



Xavier Laborda Gil, *Claves de la comunicación oral. Prácticas para el orador afable*. Barcelona: Editorial UOC, 2019. 144 páginas. ISBN: 978-84-9180-584-7.

SUSANA RIDAO RODRIGO

Universidad de Almería

Los estudios sobre el arte de hablar en público tradicionalmente se han caracterizado por abordar el ámbito de la comunicación verbal, relegando a un segundo orden de importancia —e incluso en algunos casos eliminando— la comunicación paraverbal y la comunicación no verbal. Fue Mehrabian (1972) quien demostró que en la emisión y en la recepción del mensaje los recursos no verbales poseen gran relevancia (55 %), seguidos de los paraverbales (38 %), frente a la información que se transmite por la vía verbal (7 %). Años más tarde, también Van-der Hofstadt Román (2005) aporta cifras que ponen en tela de juicio preparar solo el contenido verbal de los discursos: los elementos no verbales representan el 40 %, los paraverbales entre el 40 % y el 50 % y los verbales entre el 10 % y el 20 %. Por su parte, Poyatos (1994) atestigua que las investigaciones sobre comunicación y lenguaje con frecuencia han cometido el grave error de no haber advertido que la tricotomía palabra-paralenguaje-kinésica resulta indisociable. Ante este panorama, las publicaciones que en las últimas décadas han aparecido sobre este tema otorgan más protagonismo a las cuestiones paraverbales y no verbales. Tal es el caso del libro reseñado en estas líneas.

*Claves de la comunicación oral. Prácticas para el orador afable* consta de diez capítulos en los que el autor arroja luz sobre el fascinante —a la vez que complejo— campo de la oratoria. La obra cita constantemente a conocidos oradores y posee un carácter muy práctico, hasta el punto de que cada capítulo se cierra con un ejercicio. El primero de ellos, titulado “Clave inicial: pautas y relatos”, indaga en algunas de las cualidades de un buen orador: debe conocer el tema del que habla, ha de estar entregado al auditorio, la voz tiene que ser adecuada en fluidez expresiva y, por supuesto, la faceta de actor debe demostrar control en el escenario, al tiempo que los gestos han de resultar expresivos. “El talento de la perspectiva” es el nombre que recibe el segundo capítulo. En él, Laborda Gil evoca la relevancia que posee el discurso público en cuestiones fundamentales como la construcción del conocimiento y la consecución de acuerdos; por ende, el discurso público busca, en esencia, la cooperación social, a la vez que pone de manifiesto la importancia de la perspectiva con que se codifican y descodifican los mensajes sobre la indiscutible base de que comunicar consiste en negociar, dialogar y acordar (no es imposición ni rigidez).

El tercer capítulo está dedicado al “Respeto escénico”, dado que en la mayoría de casos genera tanto estrés en el orador que ha llegado a ocupar el tercer puesto de situaciones adversas, quedando por delante la pérdida de un familiar y una ruptura de pareja; existe, igualmente, una minoría que siente entusiasmo por hablar en público, y estas diferencias pueden deberse a la personalidad. Este capítulo aporta soluciones para combatir el miedo escénico: recuerda que la frecuencia con que el orador se somete a un discurso en público hace descender el nivel de estrés que le genera y profundiza en el empleo del humor como estrategia.

Un tema muy recurrido en la bibliografía sobre oratoria es precisamente las “Cualidades del orador”, denominación del cuarto capítulo. Para el autor, el tópico —apoyado hasta por el mismo Cicerón— de que el buen orador nace y no se hace se contraargumenta con que la formación y la práctica contribuyen de manera directa a incrementar esa predisposición supuestamente innata. Laborda Gil se detiene en cinco cualidades que ha de tener un buen orador: conocimiento del tema, entrega a la audiencia, calidad de la voz, fluidez expresiva y faceta de actor. Por el contrario, el guion mal preparado, el nerviosismo, el lenguaje enrevesado o el poco dominio del escenario son factores que desembocan en un orador escasamente afortunado. Muy relacionado con este contenido está el capítulo quinto, que aborda las “Cualidades del comunicador”. El autor lo estructura en sintonía con los estudios helénicos clásicos que ya establecían cinco pasos para pronunciar un discurso: la selección de argumentos, la organización de tales ideas, la formulación del discurso, la memorización del mismo y, finalmente, la ejecución del discurso delante del público. La búsqueda de ideas es la fase más relevante de todas, porque sienta las bases del resto de etapas. Este capítulo también evoca la teoría aristotélica de que para crear tópicos convincentes resultan necesarias seis categorías: cantidad, calidad, orden, existencia, esencia y persona.

