



**VNiVERSiDAD
D SALAMANCA**

Curso Extraordinario

**Protocolo, Comunicación
E Imagen Corporativa**

**Cómo Hablar Siempre con
eficacia**

©Ángel Lafuente Zorrilla

PRESENTACIÓN DEL CURSO

JUSTIFICACIÓN DEL CURSO

En una sociedad abierta y democrática, existen **continuas oportunidades de tomar la palabra**. En este curso se aprende a dominarla, a exponer ideas y sentimientos, a comunicar del todo.

El alumnado se abre e inicia una nueva vida, más libre. Se parte del miedo a intervenir, y se llega a gozar plenamente al hablar, incluso ante una muchedumbre.

En cualquier situación de la vida, tanto personal como profesional, **quien sabe expresarse aventaja a los demás.**

El dominio de la palabra hablada confiere una gran **seguridad personal**; ayuda a **vencer la timidez** que resta tantas oportunidades en la vida; actúa como una **psicoterapia personal** que cura toda una serie de complejos y limitaciones; **mejora el carácter**; convierte al ser humano en más **vitalista**; produce una **viva sensación de libertad**.

"CÓMO HABLAR SIEMPRE CON EFICACIA" **abarca todo el proceso de la palabra, en privado, en público, en radio y en televisión.**

El curso no precisa de una preparación determinada, ni de titulaciones previas. **Todo el mundo puede obtener enorme provecho de él.**

FINALIDADES

1. Fortalecer la **personalidad** del participante, elevando su autoestima al máximo nivel, como base de la comunicación eficaz.
2. Pasar, del miedo, al **placer escénico**
3. Captar y mantener la **atención** de los oyentes.
4. Organizar metódicamente las **ideas**.
5. Confeccionar adecuadamente un **guión**.
6. Dominar las **modalidades** de improvisación de la palabra, de memorización y de lectura eficaz.
7. Dirigir y controlar los **coloquios**.
8. Intervenir adecuadamente **en público, en radio y en TV**.
9. Incrementar las posibilidades de **éxito**, de **influencia** y de **liderazgo social**.

PROGRAMA

1. Objetivos, situación y datos básicos
2. Las claves del método: Taller, Maestros y Reglas de oro
3. La comunicación humana
4. Del miedo, al placer escénico. Máxima autoestima
5. Preparación del discurso
6. Ejecución del discurso
7. Coloquio, diálogo y reuniones
8. Los diferentes escenarios: Director, Radio y Televisión
9. Complementos interesantes:
 - a. Comunicación no verbal
 - b. Posición Rey Midas
 - c. Preguntas de Quintiliano
 - d. Metodología para los días clave
10. Ejercicios.

DESTINATARIOS

Todos, porque la palabra hablada constituye el sencillo y prodigioso medio que permite al ser humano **romper su soledad esencial**, establecer el mejor puente de comunicación con los otros, y **dejar huella** más profunda de su paso por el mundo.

Profesionales liberales, políticos, empresarios, directivos, docentes, líderes sociales, técnicos, obreros manuales y, en general, toda mujer y hombre modernos, no pueden permitirse el lujo de la incapacidad en el uso de una herramienta absolutamente imprescindible en el diario vivir.

METODOLOGÍA

“CÓMO HABLAR SIEMPRE CON EFICACIA” transmite el resultado de un **duro y arriesgado aprendizaje autodidáctico** desarrollado, a lo largo de más de **cuatro décadas**, por el Profesor Lafuente Zorrilla. En el curso se transfiere sólo aquello que previamente ha sido **experimentado con éxito**.

El método impele al aprovechamiento de **la vida diaria como el mejor taller de la palabra hablada**, a partir de la sólida teoría que se enseña.

El ejercicio colectivo denominado "Discurso terapéutico" **rompe el inmovilismo gestual; anima al atrevimiento** sobre el sentido de ridículo; **libera física y psicológicamente** al participante.

CAPÍTULO 1º

OBJETIVO, SITUACIÓN Y DATOS BÁSICOS

OBJETIVO

- Formar al individuo como mejor **emisor, receptor y pensador**.
- Alocución manifiesta el Pensamiento.
- Palabra encarna el Concepto.
- Frase encarna la Idea.
- **Hablar con eficacia = Comunicar.**
- **Comunicar = Transferir.**

HÁBITO

- Cuidar la palabra **siempre**.
- Así el método sirve **para toda comunicación**.
- Se trata de **adquirir un hábito, y automatizar el método**.

TRASCENDENCIA SOCIAL DEL MÉTODO

- Dominar la palabra conduce al **libre pensamiento**, tan incómodo para los poderes.
- El **sistema educativo birla** a los ciudadanos las **técnicas de comunicación oral**.
- Pero el ciudadano idóneo para la **democracia** es el librepensador: Fuente de sus propios criterios, y gestor de su palabra.
- Quien carece de dominio de la palabra, **no es libre**.
- No es “**un**” curso, sino “**el**” curso previo a cualquier otro:
- Es “**la otra gran carrera**”.

FUNDAMENTOS DE ORATORIA

- El **ser humano** está destinado, por naturaleza, **a la comunicación**.
- Las reglas de la comunicación emanan del **sentido común: el gran maestro**.
- Por la comunicación entregamos y recibimos los mejores bienes.

ESQUEMA IMAGINATIVO DEL CURSO

- **Amplia y consistentes base:** La máxima autoestima.
- **Enorme tronco de árbol:** Las Reglas de oro.
- **Ramas, hojas, flores y frutos:** Toda la parte técnica.

