



READ MATTHEWS

TRAINING IN MANAGEMENT & COMMUNICATION SKILLS

In Form

Nuestro newsletter, **In Form**, está concebido para mantenernos en contacto con Ud. aportando información sobre los servicios de formación disponibles y destacando nuevas iniciativas.

In Form no. 35

Yes we can!

Barack Obama es un copión. ¡Claro que no!, me dirás. Al fin y al cabo, es un pionero: el primer candidato negro a la presidencia de EE.UU., el primer presidente negro de EE.UU., y ahora, ¡la primera persona en recibir el Premio Nobel de la Paz por lo que pueda lograr en el futuro! (¿Por qué esperar, no? ¡Barack lo conseguirá - uno de estos días!) Son muchas "primeras veces" para una persona, así que ¿cómo podemos llamarlo copión?

Desde el primer momento en que Obama apareció en escena, todo el mundo comentó lo buen orador que es. Y estamos de acuerdo: Obama es un excelente orador. Pero si nos preguntamos qué es lo que le hace ser tan eficaz, descubriremos que al menos parte del éxito de Barack se debe a que copia libremente a los grandes maestros de antaño. En concreto, a los viejos maestros de Grecia y Roma. Si hubiésemos ido a la escuela en aquellos años, habríamos pasado mucho tiempo estudiando retórica. Retórica es el arte de utilizar el lenguaje para persuadir o influir en los demás - y Aristóteles, Platón y Cicerón sabían mucho sobre esto. Al igual que un tal Sr. Obama.

Los clásicos estarían encantados de ver que sus técnicas retóricas continúan presentes en los discursos del presidente Obama. Dos de los recursos retóricos favoritos del presidente son triplicar y hacer contrastes. Veamos.

Triplicar

Triplicar no es otra cosa que hacer los mensajes más memorables e impactantes al agrupar la información en tríos. Éstos son algunos ejemplos que nos pueden resultar familiares:

Veni, vidi, vici

Una, grande y libre (lema de España durante el franquismo)

READ MATTHEWS Lope de Vega 36, 28014 Madrid, España

e-mail: rm@readmatthews.com - Teléfono: (+34) 914 292 115 - Fax: (+34) 913 691 965

© Read Matthews · Última actualización el 11/11/2009 a las 07:04 CET

Liberté, Egalité, Fraternité

Los tríos son "pegadizos" - difíciles de olvidar y de gran impacto. El discurso del presidente Obama ante el Congreso a principios de año contiene numerosos ejemplos:

*Sé que para muchos estadounidenses que nos observan en este momento, el estado de nuestra economía es una inquietud mayor que todas las demás. Y con toda razón. Si no han sido afectados personalmente por esta recesión, probablemente conocen a alguien que ha sido afectado: **un amigo, un vecino, un miembro de su familia.***

Y siguió con esto:

Reconstruiremos, nos recuperaremos, y Estados Unidos saldrá de esto más fuerte que nunca.

Contrastes

Hacer contrastes es lo que los antiguos griegos denominaban antítesis. Es la yuxtaposición de ideas opuestas en frases equilibradas. En resumidas cuentas, es similar a decir "esto no, sino lo otro". Veamos qué decía Platón:

Los sabios hablan porque tienen algo que decir; ***los necios hablan*** porque tienen que decir algo.

Y Cicerón:

*Los consejos se juzgan **por sus resultados, no por sus intenciones.***

En ambos casos, el orador crea un contraste entre la primera y la segunda frase. Ahora veamos como utilizó el copista de Obama estas técnicas durante ese mismo discurso al Congreso:

*Mi trabajo, nuestro trabajo, es resolver el problema. Nuestro trabajo es gobernar con sentido de responsabilidad. **No voy a gastar ni un centavo** con el objetivo de recompensar a ejecutivos de Wall Street, **pero haré todo lo que sea necesario** para ayudar a la pequeña empresa que no puede pagar a sus trabajadores o a la familia que ha ahorrado, pero que todavía no puede conseguir un préstamo hipotecario. **De eso se trata. No se trata de ayudar a los bancos; se trata de ayudar a la gente.***

Por supuesto que no hay nada que nos impida ser ambiciosos y utilizar dos recursos retóricos en una misma frase - una especie de golpe de doble efecto. Aquí tenemos a Obama combinando un contraste con un trío:

Mi presupuesto no trata de resolver todo problema ni abordar cada tema. ***Refleja*** la dura realidad que hemos heredado: ***un déficit de un billón de dólares, una crisis financiera y una recesión costosa.***

Hoy en día la palabra retórica parece tener connotaciones negativas - casi sinónimo de lenguaje aburrido y pretencioso. Sin embargo, los clásicos la consideraban clave para transmitir mensajes claros y con garra - ¡y así lo hace ya sabes quién! De hecho, Obama es simplemente el último de una larga lista de copiones en Washington. ¿Qué os parece esta frase de John F. Kennedy?

