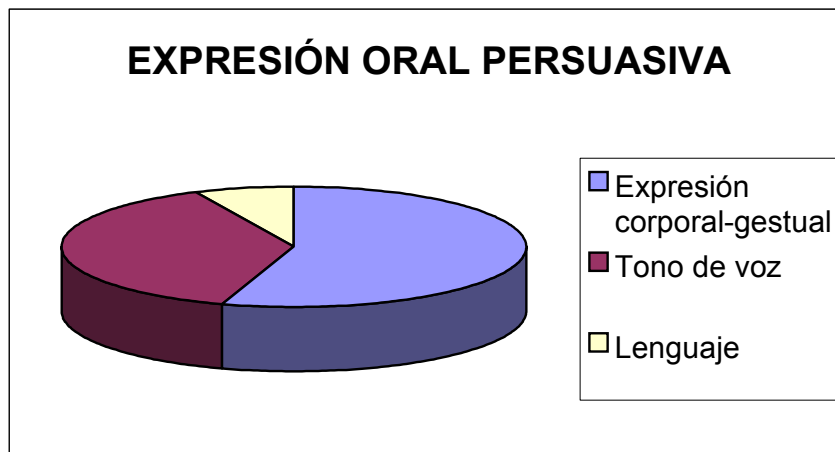
La escuela ha conseguido el objetivo de que la comunicación tenga en el plano intelectual un desarrollo verdaderamente formidable. Por esto los seres humanos con una preparación media - *que la escuela se ha encargado de suministrar*-, estamos prestos y deseosos de recibir las informaciones y comunicaciones de todo orden que nos proveen los más sofisticados y eficaces sistemas a nuestro alcance. Con todo ello, de una u otra forma, en mayor o en menor medida, obtenemos determinados progresos y resultados que hemos venido considerando satisfactorios para alcanzar diversas metas y objetivos de progreso.

Pero el mundo de los últimos años ha crecido en complicación y se ha multiplicado respecto de la necesidad de trabajar en armonía y en paz y sobre todo de ganar el progreso, como fruto de una labor que requiere de la contribución, de la buena voluntad, del entendimiento y de la cooperación. Lo que es lo mismo que decir: de un mundo, que demanda el favor de la **inteligencia** y de la **voluntad** de todos.

El ser humano, como todos conocemos, está compuesto de intelecto y de sentimiento. El primero, apto para mover a la reflexión, el segundo, decisivo para mover a la acción. Quiere esto decir que, para ganar la cooperación humana, para conseguir que las personas hagan lo que tienen que hacer para su propio bien y el de los demás, es absolutamente importante ganar su **inteligencia** y su **voluntad** con el

favor de una **gestión, eminentemente, persuasiva**. Pues bien, para conseguirlo, la herramienta más efectiva, es la **EXPRESIÓN ORAL-EMOCIONAL**.

Dicen los resultados de la investigación llevada a cabo por el A.M.A. (American Management Association): **"el 55% en materia de persuasión, depende de las habilidades de expresión oral de quien tiene a su cargo transmitir el mensaje"**. Por esta razón, en los últimos años, los estudios más requeridos por y para los hombres y mujeres de empresa, han sido los de **ORATORIA**.



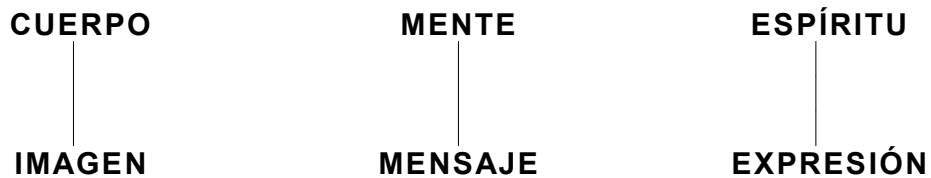
Y **"*TODOS PUEDEN HABLAR BIEN, en público, en los negocios, en la conversación privada*"** como reza el título y subtítulos de una de nuestras obras sobre la materia, deja claro entendimiento que **TODOS**, podemos hacerlo; **"de la mano de una guía propicia"**. Pues bien, este curso, de **"IMAGEN Y EXPRESIÓN ORAL DE PRESENTACIONES"**, tiene por objeto ser, precisamente, eso: una **guía propicia..** Válida, tanto para los "veteranos", como para todos los que quieran abrirse camino hacia el éxito de sus aspiraciones con el óptimo empleo de una **expresión oral-corporal-emocional bien dirigida**.