EFICACIA Y LÍMITES DE LA PALABRA

- La palabra es **la mejor herramienta** para **romper la soledad** del ser humano.
- Pero **sufre limitaciones**.
- Siempre genera su **fruto**.
- Está en la **base de la competitividad**.
- **“Quien domina la palabra, aventaja a los demás”**.

SINGULARIDAD DEL ORADOR

- **Lo que tú** puedes decir, y **como tú** lo puedes decir, **nadie lo puede decir**.
- **Sólo tú** has preparado **ese discurso, para ese momento**.

CONFIANZA EN LA AUNDANCIA

METÁFORAS DE LA MENTE

La mente:

- **Surtidor** potente de ideas.
- **Ovillo** inmenso.

Nos sobran ideas. No nos faltan.

Nos sobran palabras. No nos faltan

LOS MARCOS

- **Marco de suficiencia:**
Hablar de **“lo que conozco”** y
“hasta dónde conozco”.
- **Marco de pertinencia:** Transmitir **sólo lo pertinente**.
Hablar para **comunicar**. Por servicio a la audiencia.
Nunca para **exhibir**.

LAS CLAVES DEL MÉTODO

Taller, Maestros y Reglas de Oro

EL TALLER Y LOS MAESTROS DE LA PALABRA HABLADA

El gran **taller** de la palabra hablada se sitúa en **la vida diaria**.
Los **dos grandes maestros** son **uno mismo**, y **todos los demás**.

Se trata de **comprobar constante y automáticamente el cumplimiento propio y ajeno de las Reglas de oro**.

1.- En la autoescucha:

Si cumplo, lo celebro.

Si incumplo, **tomo nota**. La palabra hablada nunca será perfecta. La perfección es la muerte, y muy aburrida.

2.- En la heteroescucha:

Si cumplen, recibo un **gran ejemplo**.

Si incumplen, veo, como en un **espejo**, mis posibles errores futuros

Siempre se aprende: En positivo o en negativo.

Se trata de un **ejercicio placentero** que, además, **favorece la atención**, y **evita el tedio** cuando lo que escuchamos no resulta de nuestro interés.

REGLAS DE ORO DE LA PALABRA HABLADA

1ª. **Nunca** la palabra **antes** que el pensamiento.

2ª. **No interrumpir** la frase o idea.

3ª. **Frase breve**.

4ª. **Mirada** interpelante.

5ª. **Gesto** libre.

6ª. **Silencios**.

7ª. **Velocidad** posible y adecuada

EL SILENCIO, CLAVE DEL DOMINIO DE LA PALABRA

- El silencio es el **recurso polivalente** para resolver todos los problemas retóricos.
- “Si no puedes mejorar el silencio, cállate”.
- “**Quien domina el silencio, domina la palabra**”.

REDUCIR VELOCIDAD

Sin reducir la velocidad habitual, no se puede aplicar la novedad del método.

❖ “**Imitación de la máquina de vapor**”

REGLAMENTO

Imprescindible “marcar reglamento”...

A la palabra **propia**.

A la palabra **ajena**.

MOVIMIENTO PENDULAR PARA CORREGIR

Actuar en forma diametralmente opuesta a la acostumbrada.

LA PRUEBA DE LA APLICACIÓN DEL MÉTODO

El método exige un **cambio de costumbres**.

Todo cambio conlleva incomodidad y torpeza transitorias.

La incomodidad y la torpeza al hablar, tras el Curso, **prueban que el método se aplica**.

❖ “**Para corregir, soportar**”

Nota: **No aplazar** la inmersión inmediata en el “gran taller de la palabra hablada”.

JUICIOS CONTRA PREJUICIOS

1. El comunicador **“no nace; se hace”**.
2. El **miedo escénico** es perfectamente **superable**.
La meta es el **placer escénico**.
3. Las reglas de la comunicación son sencillas.
4. Dominamos un **vocabulario abundante**, aunque escasamente utilizado.
Sustitución de verbos repetitivos: Ser. Estar. Haber. Hacer. Tener.
5. **No hay que ser actor**.
6. **No hay que imitar** a nadie; pero sí beber de todos los vientos.
7. **Los gestos encierran múltiples significados**.

EL PROBLEMA Y LA META

- **Tal hablamos, cual somos.**
- La palabra insegura revela una **personalidad endeble**.
- El miedo escénico proviene de una educación parcialmente castradora.
- El miedo escénico es **antinatural**, aunque **universal**.
- La **mitificación de la Oratoria** conduce a la aceptación de normas infundadas.
- El miedo escénico se supera mediante la **consolidación de la personalidad**.
- La meta no se sitúa en la eliminación del miedo.
- **La meta** consiste en alcanzar **el placer escénico**, que es el **placer de la libertad**.

LOS TRES AMORES O INTERESES BÁSICOS

- ❖ Por uno mismo.
- ❖ Por el destinatario del mensaje.
- ❖ Por el mensaje.

Si uno sólo de ellos falla, no se produce comunicación, o aminora su eficacia.

EL TRIÁNGULO DEL PODER EN ORATORIA

- ❖ ¿De qué se trata en este Curso?

De comunicar

- ❖ ¿Quién tiene la culpa de la tremenda ignorancia del pueblo?

El sistema

- ❖ ¿Cuál es el procedimiento de aprendizaje?

“Yo me lo curro, yo lo consigo.

Yo no me lo curro, yo no lo consigo”.

