

FUENTE: PUCHOL,L. Hablar en público: nuevas técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia. Madrid: Diaz de Santos, 1997. Pp. 234 y ss.

{...}

## Aperturas

### A) Dar las gracias al presentador

- «Muchas gracias, señor Presidente, por su amable presentación. Mientras usted decía cosas tan agradables acerca de mi persona, pensaba que me hubiera gustado que mis padres estuvieran presentes en este acto. A mi padre le hubieran encantado sus palabras. A mi madre le hubieran parecido escasas».
- «Señoras y señores, buenas tardes a todas y a todos y muchas gracias por su asistencia, Permítanme que comience mi charla agradeciendo al señor XX su amable presentación pero no se hagan demasiadas ilusiones, XX es un buen amigo mío, y le ciega el afecto que me tiene, pero les prometo que haré lo posible para no defraudarles tanto a ustedes como a él>~.
- «El llorado papa Juan XXIII, cuando alguien le halagaba, solía repetir una frase que puedo aplicar a la presentación de que he sido objeto. El Papa decía: “Tu m’aduli, ma mi piace’; me adulas, pero me gusta».
- «Señor Presidente, si hubiera sabido de antemano que iba usted a hacerme una presentación tan elogiosa, hubiera traído a la conferencia a mi esposa, a mis hijos, y también a mi jefe...».
- «Gracias por estas palabras tan halagadoras sobre mi persona. Todos ustedes tienen mi permiso para repetir las cuantas veces quieran, en toda ocasión y a cualquier persona».
- «Muchas gracias por esta presentación, que sinceramente creo que no me merezco. Yo no sé hablar muy bien en público, porque la única manera en que sé expresarme es con los pinceles. Por eso voy a ser muy breve. Además, les voy a confesar que tengo una enorme curiosidad por volver a ver mis

cuadros, a ver dónde están todas estas cosas maravillosas que ha dicho mi presentador».

(Oído a un pintor en la inauguración de una exposición suya, tras la presentación, llena de palabras incomprensibles que le hizo un catedrático de Estética).

U) Anunciar los objetivos de la charla

(Después de saludar a la audiencia, y/o agradecer la presentación, y/o agradecer haber sido llamado para pronunciar esta charla.)

- «En mi charla pretendo:

- o analizar la actual situación de las ventas del modelo X-48

- o mostrar cómo, en cuánto y por qué se apartan negativamente de las estimaciones para el ejercicio 1996-1997;

- o esbozar algunas posibles soluciones;

- o proponerles una serie de medidas que pueden conseguir que cubramos, incluso que excedamos en alguna medida, el objetivo propuesto».

C) Dar unos datos estadísticos sorprendentes

- «Recientemente decía la prensa que los norteamericanos están muy preocupados porque el ratio de personas ocupadas sobre pensionistas está en la actualidad en los Estados Unidos en el 2,3; es decir, que dos coma tres ocupados están manteniendo a un pensionista y temen que cuando el ratio llegue al 1,9 la situación sea insostenible. ¿Saben ustedes cuál es el ratio actual en España'?, (pausa) 1,8! Si, uno coma ocho ocupados mantienen con su contribución a la Seguridad Social a un jubilado. ¿Y han escuchado ustedes que los poderes públicos vayan a hacer algo en este sentido?».

En una charla sobre las facultades no utilizadas de nuestro cerebro

- «¿Saben ustedes cuántos átomos (que es una de las partículas más pequeñas conocidas) existen en el Universo (que es la realidad mayor que el hombre conoce)? Nada menos que un número representado por la unidad seguida de 103 ceros! Parecen muchos ¿verdad'? *Son* muchos, pero ¿saben ustedes cuántas conexiones interneuronales existen en el cerebro de un hombre? (pausa efectista). No lo van a creer, pero les aseguro que es absolutamente cierto: la unidad seguida de ochocientos cincuenta ceros! Y aún parece, según las últimas investigaciones~ que los científicos que establecieron este cálculo se quedaron algo cortos».