No se pregunte qué puede hacer su país por Ud.; **pregúntese** qué puede hacer Ud. por su país.

Y esta otra del gran comunicador, Ronald Reagan:

Recesión es cuando tu vecino se queda en el paro; **depresión es** cuando te quedas tú.

Por tanto, no hay nada malo ni en copiar ni en usar la retórica. Deberíamos acordarnos de los recursos retóricos para acuñar al menos una frase potente en todas nuestras presentaciones. Si Barack puede, ¡también nosotros! Yes, we can!

¿Deseas saber más? Inscríbete en uno de nuestros cursos de **Presentaciones Eficaces**. - disponible tanto en inglés como en español, tanto como curso In-Company como Curso Abierto. Más información en: www.readmatthews.com/opencourses/businesspresentationse.php

[Suscríbete gratis](#) a **In Form** para recibir nuestras noticias más recientes por correo electrónico. READ MATTHEWS opera bajo la más estricta [política de confidencialidad](#).

Si desea cancelar su suscripción diríjase a: in_form@readmatthews.com. In Form se produce en PDF. Puede descargar gratis la versión más reciente de Adobe Reader:

Descargas:



In Form no.34 - Normas de tráfico emocional	PDF 460KB
In Form no.33 - Caniches, caimanes y el poder de la persuasión	PDF 221KB
In Form no.32 - Mensajes pegadizos	PDF 245KB
In Form no.31 - Ya lo dijo W. Shakespeare	PDF 245KB
In Form no.30 - Fifty Ways to Improve your Telephoning and Teleconferencing Skills	PDF 206KB
In Form no.29 - ¿Quién se ha llevado mi tiempo?	PDF 176KB
In Form no.28 - Hyvää joulua!	PDF 116KB

In Form no.27 - LOL - Laughing out loud (Partiéndome de risa)	PDF 161KB
In Form no.26 - The Body Shop	PDF 138KB
In Form no.25 - "Juego de muñeca"	PDF 134KB
In Form no.24 - Etiqueta de una teleconferencia	PDF 153KB
In Form no.23 - ¡No más siestas!	PDF 120KB
In Form no.22 - Deprisa, Deprisa	PDF 115KB
In Form no.21 - PNL para Directivos	PDF 110KB
In Form no.20 - <i>El Grito</i> de Munch y la gestión de conflictos en la empresa	PDF 208KB
In Form no.19 - Comprueba tu capacidad de comunicación en las relaciones comerciales internacionales	PDF 106KB
In Form no.18 - ¡Sé un ganador en el comedor esta Navidad!	PDF 108KB
In Form no.17 - Inglés Inteligible: O como no parecer una metralleta	PDF 123KB
In Form no.16 - ¡Jergas, Jerigonzas y Gobbledygook!	PDF 123KB
In Form no.15 - Tres "clásicos" para tu mesilla	PDF 127KB
In Form no.14 - 50 Maneras De Mejorar Su Inglés Profesional	PDF 136KB
In Form no.13 - Cómo impacta la Inteligencia Emocional en la Gestión de los Equipos	PDF 104KB
In Form no.12 - Llamando al éxito	PDF 92KB
In Form no.11 - Negociación y el lenguaje de las señales ocultas	PDF 122KB
In Form no.10 - Cambio de proceder	PDF 135KB
In Form no.9 - ¡Gente, gente, gente! Usando la PNL para una mejor comunicación	PDF 340KB
In Form no.8 - Read Matthews colabora con ESCP-EAP en su nuevo programa "Basic Business Readiness"	PDF 450KB
In Form no.7 - ¿No os asusta el cambio?	PDF 246KB
In Form no.6 - Historias para no dormir: ¿Qué podemos aprender de ellas?	PDF 525KB
In Form no.5 - ¡Menuda Papeleta!	PDF 456KB

In Form no.4 - Sesión de 'Team Building' en La Torre del Visco

PDF 459KB

In Form no.3 - Crónicas Navideñas

PDF 348KB

In Form no.2 - Read Matthews acreditado para utilizar la metodología Team Management Systems®

PDF 319KB

In Form no.1 - ¡Motivación, entretenimiento... incluso inspiración!

PDF 308KB