CAPÍTULO 3º
LA COMUNICACIÓN HUMANA

ATENCIONES

- **Intelectual**
- **Visual**
- **Auditiva**

LA MECÁNICA DE LA PALABRA

- ❖ **Pronunciación**
- ❖ **Vocalización**
- ❖ **Volumen**

EL VALOR DE LAS PALABRAS EN LA FRASE

- ❖ **Acción: Verbo.**
- ❖ **Entidades: Sustantivos.**
- ❖ **Cualidades de las acciones: Adverbios.**
- ❖ **Cualidades de las entidades: Adjetivos.**
- ❖ **Artículos.**
- ❖ **Preposiciones y conjunciones.**

CAPÍTULO 4º

DEL MIEDO AL PLACER SCÉNICO

Máxima autoestima

PROCESO DE LA AUTOESTIMA

A. Conocerse.

B. Aceptarse.

C. Amarse.

SIETE ÁREAS DE ACEPTACIÓN PERSONAL

- ❖ **Aspecto físico.**
- ❖ **Voz.**
- ❖ **Temperamento y carácter.**
- ❖ **Historia.**
- ❖ **Economía**
- ❖ **Poder.**
- ❖ **Ignorancia.**

PROCESO DE ACEPTACIÓN PERSONAL

REFLEXIÓN

- ❖ Te ha tocado ser tú.
- ❖ La vida te ha confiado a ti.
- ❖ La primera solidaridad, contigo.

EXPERIMENTACIÓN

- ❖ “Toda oportunidad”.
- ❖ Espejo.
- ❖ Magnetófono.

CÍRCULO VIRTUOSO DE LA AUTOESTIMA

“A más **abundante utilización** de la palabra hablada,
con aplicación del **método**,
mayor **seguridad** personal.

A **mayor seguridad** personal,
mejor utilización de la palabra hablada”.

PERSPECTIVA TEATRAL DE LAS RELACIONES

{ **Igualdad esencial de todos los seres humanos:**

6.500.000.000 de individuos poblamos la tierra.

{ **Diferentes papeles a interpretar.**

**“Nadie MÁS que yo.
Nadie MENOS que yo”.**

CAPÍTULO 5º

PREPARACION DEL DISCURSO

EL DISCURSO COMO SUMA DE FRASES

Quien sabe construir **una sola frase** es un buen comunicador.

Todo discurso es un consiste en un **proceso repetitivo**.

Columnas de la frase: **Entidad actora** + **Acción** + **Entidad receptora**.

PARTES DEL DISCURSO

*"El arte de expresar consiste en **decir tres veces** la misma cosa: Se la enuncia; se la desarrolla; y, finalmente, se la resume en un solo rasgo". (Jean Guiton).*

1º. *Anunciar lo que voy a decir.*

2º. *Decirlo.*

3º. *Recordar lo que he dicho".*

1.- Introducción

- Ex abrupto.
- Por insinuación.
- Directa.
- Pomposa.

2.- Desarrollo

3.- Conclusión

MÉTODO PARA ELABORAR EL GUIÓN

- 1.- Establecer un **objetivo**: Estación de destino.
- 2.- Desencadenar una **tormenta de ideas**. 5 minutos.
- 3.- Seleccionar y ordenar **3 ideas**: Guión “borrador”.
- 4.- Recopilar y **estudiar materiales**: Proporción 1/15: Guión “definitivo”.
- 5.- **Introducción**.
- 6.- **Conclusión**.
- 7.- **Título** dinámico.

Cuatro formas para dinamizar los títulos:

- 1ª Una frase, bien elaborada.
- 2ª Encerrar esa frase entre interrogaciones o admiraciones.
- 3ª Desmembrar la frase en dos.
- 4ª Si se ha desmembrado la frase en dos,
 - encerrar una o las dos entre interrogaciones o admiraciones
 - cambiar el orden de las dos

EJECUCIÓN DEL DISCURSO

MODALIDADES DE EJECUCIÓN

A.- REDACCIÓN Y LECTURA

REDACCIÓN:

Trabajo artesanal sobre la palabra.

Marcar: Cambios de tono, ritmos, énfasis.

LECTURA:

“Gallinácea”.

Ensayo reiterado: Espejo. Gesticulación. Mirada.

Grabación con la propia voz. Audición reiterada.

B.- EXPOSICIÓN A PARTIR DE GUIÓN

Soporte reconocible y trabajado.

Imágenes. Colores. Señales.

C.- SISTEMA COMBINADO: A + B

Recurso para oradores noveles.

A veces necesario.

Siempre eficaz y útil.

ORDEN

MACRO ORDEN:

Orden **de los bloques** establecidos en el guión.

A vigilar por el emisor.

MICRO ORDEN:

Orden **de las frases**.

Lo produce el cerebro automáticamente.

EL PÚBLICO

"El inexperto piensa que el auditorio es un monstruo, con miles de ojos, dientes afilados y una perpetua mirada de sorna. Teme que se burle de él. Teme ser el centro de una inamistosa atención.- Pero la verdad es que el público no es así". (Mark Hanna).

Normalmente **el público es paciente y gentil**: Espera que el orador y el discurso le resulten gratos, porque ha acudido libremente a escuchar.

Pero **el público rechaza las autodisculpas** en torno a la capacidad del orador, o las justificaciones por su escasa preparación.

El comunicador debe dirigirse al oyente hipotéticamente menos capacitado, y al más alejado de la tribuna.

COLOQUIO, DIÁLOGO Y REUNIONES

NORMAS PARA EL COLOQUIO

- Cuidarlo como parte esencial.
- Diferenciarlo de la disertación.
- Dirigido por el orador.
- Dejar tiempo al público para que decida. Ni impacientarse, ni encargar preguntas.
- Preguntas libres. No por escrito.
- Escucha atenta, cordial y respetuosa.
- Confirmación de la pregunta
- Respuestas preparadas.
Mediante la sobreabundancia en la preparación
Mediante el conocimiento previo del perfil, probable o seguro, del público.
- Cerrarlo con retorno a la conclusión.