D) Asegurar a la audiencia que, al término de la charla, habrán quedado claros tales y tales puntos

- «Probablemente muchos de los padres de alumnos de COU que están aquí, en esta sala, tengan ya claro qué carrera y dónde la van a cursar sus hijos el año próximo; seguramente otro sector importante tengan decidido, más o menos, el tipo de estudios que sus hijos van a seguir, pero no el lugar en donde les gustaría que lo hiciesen, y por último un tercer sector o grupo se pregunten cómo hacer frente a los costes que la solución ideal les va a representar. Al término de mi charla espero que haya quedado claro: primero, la importancia de que sus hijos hagan una buena elección de los estudios y en qué puede ayudarles el Gabinete de Orientación del Colegio en ello; en segundo lugar, la importancia de elegir el Centro Universitario más adecuado a los objetivos y la disponibilidad económica de las familias, y tercero, qué se puede hacer para alcanzar las ayudas económicas necesarias, en forma de becas, préstamos al honoro prestamos bancarios blandos, si la elección excede a las posibilidades económicas»

E) Empezar por una anécdota (real o ficticia), que haga sonreír al público y enlazarla con lo que se va a decir a continuación

U «Durante la preparación de los Juegos Olímpicos de Atlanta, un periodista hacía una entrevista al seleccionador Nacional de Natación, y le decía:

- Señor Seleccionador Nacional, ¿cuántas medallas de oro espera usted ganar en los Juegos Olímpicos?
- Hombre, medallas de oro va a ser difícil, están los americanos, los rusos, los alemanes...; medallas de oro, va a ser muy difícil.
- ¿Medallas de plata, entonces?
- Verá usted, medallas de plata...; claro, están los cubanos, los japoneses, los australianos...; medallas de plata va a ser bastante difícil.
- Bueno, ¿medallas de bronce, entonces?
- Mire usted, si quiere que le sea sincero, yo, con tal de que no se me ahogue ninguno de los chicos...».

Este chiste requiere ser contado dramatizándolo un poco, preguntando con decisión cuando se asume el rol de periodista, y moviendo la mano como si se llevara un micrófono en ella, y respondiendo lentamente, con aire entre excusa y abatimiento, cuando se asuma el rol del seleccionador. Si se cuenta bien, es muy efectivo. Una vez disipado el efecto cómico del chiste, cuando la gente se ha terminado de reír, se puede enlazar con el tema de la conferencia diciendo, por ejemplo:

«Digo esto porque, aunque yo me proponía como objetivo convencerles de las virtudes del Nuevo Plan de Incentivos para el Personal de Ventas, con el calor que hace, y después de esta excelente comida..., y bebida, yo —como el seleccionador nacional de natación~ con tal de que no se me duerma ninguno de los chicos...».

F) Emplear una fábula o parábola apropiada al caso  
(En la primera clase de un curso de doctorado)

- «Una vez había un conejo que estaba a la puerta de su madriguera, rodeado de libros y fichas

delante de un ordenador en el que tecleaba afanosamente.

Apareció un zorro, quien le dijo: Muy atareado le veo, señor Conejo, ¿qué hace usted?

- A lo que el conejo le respondió: Aquí estoy redactando mi tesis doctoral que lleva por título *De cómo los conejos nos comemos a los zorros*.

El zorro, riéndose, repuso: Ya será menos, señor Conejo. Somos los zorros los que nos comemos a los conejos.

El conejo le contestó: Si no se lo cree, señor Zorro, entre conmigo en mi madriguera y se lo demostraré.

El zorro entró con el conejo en la madriguera se oyó un gran estrépito, y al rato salió el conejo con la cabeza del zorro, la colocó al lado del ordenador y siguió trabajando afanosamente.

Al poco apareció un lobo quien le dijo: ¿Qué hace usted tan atareado, señor Conejo?