MODULO 1: LA MECÁNICA DEL HABLA

1. Mecánica del habla

En toda expresión oral-corporal-emocional podemos advertir la presencia de tres componentes esenciales a saber: **CUERPO**, **MENTE** y **ESPÍRITU**.

Al **CUERPO** le corresponde la responsabilidad de la **IMAGEN**. A la **MENTE**, el **MENSAJE** y al **ESPÍRITU**, la **EXPRESIÓN**.



El habla se concreta mediante la programación, que el espíritu lleva a cabo, sobre los circuitos nerviosos que se verán comprometidos en la expresión oral-corporal del mensaje emocionalmente concretado. A su vez, para que todo pueda llevarse a efecto, tal y como lo advertimos en los demás *--hecha la programación--*, un rayo de energía parte del cerebro plasmarla en imagen y sonido al recorrer, de manera preciosa y precisa, los circuitos nerviosos previamente seleccionados.

2. Posturas físicas "de base"

Todo el programa del espíritu llevado a cabo sobre el sistema nervioso puede fracasar y fracasa, de ordinario, por el trastorno y las disfunciones que promueven las posturas corporales cansinas y abandonadas de quienes se proponen emitir el mensaje o concretar su comunicación en estas condiciones.

Sin el equilibrio corporal en el punto de partida, el espíritu nada puede hacer con su acostumbrada perfección y la expresión oral-corporal, sale como sale. De allí que hoy nos sea característica la atonía

de los músculos faciales que tornan a desentenderse del proceso expresivo general de la persona.

Como hemos dicho, en la base de toda buena postura corporal está el EQUILIBRIO con su poder compensador, si así podríamos expresarlo, de la fuerza de gravedad del planeta ejerciendo su acción; tan característica de su superficie.

Estas posturas "de base", son: de pie, sentados (*intelectual y social*) y caminando.

Postura de pie: le es indispensable que los pies estén paralelos. Desde esta posición tiramos de la columna vertebral intentando poner las orejas en línea con los hombros y girando la cadera, ligeramente, hacia adelante de suerte que las rodillas tornen relajadas y, por lo tanto, las piernas queden un tanto flexionadas, descargándose el peso del cuerpo sobre los arcos de los pies. La barbilla tenderá a estar paralela con el suelo.

La comprobación de la buena postura de pie se puede llevar a cabo, imaginando que una línea vertical pasa por el lóbulo de la oreja, por los hombros (*que caerán naturales a su sitio*), por la cadera y el tobillo.

Postura caminando: a partir de la postura correcta de pie se puede iniciar el desplazamiento, balanceando las piernas desde las caderas, dirigiendo las puntas de los pies rectas al frente, dejando los brazos sueltos y distendidos que se moverán impulsados por el efecto del andar, llevando las caderas y los hombros quietos.

Postura sentados "*intelectual*": se concreta sobre la mitad delantera de una silla o taburete con asiento horizontal, de forma que las piernas descarguen su propio peso sobre los pies y el torso lo haga a través de los huesos de la pelvis, para lo cual será menester llevar el vientre un tanto hacia adelante. La columna vertebral, por efecto de la postura, habrá quedado tendente a una vertical y distendida, sin provocar tensión en la región lumbar. Los brazos descargarán su propio peso sobre la mesa (*pues esta postura, solo tiene sentido sentados a ella*).

Postura sentados "social": es exactamente igual a la anterior, con la diferencia de que el torso descarga su peso al fondo del asiento y la espalda se sitúa "tangente" respecto del respaldo.

3. Ley de la soltura corporal

La soltura natural de los ademanes se favorece con el habito de las posturas "de base", dado que a partir de ellas, los brazos gravitan con un peso mínimo al estar en posición de "caída libre".