PERFILES EN EL COLOQUIO

El orador será paciente y tolerante. Evitará perder los papeles en virtud de implicaciones de tipo emocional, o a causa de posiciones frontales inoportunas. Nunca reaccionará a la ofensiva ni a la defensiva.

En consecuencia, resulta muy eficaz **conocer los perfiles que generan situaciones de riesgo**, precisamente en el momento cívico y democrático del coloquio.

- **El desequilibrado**
- **El orador frustrado**
- **El ofensivo**
- **El de la pregunta imposible**

EL DIÁLOGO

“Dos no riñen, si uno no quiere”.

Dos no dialogan, si los dos no lo pretenden.

Dialogar supone intercambiar ideas con una actitud receptiva, y **abierto al descubrimiento de una verdad más perfilada**.

CONDICIONES DEL DIÁLOGO

- **Personalidades seguras**, sobre la base de su propia autoestima y conciencia de dignidad.
-
- **Contar con criterios** acerca de los que se dialoga.
- **Criterios** cubiertas con el oro de una “**cierta provisionalidad**”.

“El que cree haber alcanzado la verdad definitiva, ha muerto intelectualmente. Es un fundamentalista”.

Antes de la reunión:

Elaboración del orden del día, por parte del responsable.

Distribución previa del orden del día, entre los participantes.

Rigurosa puntualidad: En apertura y en cierre.

En la reunión:

Distribución de tareas:

- Cronometrado
- Anotación de conclusiones provisionales, y de ideas de relieve
- Observación de las relaciones del grupo con la tarea.

Exposición libre del pensamiento. No se alude a lo manifestado por los demás.

Prohibición absoluta del “emparejamiento”.

Paso previo imprescindible

Enseñar al grupo la metodología.

CAPÍTULO 8º

LOS DIFERENTES ESCENARIOS

Directos, Radio y Televisión

ACTUACIONES EN ESCENARIOS DIRECTOS

- ❖ Conocimiento suficiente del **salón** y del **edificio**.
 - ❖ Elección del **lugar exacto** para la actuación.
- ❖ Supervisión del **decorado**.
- ❖ Comprobación de:
 - Mobiliario**: Mesa presidencial. Butacas.
 - Iluminación. Climatización**.
 - Megafonía**. “Riesgos de los micrófonos inalámbricos”.
 - Medios auxiliares**: Ordenador, proyector, pantalla.

ACTUACIONES EN RADIO Y EN TELEVISIÓN

ESPACIO

- ❖ **Escenografía impuesta**.
- ❖ **Postura**:
 - Activa.
 - Lógica.
- ❖ **Vestuario**.
- ❖ **Maquillaje**.
- ❖ **Lentillas**.
 - Precaución con los micrófonos activados.

TIEMPO

- ❖ **Anticipación**:
 - De una hora, para
 - Presentaciones.
 - Cuestionario.
- ❖ **Cronómetro “interno”**.
- ❖ **Pertinencia**: “Ir al grano”.
- ❖ **Brevedad**.
- ❖ **Rigor y vigilancia**.
- ❖ Conquistar la **última palabra**.

CAPÍTULO 9º

COMPLEMENTOS

COMUNICACIÓN NO VERBAL

- ❖ Existe **siempre**.
- ❖ Es **única al principio**.
- ❖ Es **inevitable**.
- ❖ **Cede terreno** a la comunicación verbal.
- ❖ **Prevalece** sobre la comunicación verbal, en caso de contradicción.

POSICIÓN “REY MIDAS”

Todo debe servir para
Crece
Avanzar
Aprender

El fracaso es una valiosa materia prima para el desarrollo personal. El Rey Midas convertía en oro todo lo que tocaba

PREGUNTAS DE QUINTILIANO

El emisor debe considerar siempre los interrogantes que formuló Marco Fabio Quintiliano, retórico romano, nacido en Calahorra hacia el año 100 antes de Cristo:

- ¿Quién habla?
- ¿Qué dice?
- ¿A quién se lo dice?
- ¿Cuándo y dónde lo dice?
- ¿Por qué lo dice?
- ¿Cómo lo dice?
- ¿Qué medios auxiliares utiliza?

METOLOGÍA PARA LOS DÍAS CLAVE

Aplicable a posiciones, entrevistas de trabajo, proyectos de fin de carrera, defensas de tesis doctorales, etc.

Finalidades

- 1ª Que el día clave sea una jornada
 - puntualmente **prevista**
 - reiteradamente **ensayada** y, por lo tanto,
 - absolutamente **normalizada**
- 2ª Eliminar tensiones inútiles y “pensamientos vampiros”.

Procedimiento a seguir

Con antelación suficiente -y tras una **laboriosa reflexión**, con papel y bolígrafo en mano-, han de tomarse las siguientes **decisiones en torno al día clave**:

- 1.- La **hora** de levantarse.
- 2.- El contenido del **desayuno o almuerzo**.
- 3.- La **ropa** a vestir.
- 4.- El **medio de transporte** a utilizar.
- 5.- Una **consigna** a memorizar y repetir.

A. Si se reside en la ciudad donde se rendirá la prueba, **deberán efectuarse ensayos reales** de esa jornada, al menos una vez al mes, de la siguiente manera:

El sujeto se levantará a la hora acordada, tomará el alimento previsto, vestirá la ropa seleccionada, y acudirá hasta el **lugar exacto de su actuación**, grabando en su memoria el recorrido y sus escenarios (calles, plazas, parques...), mientras repite insistentemente la consigna creada. (Ejemplo extraído de la realidad, “¡En febrero, notario...!”).