El conejo le respondió: Pues aquí estoy finalizando mi tesis que lleva por título *De cómo los conejos nos comemos a los zorros y a los lobos*. -

El lobo, sin poder contener la risa, le dijo: A los zorros, no sé, pero desde luego a los lobos no se los comen los conejos. Es más bien al revés.

Pues si no se lo cree, señor Lobo, entre conmigo en mi madriguera y se lo demostraré, contestó el conejo.

El lobo aceptó la invitación y entró con el conejo en la madriguera. Al poco se oyó un ruido tremendo, y al rato salió el conejo con la cabeza del lobo, que colocó al lado de la del zorro. Sin perder tiempo, se volvió a sentar al ordenador y se puso a trabajar a toda velocidad.

Al rato apareció un enorme oso que le preguntó: ¿Qué hace usted señor Conejo, escribiendo con tanto afán?

El conejo respondió: Pues ya ve. Aquí estoy enredado con mi tesis doctoral que lleva por nombre *De cómo los conejos nos comemos a los zorros, a los lobos y también a los osos*.

El oso casi se muere de la risa que le dio, y como los otros dos acompañó al conejo al interior de su madriguera Tan pronto como entró, se encontró con un salvaje león africano quien rugiendo pavorosamente mató al oso y se lo comió.

Moraleja: En una tesis doctoral no importa el título ni lo que en ella cuentas. Lo único que de verdad importa es quién te la dirige».

(Esta fábula requiere ser contada lentamente, como si se tratara de un cuento infantil, y en cuanto se llega a la moraleja se debe cambiar el tono de voz y acelerar la velocidad.)

G) Contar un hecho de su vida profesional que ponga de relieve que el orador es una persona realmente preparada y no un *aficionadillo*

1 «El año pasado participaba yo como ponente en el 111 Congreso Internacional sobre Comunicación Interna en las Empresas que se celebró en Viena. Uno de los miembros del Comité Organizador, de nacionalidad italiana, presentó una interesante moción, que aunque no obtuvo una adhesión unánime, sirvió para poner de relieve una tendencia, a mi entender creciente...

Como se habrá dado usted cuenta, la técnica consiste en decir, así, como de pasada, que usted ha hecho algo relevante, pero sin que ello constituya el punto fundamental de su discurso. Es necesario advertir que si el orador se excede en autoeomplacencia, o abusa de esta técnica, la consecuencia puede ser el caerle *definitivamente gordo* a la audiencia».

H) Citar una frase o anécdota de algún personaje célebre, o especialmente grato a la audiencia

(En un encuentro con salesianos, para tratar sobre un tema de financiación para la remodelación de un colegio.)

- «Como ustedes saben, sin duda mejor que yo, Dom Bosco fue contemporáneo de San José Cottolengo, y se dice que este último santo, que era muy providencialista, cuando acababa el día y le había sobrado algo de dinero, lo echaba por la ventana, porque estaba seguro de que la Divina Providencia no dejaría de facilitarle lo que necesitaba para mantener sus obras en marcha al día siguiente. Pues parece, dicen las malas lenguas, que San Juan Bosco iba cada anochecer debajo de la

ventana a recoger lo que San José arrojaba».

(En una conferencia pronunciada en ICADE.)

- «Cierta vez vino al Aula de Cultura de ICADE un conferenciante que estructuró su conferencia en cinco partes, cada una de ellas sugerida, según dijo, por las iniciales de la institución. Así la lle sugirió el espíritu ignaciano, la C el catolicismo, la A la adaptación a los tiempos... y también encontró otros motivos de inspiración en la D y la E. El discurso fue tan largo y tan pesado que la persona que tenía al lado me dijo *por lo bajinis*: Menos mal que no se ha enterado de que aparte de ICADE también nos llamamos Universidad Pontificia Comillas en Madrid. Yo no voy a estructurar mi discurso en cinc') partes, sino sólo en tres y...» (aquí se introduce el esquema del propio discurso).