“El orden protector” conforma el sexto capítulo de esta obra. Laborda Gil aboga por mantener en los discursos el orden tripartito impuesto por la tradición con respecto a los relatos, repartido entre planteamiento, nudo y desenlace. Aparte, analiza cómo el orador se convierte en estratega en tanto que persigue culminar su discurso con éxito, para lo cual ha tenido que organizar las distintas etapas teniendo en cuenta el orden de las partes, la proporción y la coherencia de los datos aportados. Este apartado se cierra con consejos muy útiles sobre cómo preparar un discurso breve de cinco minutos de duración. El séptimo capítulo es “Amistad con la escritura” y se inicia recordando la dependencia entre discurso escrito y discurso oral, habida cuenta de que los buenos discursos requieren preparación por vía escrita. Laborda Gil destaca la importancia del correcto manejo tanto del vocabulario como de la gramática a la hora de elaborar los discursos, aunque para demostrar buena oratoria no es suficiente ese correcto uso, sino también que los discursos transmitan expresividad. Se incide en que el paso de revisar el discurso resulta fundamental para observar si se adapta al objetivo fijado y, por supuesto, al auditorio; dicha corrección puede ser efectuada por otro individuo diferente al escritor.

Hay dos cuestiones imprescindibles que debe mostrar un buen orador y ese es el título, en concreto, del capítulo octavo: “Cortesía y negociación”. En él se argumenta que la cortesía —que no es lo mismo que la urbanidad— no solo sirve para evitar conflictos, sino que posibilita la efectividad de la comunicación. Laborda Gil considera que la cortesía, junto a la habilidad de comunicación, constituyen herramientas vitales para alcanzar un acuerdo. Subraya que el uso del lenguaje no puede ser neutro, por lo que hay que prestar atención a la selección léxica o al empleo de metáforas y comparaciones. El capítulo nueve se llama “El orador afable”; esta comunicación afable tiene como punto de partida las pruebas de expresión y requiere tanto variedad rítmica como una extensión adecuada que permita la comprensión del mensaje. En el capítulo se dedica un apartado a la emoción, porque un buen orador ha de emocionar a su auditorio; dicha emoción no es incompatible con una comunicación clara, pues el lugar que ocupa la emoción se circunscribe al empleo de imágenes, analogías, historias, anécdotas, citar ideas de otros autores o incluso formular preguntas. Laborda Gil enuncia que la fascinación surge de la unión de la emoción con la razón, y que la afabilidad es el producto de sumar reflexión con amenidad. Pone fin a esta obra con el capítulo “Clave final: destino y cambio”. En él aborda los errores, hasta el punto de afirmar que las equivocaciones son la mejor vía para aprender en comunicación, siempre que se tenga el firme propósito de mejorar. El autor menciona distintos recursos que demuestran una combinación ingeniosa de las palabras, como las listas, los paralelismos, los contrastes o los contrarios; estos juegos de palabras, por un lado, enfatizan los argumentos y, por el otro, captan la emoción del público.

Sin duda, estamos ante un libro sobresaliente en el que de manera muy amena y didáctica se exponen las principales directrices para conseguir una comunicación oral eficaz en la que el orador se muestre afable. Obras como esta resultan cada día más necesarias, dado que en la sociedad actual constantemente se emiten mensajes orales en todas las facetas, no solo en escenas públicas sino también en el ámbito privado. Como indica Hitler en su polémico libro *Mi lucha*: “Bien sé que la viva voz gana más fácilmente las voluntades que la palabra escrita” (1925/2018, 17). En definitiva, un orador afable, un buen comunicador, un individuo capaz de expresar sus mensajes de manera clara y adecuada proyecta credibilidad y, por extensión, confianza, dos elementos imprescindibles para establecer buenas relaciones interpersonales en todos los escenarios en los que se envuelve cualquier sujeto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- HITLER, A. 1925/2018. *Mi lucha*. Madrid: Verbum.  
MEHRABIAN, A. 1972. *Nonverbal communication*. Chicago: Adeline-Atherton.  
POYATOS, F. 1994. *La comunicación no verbal. I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Istmo.

VAN-DER HOFSTADT ROMÁN, C. J. 2005. *El libro de las habilidades de comunicación*. 2.<sup>a</sup> ed. Madrid: Díaz de Santos.

#### AGRADECIMIENTOS

Esta investigación se ha desarrollado en el seno del grupo de investigación HUM-783 “Estudios filológicos y lingüísticos”, vinculado al Centro de Estudio de las Migraciones y las Relaciones Interculturales (CEMyRI) de la Universidad de Almería.

#### NOTA SOBRE LA AUTORA

Susana Ridao Rodrigo es profesora Titular en el área de Lengua Española de la Universidad de Almería, España.