Llegado al edificio, intentará acceder a la sala, y ocupará el lugar donde va a actuar. Visualizará a sus interlocutores; mejor aún si les conoce. Imaginará el entorno posible, probable o seguro de otras personas presentes en el lugar. Dedicará un buen rato a **vivenciar y saborear la escena**, desde una posición interior de **pleno control de la situación**, insistiendo en la consigna preestablecida, y recuperando alguna otra del curso “CÓMO HABLAR SIEMPRE CON EFICACIA”, sobre todo aquella de “Nadie más que yo; nadie menos que yo”.

B. Si se reside en ciudad distinta, hay que viajar a ella cuanto antes, y **realizar allí un ensayo real**. Conviene pernoctar en la casa familiar, hotel, etc., desde el que se partirá hacia la prueba.

Posteriormente, con la frecuencia indicada de una vez cada quince días, **realizará el ensayo virtual** de la siguiente manera: Sentado en posición cómoda, en un ambiente grato; sin ruidos -aunque puede sonar alguna música evocadora y/o estimulante-; con respiración profunda, y estado de máxima relajación, dedicará un buen rato a **repetir imaginativa y minuciosamente la jornada que se ensayó “in situ”**.

INDICACIONES COMPLEMENTARIAS

Injectarse grandes dosis de **buena filosofía de andar por casa:**

- **Posición Rey Midas.** Sacar partido de todo. Disfrutar siempre.

-**La vida es un juego:** grave, pero juego al fin.

-**Nunca se sabe qué es mejor,** a pesar de las apariencias.

-**Aceptar la posibilidad de fracasar en la acción;** y reconocer que, por ello, no se hundiría el universo, ni cambiaría el curso de la historia... Porque las tensiones deterioran el resultado.

-**No preestablecer ninguna decisión** para el caso de un resultado negativo, porque tales previsiones dramatizan y cargan en exceso el sentido de la responsabilidad.- Cuando llegue la hora, se decidirá sosegadamente qué derrotero tomar. Por ejemplo, intentarlo otra vez; aplazarlo mientras se buscan otros caminos; desistir y abrir nuevos horizontes, etc.

NOTA FINAL

La metodología expuesta procede de una larga experimentación que ha venido arrojando magníficos resultados.

A modo de ilustración, y como dato alentador, transcribo parte de la carta que me remitió una alumna que se jugaba mucho al encabezar el reparto, por primera vez en su vida, como intérprete cantante, en una obra de teatro lírico:

*“Durante todo el día estuve visualizando mentalmente el lugar y la obra, concentrada y preparando psicológicamente a mi personaje. Llegado el momento, mi último pensamiento, antes de salir a escena, fue para ti, y sonó fuerte aquello de **“Nadie más que yo; nadie menos que yo”**. ¡Y realmente funcionó”*.

CAPÍTULO 10 °
EJERCICIOS

GIMNASIA PARA LA ORATORIA

A.- LENGUA

- 1.- Boca abierta. Lengua en posición normal.
- 2.- Sacar la lengua lo más posible hacia abajo, hacia la barbilla.
- 3.- Llevar la punta de la lengua hacia la nariz.
- 4.- Adelgazar la lengua, sacándola por el centro de los labios cerrados y apretados.
- 5.- Golpear la punta de la lengua contra los incisivos superiores, por su cara anterior y posterior.
- 6.- Elevar la parte media de la lengua.
- 7.- Vibración de la punta de la lengua (atrás, adelante).
- 8.- Llevar la punta de la lengua fuera, hacia derecha e izquierda, moviéndola rápidamente.
- 9.- Con la boca abierta, girar la lengua rozando los labios.

B.- LABIOS

- 1.- Acercar los ángulos de la boca y alejarlos diciendo "a-e-o-u". Fuerte.
- 2.- Llevar el labio superior hacia fuera y hacia arriba, hasta rozar la nariz.
- 3.- Recorrer por el exterior los labios con los dientes apretados contra ellos, como si los mordiera; primero el superior y luego el inferior.
- 4.- Con los dientes apretados, exagerar los movimientos de los labios diciendo con fuerza y volumen de voz: A-O; A-U; E-O; E-U.
- 5.- Juntar y estirar los labios hacia los costados, tomándolos entre el índice y el pulgar.
- 6.- Soplar fuerte y rápidamente, emitiendo con los labios secamente: "Pe, pe, pe".
- 7.- Llenar la boca de aire, para que haga presión sobre los labios que deberán oponer la mayor resistencia posible: Posición de trompetista.

C.- MANDÍBULA

- 1.- Abrir y cerrar la boca, rápidamente.
- 2.- Abrir la boca despacio, y cerrarla rápidamente.
- 3.- Abrir la boca rápidamente, y cerrarla despacio.
- 4.- Mover la mandíbula a derecha e izquierda; primero despacio, y después deprisa.