La introducción precedente es un ejemplo de falsa anécdota. La original la oí aplicar a YALE y al Minnessota Institute of Management. Como ya dije en otro lugar, las anécdotas y chistes pueden (casi diría que deben) ser adaptadas a las propias circunstancias. Y repito que esto no es contar una mentira, sino incurrir en una licencia poética, todo lo más un *embuzte*. Ninguno de los asistentes sela va a creer, ni yo cuando la empleé tenía esa pretensión, pero se consiguió el efecto de atención y de benevolencia buscado.

1) Halagar al público con una anécdota relacionada con la vida local, sus particularidades como grupo, etc.

(Tenga la precaución de preguntar antes a su persona de contacto si ese inicio caerá bien o no al auditorio. Puede haber temas *tabú* que usted desconozca)<sup>1</sup>.

(Pronunciando una conferencia en Euzkadi, a una audiencia cómoda, ya conocida de anteriores ocasiones, y con la que no era necesario mantener un protocolo rígido.)

(Con solemnidad y pausadamente.)

U «Muchas gracias, señor Presidente. *Ezkarrik asko.*

Hola. Buenas tardes. *Kaixo. Arratxalde Qn.*

Bienvenidos todos. *Ongi etorri.*

Me siento muy feliz de volver a estar con vosotros. *Ow pozik nago berriro zuekin egoteas».*

Recientemente un colega me comentó que había impartido un curso de Formación en Valencia y que se había tomado la molestia de aprender unas frases en *camión*. Sin descartar que existe un porcentaje minoritario de valencianos que piensan que el valenciano ye' catalán son la misma lengua, una porción mucho mayor opina lo contrario. En todo caso, y prescindiendo de porcentajes, si un tema corre el riesgo de desatar una polémica debe ser evitado.

(Cambiando el tono de voz y haciéndolo más rápido e íntimo, al tiempo que se esboza un guiño de complicidad.)

«Y ahora, no os hagáis demasiadas ilusiones, porque mis conocimientos de euskera se terminan aquí».

K) Mostrar los puntos de contacto entre la audiencia y el orador (En una charla a pequeños empresarios.)

- «Mi presentador les ha dicho mi nombre, Juan Pérez, y mi profesión, abogado, y ha añadido unas amables palabras, que yo le agradezco cordialmente, acerca de mi eficiencia profesional como Asesor de PYMES. Pero hay algo que no ha dicho, porque le he pedido ser yo mismo quien se lo dijera. Así que permítanme que les hable un poco de mí mismo:

Mi padre, como ustedes, era un pequeño industrial independiente de la industria textil.

En la empresa trabajaban mi padre y mi tío, que eran socios; mis dos primos, mi hermana mayor y yo, que empecé ayudando en vacaciones y cuando terminaban mis clases en el Instituto, hasta que terminé el Bachillerato y el Preuniversitario. Además en la empresa había unos seis empleados, que llegaron a diez en los mejores momentos, y una serie de personas que realizaban para nosotros diversas tareas en sus domicilios, antes de que nadie hubiera inventado la historia esa del teletrabajo.

No pude estudiar Ingeniería Textil, como me hubiera gustado, porque mis padres me necesitaban en la empresa y, además, porque no hubieran podido financiar mi carrera. Por lo tanto, mis estudios de Derecho los cursé en la Universidad a Distancia simultaneándolos con el trabajo en la empresa familiar...

Mi padre decía que ser jefe representa llegar el primero y marcharse el último; no tener sábados ni domingos, y limitar las vacaciones a unos cuantos fines de semana en verano. También decía que “no hay mejor lotería que el trabajo de cada día”.

He hecho de repartidor, de mecanógrafo, he realizado las gestiones en los bancos, sé desmontar un telar (y volverlo a montar sin que me sobren piezas), he confeccionado muestrarios, visitado a los clientes, atendido reclamaciones...

En un momento de mi vida, ante la crisis del textil, decidí establecerme como abogado y fundar mi propia empresa de asesoría contable, fiscal y laboral...».