La expresión oral-corporal de los seres humanos, en lo que respecta a la soltura y gracia de los ademanes, responde a los dictados de la que hemos venido a nombrar como **"Ley de la soltura"**: Esta ley, tiene 2 postulados, a saber:

1º El cuerpo mueve los brazos.

2º El rostro mueve las manos.

En su aplicación podemos colaborar, por lo tanto, intentando mover el cuerpo y poniendo en marcha la expresión facial de la mano de un mensaje emocionalmente expresado.

De todas formas, hay momentos en que, de forma natural y espontánea, las manos tornan a situarse próximas, más o menos a la altura de la cintura para contribuir a dar más agilidad a la expresión. A esta característica **"previsión no verbal"**, le damos el nombre de técnicas de una y dos manos *"a mano"*

En otros momentos, las manos se limitan a quedarse quietas, sin rematar con su participación determinadas partes del mensaje de que se trate. En estos casos, quedan en determinadas posturas de relajación dinámica, desde donde intervendrán en el momento propicio.

A estas posturas especiales, que armonizan con una buena imagen corporal, les llamamos: pausas no verbales y son las siguiente:

I. Posturas "de base"

2. Brazos estirados delante el cuerpo, dedos entrelazados.
3. Brazos estirados delante del cuerpo, manos superpuestas
4. Brazos cruzados delante del cuerpo.

Bueno es señalar aquí, que no somos partidarios del hábito de llevar las manos a los bolsillos, por la pérdida de destreza en el empleo de los ademanes que conlleva. Respecto de la mejor imagen personal, resulta oportuno destacar que cuando la presencia destaque de forma que los demás la adviertan claramente, convendrá tener siempre las manos visibles, sin llevarlas atrás.

4. Ejercicios y prácticas de expresión

Hay en la comunicación personal y directa una buena cantidad de factores que concurren a precisarla, como los más variados gestos y los ademanes, pero no pueden, en todos los casos, reemplazar a las palabras. De allí que cobra singular importancia, su pronunciación, tanto distinta como correcta.

Los ejercicios que a continuación proponemos, contribuirán a lograr una perfecta locución, permitiendo, a su vez, corregir los desfavores que acompañan a un hablar inexpresivo y entre dientes característico de la pereza y el desánimo.

Ejercicios:

1. Leer una página de un libro, como si fuera en voz alta, pero sin emitir sonido, forzando los labios, la lengua, las mejillas, la expresión general de rostro y cuerpo y abriendo bien la boca. Llevar a cabo esta práctica con textos afectivos que promuevan una variada y muy rica exigencia expresiva. Tiempo de la práctica: 3 minutos por día.
2. Leer una página de un libro, con las mismas exigencias y cuidados descritos en el ejercicio anterior, pero en voz alta y con los dientes apretados. Tiempo de la práctica: 3 minutos por día.
3. Leer una página de un libro o un texto afectivo, pronunciando las palabras con absoluta claridad, promoviendo una conveniente expresión facial y corporal e imprimiendo a la comunicación un ritmo y un énfasis teatral. Tiempo de la práctica: 5 minutos por día.

MODULO 2: SOLTURA DE LOS ADEMANES Y PERSUASIÓN

1. Cultura de la mirada el hablar en público

Cuando se habla en público, es frecuente que oradores y ponentes cometan el aparente error de dirigir la mirada a una o dos personas de la totalidad del auditorio, volviendo indistintamente a ellas, como si el mensaje les fuera proporcionado “en exclusiva”. Todo esto, con el consecuente desencanto de los demás y con el consabido agobio para quienes se ven tan insistentemente mirados.

A este respecto tenemos que decir que, en realidad, el que habla no es plenamente consciente de la situación que crea y no puede evitar "volver" una y otra vez sobre las personas que monopolizan la dirección de su mirada. El fenómeno se produce porque oradores y ponentes no suelen saber mirar al hablar en público, actuando como de ordinario lo hacen o sea mirando a las personas a los ojos. Si aquella persona a la que se le dirige la mirada, tiene en esos momentos una dotación de energía mental superior al orador o ponente, éste queda sujeto del atractivo de aquel extraño poder; que le seguirá obligando a "volver" una y otra vez, hasta que lo advierta todo el mundo menos él.