LECTURA DE AGRUPACIONES VOCÁLICAS

aa	escalera arriba	eau	frente augusta
ae	amada esposa	eo	virgíneo encanto
ai	oferta injusta	iaa	noticia alegre
ao	palabra osada	iae	regia estirpe
au	casa humilde	iai	gloria inmortal
ea	quiere hablar	iao	estancia oculta
ee	puede escribir	iau	justicia humana
ei	nombre ilustre	iea	nadie acude
eo	tiene orgullo	ioa	genio astuto
eu	gente humilde	ioe	silencio elocuente
ia	casi apagado	ioi	ocio inútil
ie	mi esperanza	ioo	necio orgullo
ii	casi imposible	iou	sitio umbroso
io	mi obligación	oaa	vuelvo a atarlo
iu	ni una vez	oae	vengo a empezar
oa	grito agudo	oai	cuerpo airoso
oe	poco esfuerzo	oao	dispuesto a obedecer
oi	negro infierno	oau	fausto auspicio
oo	cuarto oscuro	uaa	antigua altivez
ou	engaño humano	uae	lengua extraña
ua	su amistad	uai	estatua inmóvil
ue	ímpetu espantoso	uao	agua olorosa
ui	tribu ingrata	uau	fatua humanidad
uo	por su honor	uoa	mutuo amor
uu	espíritu humano	uo	arduo empeño
aaa	llega a adorar	uoi	perpetuo imperio
aae	iba a encender	uo	continuo elogio
aa	venganza airada	uo	monstruo humano
ao	estaba ahogada	iaau	regia autoridad
au	rosada aurora	ioae	corrió a esperarlo
aeu	culta Europa	ioau	palacio augusto
ea	aprende a hablar	ioau	inicuo augurio
ea	áurea espada	ioaeu	envidia a Eusebio.
eai	muerte airada		
eao	presume ahondar		

"Pronunciación Española".
Tomás Navarro.

LECTURA DE PALABRAS INEXISTENTES

Para acostumbrar al ojo a comportarse como un magnífico fotógrafo: Rapidez y enfoque exacto.

1. AILQUEFRUSGROS. BRACRATROBISISUALLMICOCHA.
2. ÑAÑEQUIEMUTSMANSI. CRESTIFOLCIHJUAAGUEGIJEANTIS.
3. LLASPUEWEQUIEZOXIKARPA. ÑAPUTSTRAFUEGISROPTBAIXUX.
4. UDUNAXITELICUEMETAFUEGISROPTBAIXUX. PSOCLUTIMEUTLE.
5. CRECOZIETUTeproclacLIESHIUPROVIULEOTA.
6. CLOIUSAMPLETLOYAL.
7. CAPULIÑETAMINEVAODIENROMERESDENIVODAMESUCIVOBALO.
8. Lucotreniñomiqui. JirkloietíaBblApquitPERyumXICusNOOmbrio.
9. IcagrafuicoiatrolÑUSoPRlesbaBTIOoPueslMSQulquierPronsti.
10. Ñixñoñanmartuicxcust. Trescamlourcrotplostñaputri. . Ñoueftroikreust8.-
11. IlMpriurEUfjlyEOtLilioLEio. Pejliottaprapaaucloox.
12. ReGioTjiuKloliEsimPLuqUIRmusBLomNAcepTRIOquelf.
13. Vracroitreuskloutuiseimbatroiktsakuopfeuiaesquiowerplembabamnamtiem.

LECTURA CON LETRAS DESORDENADAS

Sgeun un etsduio de una uivenrsdiad ignlsea, no ipmotra el odren en el que las ltears etsan ersciats, la uicna csoa ipormtnate es que la pmrrea y la utlima ltera esten ecsritas en la psiocion cocrrtea. El rsteo peuden estar ttaolmntee mal y aun pordas lerelo sin pobrleams. Etso es pquore no lemeos cada ltera por si msima preo la paalbra es un tdoo.- Csai me preace icrneilbe.

LECTURA ANTICIPADA

Texto continuo, sin acentos ni signos de puntuación.

Camilo José Cela. "Viaje a la Alcarria"

"Lacascadadecifuentesesunahermosacoladecaballodeunosquincoveintemetrosdealtura deaguaespumeanteyrugidoraSusmargineseestanrodeadasdepajarosquesepasaneldiasilbando Elsitiparahacerunacasaes muy bonitoinclusodemasiadobonito".

Azorín. "El escritor"

"LameditacionsehaperdidoenelmundomodernoSololaconservanelreligiosoyelartistaLam editacionsehaperdidoentrelosexpresoslosautomovileslosavioneslostratlánticoslaradiooelteléfonoSinembargotodosestosmediosfacilitanlavida".

Gustavo Adolfo Bécquer. "Rimas". LXXVI

"Cansadodelcombateenqueluchandovivoalgunavezrecuerdoconenvidiaaqueletrinconscu royescondidoDeaquellamudaypalidamujermeacuerdoy digoohqueamortancalladoeldelamuert equesueñoeldelsepulcrotantranquilo".

P. Isla. "Fray Gerundio de Campazas"

"ENCIERTAOCASIONESTUVOENSUCASAALACUESTADELMESDEAGOSTOUNPADRECIT ODEESTOSATUSADOSUNPOCODECOPETEENELFRONTISPICIOCULIERGUIDOBARBIRRUBIODE HABITOLIMPIOYPLEGADOZAPATOCHUSCOCALZONDEANTEYGRANCANTADORDEJACARAS ALAGUITARRILLADELCUALNOSEAPARTABAUNPUNTONUESTROGERUNDICOPORQUELEDABA CONFITE"

1.- A Juan Crima, le dio grima
al quemarse ayer con crema.
Zulema dijo: "No quema
si la comes por encima".
Y tiene razón Zulema
cuando come crema Crima.

2.- Tú compraste poca capa parda;
y el que poca capa parda compra,
poca capa parda paga.
Yo, que poca capa parda compré,
poca capa parda pagué.

3.- Tras tres tragos
y otros tres,
y otros tres;
tras los tres tragos,
trago y trago son estragos.