L) Explicar el esquema de la conferencia, indicando, por ejemplo, el tiempo que se piensa invertir hablando y cuánto se reserva al coloquio, que se va a distribuir documentación, o que se pueden formular preguntas sin esperar al final...

- «Mi intervención se compone de tres partes: el estado de la cuestión, las tendencias actuales y el escenario previsible en que nos moveremos en el término de unos cinco años.

En total consumiré unos treinta minutos con mi exposición, tras lo cual contestaré a las preguntas que

tengan a bien formularme.

En las carpetas que están repartiendo en estos momentos tienen ustedes las fotocopias de las transparencias que una propongo usar, así como una ficha en la que pueden facilitarnos sus datos de identificación, en el supuesto de que deseen que se les remita gratuitamente el opúsculo del que soy autor y que lleva por título Análisis Prospectivo del Dinero de Plástico».

M) Arrancar por medio de una afirmación chocante, algo así como un titular periodístico sensacionalista

- «¿saben ustedes que en esta generación muy probablemente vamos a matar a la última ballena?».

## Aperturas para ocasiones especiales

Si tiene que expresarse en una lengua que no conoce bien

- «Me expresaré en francés (o inglés, alemán, etc.), lengua con la que mantengo las mismas relaciones que con mi esposa: la conozco desde hace tiempo, la amo, pero no he llegado nunca a dominarla.

(Pausa para dejar que la gente se ría). La última vez que intenté expresarme en francés (o inglés... etc.) en una conferencia mi esposa me preguntó a mi vuelta: ¿Has tenido problemas hablando en francés (o inglés, etc.?). Y yo le respondí: Ninguno, el problema lo tuvieron los franceses para entenderme».

Si habla en un país extranjero, pero no puede expresarse en la lengua local

- «Antes de venir a Alemania tomé un Curso de Alemán para principiantes. El problema es que me he dado cuenta que en Alemania nadie habla alemán para principiantes».

Si habla usted en sustitución de otra persona

- «El señor X lamenta mucho no poder venir, les presenta sus excusas y me ha enviado en su lugar. O quizás sería mejor decir que lamenta haberme enviado en su lugar, y que les presenta sus excusas por ello»

Si habla usted el último

- «Lo malo de hablar en último lugar es que los predecesores inevitablemente se han pasado de su tiempo. La ventaja es que, como han dicho casi todo lo que yo tenía preparado decirles, necesitaré muy poco tiempo para pronunciar mi discurso». (Ojo, el discurso tiene que ser muy breve, de verdad.)

Si ya es muy tarde

- «Me doy cuenta de que ya es casi hora de comer, y no creo que mis palabras puedan competir eficazmente con el apetito. Como ustedes saben, un discurso consta de un principio, un cuerpo principal y una conclusión. Como quiero ser muy breve, les prometo que no va a haber conclusión, ni tampoco principio. De modo que pasaré directamente al cuerpo principal». (Este inicio requiere un discurso muy enérgico y vigoroso.)

Si empieza usted con un chiste y nadie se ríe

- (Con voz quejumbrosa.) «Vaya, había preparado este chiste, que viene como anillo al dedo al tema que vamos a tratar, y parece que no lo he debido contar bien, porque nadie se ha reído». (Con un cambio en la voz que represente una súbita resolución.) «(No importa, les contaré otro. Y si no quieren que quede frustrado, hagan un esfuerzo por reírse un poquito». (Y ahora cuente usted el mejor de sus chistes, venga o no venga a cuento.)

En la misma situación, me contaron de un orador que, ante el silencio de la audiencia después de un

chiste, afirmó con un guiño de complicidad: Lds confieso que les he sometido a un test de inteligencia sin que ustedes lo supieran: el chiste que les acabo de contar sólo hace reír a los tontos. Ahora les contaré otro que es justo al revés: las personas inteligentes lo encuentran muy gracioso! y sólo los tontos permanecen en silencio».