La solución a este tan clásico fenómeno, descansa en no mirar a los ojos a nadie, mirar exclusivamente en dirección a los entrecejos.

Queriendo aumentar la afectividad y, con ella, la capacidad de persuasión del orador o ponente, cabría actuar como sigue:

1. Mirar a los entrecejos de las personas que se puedan percibir con claridad.
2. Inundar de afecto la forma de mirar.
3. No parpadear mientras se comunican extremos "clave" del mensaje (aquella frase o sentencia especialmente recogidas).
4. Abrigar la mirada con el aporte de recursos corporales afectivos.

5. Al llevar la cabeza de un lado a otro, hacerlo multiplicando las imágenes faciales y corporales en armonía con los contenidos del mensaje o discurso.

2. Cultura de la mirada en la relación persona-persona

En la persuasión por la mirada durante la comunicación interpersonal, intervienen tres soportes o recursos técnicos que conviene tener siempre presente en toda situación especialmente trascendente. Estos soportes o recursos técnicos, son los siguientes:

- a) **la esgrima de la mirada.**
- b) **la fijeza.**

Consideremos a cada uno de estos especialísimos resortes, por separado:

a) la esgrima de la mirada: consiste en una suerte de "yo te miro, tú me miras". La mirada se dirige, ésta vez sí, claramente a los ojos y, desde allí, discurre sin especial detención por distintas partes del rostro del interlocutor o interlocutora, algún pequeño detalle de su arreglo personal, la observación de sus ademanes o gestos y así alternativa y más o menos activamente tanto al hablar como al escuchar.

b) la fijeza: conlleva detener la mirada en el entrecejo del "otro" para expresarle, sin parpadear, un pensamiento o una porción pequeña del mensaje, recogida en una frase o en una muy especial y significativa expresión. De allí, proseguir naturalmente, como si nada hubiera pasado. De suerte que la fijeza momentánea de los ojos, no llegue a ser advertida como una especial táctica de persuasión.

Complemento indispensable de todas estas técnicas serán los recursos corporales afectivos, que vendrán a reforzar el inestimable

poder de sugestión que subliminalmente aporta esta socorridísima "técnica del bistec"

3. Recursos corporales afectivos

Los recursos corporales afectivos, configuran una serie de muestras de imagen y sonido que despiertan directamente el interés del espíritu, generando un inmediato atractivo y promoviendo un especial estado de atención.

Los más significativos son:

1. Cabeza ladeada sobre un costado.
2. Destacar el tórax.
3. Mostrar las palmas de las manos.
4. Alterar el orden del énfasis.
5. Llenar la voz en las notas bajas.

Respecto al **orden del énfasis** hay que decir que se corresponde de la siguiente manera:

- a) Palabra considerada como impulso eléctrico.
- b) Rostro.
- c) Cuerpo.
- d) Ademanos.

4. Voz: volumen, resonancia y colocación

La voz es otro componente fundamental de las habilidades expresivas de un orador y, en general, de toda persona. Normalmente, tienen buena voz la inmensa mayoría de los seres humanos. Los problemas que se presentan, desgraciadamente cada vez con mayor frecuencia, se deben a diversas influencias que llevan a hablar mal.

Quizás sea uno de los padecimientos más frecuentes el de la aspereza de la voz, que se genera en la mayoría de los casos por

respirar mal o insuficientemente a la hora de hablar. Con ello suelen manifestarse dos problemas.

Uno el de la **aspereza**, el otro el del **ahogo**. O sea, la falta de aire que sobreviene toda vez que la persona insiste en "estirar" las frases o en hablar, regularmente, apelando a la construcción de frases largas.

Se trata, entonces, de **hablar cogiendo previamente el aire por la boca**, sin pretender disimular de ninguna manera esta forma de hacerlo. Luego **hablar emocional y expresivamente** a fin de que el proceso natural, otorgue a la voz su peculiar dulzura.