4.- Travesura de entremés:
trápolas, tramo y tragón;
treinta y tres tragos de ron,
tras trozos de trucha extremos.
Tris, tres, tras....
los truena el tren.
Tron, trin, tran, trum, torrontrón.

Recorte de Prensa

Aquejado por una gripe intestinal, el presidente norteamericano, George Bush, de 67 años, sufrió ayer un aparatoso desmayo en Tokio durante un banquete ofrecido en su honor por el primer ministro japonés Kiichi Mirawa.

Con una expresión de total desfallecimiento, pálido hasta el extremo y con la boca dramáticamente entreabierta, se desplomó junto al hombre a quien había pedido ayuda para lograr la recuperación de la recesionaria economía estadounidense. Minutos después, los médicos consiguieron su recuperación, y dos horas después, sin necesitar hospitalización, dormía en su residencia oficial de Tokio. "Esperamos que mañana puede reanudar su programa de trabajo", declaró Martin Fitzwater, portavoz de la Casa Blanca.

Descripción del escenario para la obra teatral "Llama un inspector"

El comedor de la casa Birling. Una noche de primavera. Se trata de un comedor de chalet en el suburbio elegante. Edificio, de estimables dimensiones, perteneciente a un próspero industrial. Habitación cuadrada, con buen mobiliario de la época. Una puerta, tan sólo, en la segunda caja izquierda. Al foro, ocupando una especie de larga hornacina, pesado aparador, sobre el que relucen cierta botellería de cristal y plata, candelabros de este metal, un cubo para refrescar el champaña (de plata igualmente), y mil utensilios auxiliares de la cena. Chimenea, en la pared no mencionada. Junto a la puerta, escritorio con su silla, y, al otro lado, el teléfono. No enteramente en el centro de la estancia una mesa menos grande que sólida, preferible ovalada, y sillas alrededor.

La cena está finalizando. Ante el hogar, butacas de cuero. Decoran las paredes cuadros de bastante empaque, pero sin gusto, y grabados algo más finos. Dos pares de aplique; encendidos, los que entrecomillan la chimenea, el efecto general es confortable y pasado de moda; nunca acogedor ni casero.

Fragmento de "Cinco horas con Mario"

Lo único, las llantinas, me desgarrabas el corazón, ¿eh?, llorabas como si te mataran, madre, ¡qué hipo!, imponías, Mario, y como no habías llorado nunca, ni cuando murieron tus padres ni nada, que luego eso salió, a ver, pues yo me asusté, la verdad, y se lo dije a Luis, y Luis me dio la razón, Mario, para que los sepas, que "exceso de control emotivo e insatisfacción", que me acuerdo como si fuera hoy que yo le dije, "¿qué?", y él, muy amable, me lo explicó, que es apasionante eso de la psiquiatría, fíjate, por más que a mí nadie me saque de la cabeza que cuando os ponéis así, sin fiebre y sin doleros nada, eso son mimos y tonterías.

Fragmento de “La vida es sueño”

*¡Ay mísero de mí! ¡Ay infelice!
Apurar, cielos, pretendo,
ya que me tratáis así,
qué delito cometí
contra vosotros naciendo.*

*Aunque si nací, ya entiendo
qué delito he cometido:
Bastante causa ha tenido
vuestra justicia y rigor,
pues el delito mayor
del hombre es haber nacido.*

*Sólo quisiera saber,
para apurar mis desvelos
(dejando a una parte, cielos,
el delito de nacer),
¿qué más os pude ofender
para castigarme más?*

*¿No nacieron los demás?
Pues si los demás nacieron
¿qué privilegios tuvieron
que yo no gocé jamás?*

DISCURSO TERAPÉUTICO

INTRODUCCIÓN

Señoras y señores.

Queridos amigos:

1ª IDEA

Reconozco, ante todos ustedes, mi timidez.

Pero no una timidez vencedora;

sino una timidez vencida.

2ª IDEA

Sé_{que} **quiero**,
sé_{que} **puedo**
hablar ¡siempre con eficacia!

3ª IDEA

Ahora mismo,
aquí,
de pie,

frente a todos ustedes,

como una columna firme,

estoy hablando con eficacia:

¡Como siempre !

CONCLUSIÓN

Gracias por **comprender**me

y por **aceptar**me.

Muchas gracias".