El volumen, además de la masa de aire suficiente requiere para ser potenciado de una conveniente actividad del diafragma, como responsable directo de la emisión del aire al hablar.

Conviene tener presente que al actuar en público, el **volumen** de la voz esté reflejado en **un tono por encima del de conversación**. Dígase otro tanto al hablar durante las tradicionales reuniones de trabajo y de empresa y, por supuesto en clase y en todo tipo de encuentros cuyo objetivo primordial sea el de la formación de los asistentes.

La **resonancia** tiene que ver con la buena colocación de la voz y con la emisión de una parte del aire por la nariz mientras se habla natural y libremente. Para contribuir a colocar bien la voz para hablar, el ejercicio que hemos proporcionado de hablar como si fuera en voz alta, pero sin emitir sonido, está especialmente indicado. También lo es cantar con la boca cerrada, mientras la lengua reposa sobre su lecho en forma de cuchara, forzando la acción de la cámara de resonancia con la contribución del paladar duro, emitiendo el aire por la nariz provocando una fuerte vibración.

MÓDULO 3: ORGANIZACIÓN DE LAS IDEAS

1. Idea clara y comprensión clara.

Cuando alguien dice que no tiene "*facilidad de palabra*" para explicar su pensamiento, lo que de ordinario no tiene es una idea clara acerca de lo que pretende comunicar.

Se confunde con bastante facilidad IDEA CLARA con COMPRENSIÓN CLARA y de allí que suceda lo que sucede. La comprensión clara proviene de una síntesis que efectúa la mente toda vez que se hace cargo de una idea. La idea clara requiere de una especial organización que pasa por "echar fuera" lo que se pretende comunicar y de lo que se tiene la correspondiente comprensión clara, a fin de organizarlo como parte de un todo coherente y significativo que posibilite su efectiva comunicación.

Cuando el proceso de ordenamiento de las ideas ha quedado establecido, la idea o ideas tornan a estar claras en la mente y el espíritu provee el vocabulario espontáneo para su fluida transmisión.

El proceso de "echar fuera" se puede llevar a cabo hablando o escribiendo, pero hay que admitir que facilitará mucho las cosas si se lleva a cabo por escrito. Al hacerlo y volcar sobre el papel lo que se tiene dentro, nos encontraremos con una forma monstruosa y deslavazada con la que habrá trabajar para ir separando las ideas principales de las que se les subordinan hasta poder concretar un esquema que vendrá convenientemente jerarquizado. Con su aporte trazaremos finalmente nuestro plan de trabajo, teniendo a la vista el objetivo, nuestro ¿PARA QUÉ? determinará la mejor forma de plantearnos la redacción del primer original de nuestro trabajo o de nuestro discurso.

2. Estructuras lógicas en la buena preparación.

La forma lógica que mejor organice la comunicación en función del objetivo, nos irá dando el camino más efectivo a seguir. Estas formas lógicas en que se organiza la mente humana para establecer una comunicación por el lenguaje, conforman las siguientes estructuras, aplicables a la comunicación oral del pensamiento:

- I. **Estructuras de información.**
- II. **Estructuras de demostración.**
- III. **Estructuras de problema-solución.**

Consideremos estas estructuras por separado para analizar la forma en que se organizan:

I. Estructuras de información: se organizan a la sombra de la técnica de la *"pirámide invertida"*. De forma que lo más importante va al principio y desde allí se desciende hacia el vértice de la pirámide suministrando la información de manera decreciente en función de su importancia. Es esta la estructura clásica de la información periodística y de determinados informes de empresa

II. Estructuras de demostración: también llamadas de idea-explicación, se organizan de suerte que la idea se presenta al principio, procediendo a explicarla inmediatamente después. Esta estructura es la clásica que aplica el profesor en el aula. a la hora de explicar determinados temas. Es también la estructura de las presentaciones de empresa para la venta y divulgación de sus productos. Práctica que hoy está, precisamente, muy en boga.

III. Estructuras de problema-solución: es la estructura de los discursos, de las charlas *"improvisadas"* con intención de proponer una conclusión o solución al final o dejar un determinado mensaje o enseñanza en la mente de los escuchas. En su organización advertimos claramente 3 partes capitales a saber: el planteamiento del problema o de la cuestión, la discusión (ejemplos) y la conclusión.

Es de suyo que todas las estructuras vengan precedidas de una introducción cuyo propósito es el de centrar la atención de los escuchas en torno a lo que vendrá inmediatamente después, cuando estén dadas las condiciones receptivas para captar la primera cuestión esencial.

Concretar la preparación por escrito es tener la mente clara y dispuesta para transmitir las ideas atesoradas. Cabe ahora, disponerlo todo en un guión a los efectos de conseguir en su momento una comunicación coherente y medida con arreglo al tiempo previsto para la intervención del caso.

La prueba del tiempo se debe realizar con la lectura pausada y un tanto solemne del último original (*que habrá quedado convenientemente revisado y pulido*) y con ayuda de un cronómetro contador. De esta forma verificamos lo que convenga eliminar, ajustar o reducir para conseguir una exposición suficiente en el tiempo asignado o conveniente para concretarla con arreglo a la correspondiente programación.

3. Grupos intelectuales y afectivos

Considerados en su aplicación al arte de hablar bien en público, los grupos humanos pueden clasificarse en 2. De una parte los grupos "intelectuales". De otra, los "afectivos". Veamos a cada uno en particular.

Grupos "intelectuales": son aquellos compuestos por más de 2 y hasta 12 personas. Les caracteriza el hecho de que sus componentes están predispuestos a pensar (de allí la denominación de intelectuales). Por lo tanto, como grupo, sus componentes pretenden una exposición lógica, pruebas al canto, testimonios, datos y elementos de soporte para sacar sus propias conclusiones acerca de lo que se les dice.

Grupos "afectivos": son los compuestos por más de 16 participantes. En este caso, a diferencia de los anteriores, les caracteriza el hecho de que sus integrantes, están predispuestos a sentir (de allí la denominación de "afectivos"). Estos grupos son los clásicos grupos

receptores de un discurso y también de una presentación de productos, planes y objetivos de una empresa.

Dada su tendencia a "sentir", les son propicias la enorme variedad y posibilidades de uso de los llamados recursos afectivos. Destacando entre ellos, los medios visuales y audiovisuales, el volumen y las técnicas de difusión de la voz, las pausas, los ritmos en la exposición del mensaje, la decoración y ambientación del lugar y las mil y una posibilidades que se vienen empleando a diario para el éxito de los objetivos propuestos con este tipo de grupos.

Es oportuno advertir aquí, que cuando hablamos de grupos intelectuales, no nos estamos refiriendo a grupos integrados por personas que hayan recibido y aprovechado determinada instrucción o preparación. Puede tratarse de analfabetos o de premios Nóbel, en todos los casos, la conducta del grupo girará en torno a las características expresadas.

4. Animación de grupos intelectuales

En la animación de los grupos intelectuales, se dan cita una serie de técnicas y recursos que han demostrado su eficacia toda vez que se ha recurrido a ellas. El tema de la "Dirección de Reuniones de Trabajo y de Estudio" ha venido siendo enriquecido y extraordinariamente divulgado por una larga lista de estudiosos y de consultores.

Entre las técnicas más socorridas, están las que promueven la participación, apelando al empleo de preguntas. Entre éstas, destacan las directas, las indirectas o generales, las abiertas y las cerradas que se aplican para lograr objetivos muy concretos. Veamos las "normas de base" para su correcta aplicación.