BIBLIOGRAFÍA

- *Saber hablar en cualquier circunstancia.*- Yves Furet.- Mensajero.
- *Cómo hablar en público.* G. Janner. Deusto.
- *Aprenda a hablar en público.*- Jack Valenti.- Guijalbo.
- *Comunicarse.*- Bernadette Walsch.- Narcea.
- *Mejorar la expresión oral.*- Cuervo y Diéguez.- Narcea.
- *La educación de la palabra.*- Paul C. Jagot.- Tor.
- *Cómo tener la palabra fácil.*- Dr. E. W. Stevens.- Sintés.
- *Los resortes de la persuasión.*- Pedraz.- Antillanas.
- *Introducción a la oratoria moderna.*- Alberto Loprete.- Nova.
- *Cómo ser orador.*- Bruguera.
- *Manual de pronunciación española.*- Tomás Navarro.- CSIC.
- *Ciencia del lenguaje y arte del estilo.*- Martín Alonso.- Aguilar.
- *La formación del estilo.*- Skoekel.- Sal Terrae.
- *Elementos de fonética general.*- Gili Gaya.- Gredos.
- *Conversar y convencer.*- Nutley.- Bruguera.
- *Introducción a la oratoria moderna.*- Alberto Loprete.- Nova.
- *Cómo meterme al público en el bolsillo.*- Art Fetting.- Edaf.
- *Comuníquese con eficacia.*- Grijalbo.
- *Conocimiento y dialéctica.*- Bruno Liebruxs.- Revista de Occidente.
- *La nueva oratoria.*- Antony Lay.- Editorial Técnica (Méjico).
- *Los titanes de la oratoria.*- Jorge Planas.- Mexicanos Unidos.
- *Investigaciones retóricas.*- Barthes y Cohen.- Buenos Aires.
- *Saber comunicarse.*- Françoise Goqueline.- Mensajero.
- *El arte de bien hablar.*- Burney y Wrage.- Argos.
- *Cómo expresarse correctamente.*- Lillan Glas.- Editorial Paidós.
- *Aprender a hablar en público hoy.*- Juan A. Vallejo-Nájera.- Planeta.
- *Cómo hablar en Público y no parecer un idiota.*- Don Aslett.- T. de hoy.
- *Cómo presentar con éxito nuestras ideas a los demás.*- Deusto.
- *Retórica.*- Alfonso Ortega.- Grupo 2000
- *Retórica y homilética.*- Alfonso Ortega.- Grupo 2000.
- *Manuel de retórica española.*- Azuastre y Casas.- Ariel.
- *Cómo hablar correctamente en público.*- G. Fernández de la Torre.- Playor.
- *Manuel de retórica española.*- Azuastre y Casas.- Ariel.
- *Oratoria.*- Jürg Studer.- El Drac.
- *Oratoria moderna.*- Reiner Brehler.- El Drac.

CURRICULUM

Ángel Lafuente Zorrilla

TITULACIÓN

- **Licenciado en Filosofía y Letras** (Filosofía). Universidad Complutense. Madrid.
- **Licenciado en Filosofía**. Universidad de Comillas.
- **Diplomado en Psicología y Ciencias de la Educación**. UNED.
- **Técnico Superior en Relaciones Públicas**. CEU.
- **Diplomado en Teatro**. Cátedra “Tirso de Molina”. Instit. Coop. Iberoamericana.
- **Técnico en Radiodifusión y Televisión**. Ministerio de Información y Turismo.

OTROS ESTUDIOS

- **Psicología**, para postgraduados. “Escuela de San Bernardo”, de la U. Complutense.
- **Parapsicología**. “Sociedad Española de Parapsicología Científica”. U. Complutense.
- **Oratoria**: Amplios estudios autodidácticos.- Graduado por el “Instituto Dale Carnegie”.

DEDICACIÓN ACTUAL

- **Experto y Profesor de Oratoria Moderna**.
- **Director-Fundador del “Instituto de Técnicas Verbales”**.
- Profesor Asociado de “Foro Europeo Campus Empresarial”, de Navarra.

EXPERIENCIA LABORAL

- **Locutor-presentador de TVE**. (1967 - 2002).
- **Director Regional** de Radiocadena Española (RTVE). Canarias. 1981-1984.
- **Guionista, Redactor, y Director de programas**: Prado del Rey: 1967-1970.- Canarias: 1970-1981. Torrespaña: 1984-2002.
- **Locutor** de NO-DO y de la ONCE; de doblaje y publicidad; de productoras Radiofónicas y Videográficas. Desde 1967.
- **Redactor y guionista**. Publicidad, y productoras de cine y video. Desde 1967.
- **Asesor** de Relaciones Públicas, Publicidad y Comunicación. Desde 1970
- **Profesor** de “Técnicas de expresión”.- Esc. Ofic. de Publicidad. Madrid. 1967-1970.
- **Profesor** de “Oratoria Moderna” en Ministerios, Consejerías Autonómicas, Parlamentos, Cabildos, Diputaciones y Ayuntamientos; en Universidades; en Escuelas de Negocios, Institutos y Colegios; en Partidos políticos y Sindicatos; en Colegios profesionales y Asociaciones; en Fundaciones y Centros culturales; en incontables empresas, etc. Desde 1970.
- **Formador** de líderes y cuadros dirigentes, en “Técnicas de comunicación”, en directo o ante los M.C.S. (En sesiones individuales o colectivas)
- **Preparación y redacción** de discursos y conferencias.
- **Ensayo** de intervenciones para mítines, campañas electorales, lecciones magistrales, debates, coloquios...
- Presentaciones en público, y conducción de debates y coloquios. Recitales de poesía.

Nota: Ha impartido también cursos de Redacción, Relaciones Públicas, Declamación, etc. En la actualidad, por la excesiva demanda sobre la materia, sólo imparte cursos de comunicación mediante la palabra hablada.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN DEL CURSO.....	1
Capítulo 1.- OBJETIVOS, SITUACIÓN y DATOS BÁSICOS.....	3
Capítulo 2.- LAS CLAVES DEL MÉTODO: Taller, Maestros y Reglas de oro.....	5
Capítulo 3.- LA COMUNICACIÓN HUMANA	9
Capítulo 4.- DEL MIEDO, AL PLACER ESCÉNICO	10
Capítulo 5.- PREPARACIÓN DEL DISCURSO.....	12
Capítulo 6.- EJECUCIÓN DEL DISCURSO	14
Capítulo 7.- COLOQUIO, DIÁLOGO y REUNIONES.....	16
Capítulo 8.- LOS DIFERENTES ESCENARIOS: Directos, Radio y Televisión.....	19
Capítulo 9.- COMPLEMENTOS:	
Comunicación no verbal	20
Posición Rey Midas.....	20
Preguntas de Quintiliano	20
Metodología para los días clave	21
Capítulo 10.- EJERCICIOS.....	23
BIBLIOGRAFÍA	31
CURRICULUM VITAE DEL PROFESOR	32
ÍNDICE.....	33