Normas "de base":

- Formular las preguntas con claridad y sin que sugieran las respuestas;

- Diríjanse cuidando de alternar a los destinatarios, persiguiendo la participación de los más retraídos y ajenos;
- Evitar que sean contestadas siempre por una misma persona;
- Evitar que unos pocos las contesten a todas;
- Formulada una pregunta al grupo, dejar una buena pausa antes de recurrir a otra;
- Utilizarlas para impedir discusiones secundarias entre dos o más participantes.;
- A cada una que pueda ser contestada con "sí" o con "no", agregar: ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿Dónde?, ¿Qué?, ¿Quién? y ¿Por qué?;
- Cuidar de adecuarlas siempre a los conocimientos y experiencias del o de los destinatarios;
- Escoger las que inciten a pensar, sin llevar desaliento por su dificultad en ser rápidamente contestadas;
- Evitar las que sean obvias o demasiado sencillas;
- Al formularlas, evidenciar total confianza sobre las posibilidades de respuesta de quien haya de contestarlas;
- Hacerlas de modo que sean las consecuencias de un claro propósito de:
 - a) Conseguir información;
 - b) Destacar un aspecto de la cuestión;
 - c) Alentar la discusión.

Procediendo a preguntar , tener siempre en cuenta que no tienen que hacerse con ánimo de favorecer a nadie y que, por tratarse de un verdadero "arte", sólo se ganan óptimos resultados practicando.

EJERCICIOS Y PRACTICAS

Prácticas de Expresión Gestual y Corporal

1. "Sin sonido" (redondear la voz)
2. "Dientes apretados" (higiene de dicción)
3. "Lectura perfecta" (lectura espontánea)

FRUTO Y FLOR

Me preguntas, si es mejor
la esencia o el atributo,
si conquista mi fervor,
una flor, que será fruto
o el fruto, que ha sido flor.

Yo te pregunto también,
si quieres gloria o fortuna,
presente o futuro bien,
luz de sol o luz de luna,
un Gólgota o un Belén.

Mi voz te será sincera,
vale más leño, que hoguera,
belleza que utilidad,
más que la misma verdad,
vale, a veces, la quimera.

Dulces sueños espanta
quien al fruto canta honores
y ante la flor, no los canta,
que no da frutos, la planta,
sin sacrificio de flores.

Todo el fruto es deudor.
La flor le ofrenda el tributo
de su vida y su esplendor,
y él, hereda su dolor.

Cada fruto, guarda el luto
de una flor ...

FELIX MARTÍNEZ KLEISER
De la Real Academia Española

ESE DESCONOCIDO ES MI HERMANO

Esta es la historia de un hombre, a quien no conocí, aunque sé toda su vida.

Murió y está enterrado en una tumba de pulido mármol, cuyo esplendor le causaría sorpresa a él mismo. La gente viene de todas partes para inclinarse ante él la cabeza, con la mirada grave, y los corazones anegados de tristeza por este hombre a quien no conocieron.

Como vestía uniforme cuando murió, le llaman el Soldado Desconocido. Creo que fue un buen soldado, aunque su oficio no fue nunca pelear. No me lo dijo, pero estoy seguro de que era un hombre de paz.

Nació en un rancho de los Dakotas... ¿o no sería en la casilla de un minero de Pensilvania, en una vivienda del Bronx, en una casa de campo de Texas o en un apartamento de Park Avenue?. No sé qué decir, pero ahora estoy ante su tumba, sombrero en mano, rindiendo honores a este hombre a quien no conocí.

¿Sería un poeta, un tenedor de libros, un chofer de camión, un cirujano, un leñador, un recadero, un estudiante?. Cuando lo hirió el proyectil, ¿estaba contando un chiste, maldiciendo a su sargento o escribiendo a su familia?.

No sé. Porque cuando escogieron a este hombre entre todos los que murieron ignorados, lo encerraron en silencio en un ataúd, y sólo Dios sabe quien era.

Pero me consta que es acreedor a nuestro respeto y a nuestros honores. Porque, fuera quien fuera, estoy seguro de que creyó, como yo, en la igualdad de los hombres, en la promesa de los hombres, en el deber de los hombres a vivir justamente unos con otros, y consigo mismo.

Por eso estoy aquí, sombrero en mano, en actitud reverente ante el sepulcro de un extraño que es mi hermano, mi padre, mi hijo, mi paisano y mi amigo.

*John Hancock
Mutual Life Insurance Company
Boston, Massachusetts.*