Si tiene que hablar a un grupo de dentistas

- «Hoy es una ocasión muy especial para mí. Cuando veo ami dentista, me hace abrir la boca, sólo puedo emitir ruidos incoherentes y encima me cuesta dinero. Hoy que tengo la fortuna de hablar ante un grupo tan distinguido de odontólogos, puedo hablar libremente, y al final espero que me paguen por haberlo hecho. Al menos les prometoque intentaré que no sean ustedes quienes abran la boca.., de aburrimiento».

Esta introducción puede adaptarse a otras profesiones sanitarias, por ejemplo, ante un grupo de médicos puede decir que es la primera vez que les habla sin tener que quitarse la ropa, o sin tener que sacar la lengua; ante un grupo de enfermeras puede decir que prefiere hablar así, cara a cara, y no como cuando va al Centro de Salud a que le pongan una inyección intramuscular.

Si nadie hizo su presentación

- Un colega mío me dedicó no hace mucho un libro del que es autor con esta frase: «A Luis Pucho!, profesor, escritor, consultor de empresa y buen amigo». Creo que esta dedicatoria puede valer como una presentación. (Cambie la dedicatoria de modo que coincida con su propia descripción.)

Silo que usted tiene que decir va a ser un poco largo

- «Me temo que mi discurso va a exceder ligeramente de! tiempo previsto. Esto no es la primera vez que me ocurre. En una ocasión pronunciaba yo una conferencia en Vigo, mientras caía una lluvia

torrencial. Como me extendí más de la cuenta, en un momento determinado pedí excusas por ello, y entonces uno de los asistentes respondió: “No se preocupe y siga adelante. Total, aún sigue lloviendo

Para decir mientras trata usted de ajustar el micrófono o el retroproyector

- «¡Maravillas de la técnica! Ya saben ustedes que estos aparatos funcionan mejor si están enchufados... ¿Se me escucha bien desde el fondo? ¿Aún no? ¿Y ahora? Ahora parece que sí, pues bien...».

Si se funde la lámpara del retroproyector

- Como ustedes ven el retroproyector ha quedado tan impresionado por la brillantez de mi exposición que se ha quedado eclipsado. Esperemos que esta vez no funcione la Ley de Murphy y tengamos lámpara de repuesto...

Si no dispone usted de tiempo suficiente

- «Me han indicado que dispongo de veinte minutos para ponerles a ustedes al corriente acerca de xxxxxx, y esto me recuerda una anécdota que me sucedió cuando me dedicaba a la selección de personal. Estábamos buscando en la empresa a un comercial que hablara alemán, y se me presentó un candidato que me aseguró que no hablaba alemán, pero que no importaba, porque como el puesto no necesitaba ser cubierto hasta dentro de un mes, estaba dispuesto a aprenderlo. Yo quiero compartir el optimismo de aquel candidato, y si ustedes están dispuestos a ponerse al corriente en xxxxxx en veinte minutos, por mi parte, vamos a ello».

Jubilación

- (<Hoy venimos a rendir homenaje a nuestro buen amigo XX, que como ustedes saben se jubila la semana que viene. En realidad no sé muy bien por qué se jubila, porque no es tan viejo. Desde luego cuando todos los que estamos presentes aterrizamos en la empresa él ya estaba en ella, y es cierto que cuando él ingresó las notas internas del departamento aún se redactaban en latín y la contabilidad se llevaba en reales de vellón, pero aparte de esto...»).

Si tiene que hablar al final de una cena y es el primero en hacerlo

- «Señoras y señores: Hace un momento el Maitre de este restaurante que hoy nos acoge se me ha acercado y me ha preguntado: ¿Los dejamos que se diviertan un poco más, o empieza usted ya con su discurso?».

Si en el programa, cartel anunciador o en el anuncio de prensa se ha deslizado (lo que no es tan infrecuente) algún error tipográfico en el nombre de la conferencia o en el del conferenciante

- «Señoras y señores: Supongo que se han dado cuenta de que en el programa de convocatoria se ha deslizado una inoportuna errata de imprenta (las erratas son siempre inoportunas) que cambia completamente el sentido de lo que yo pretendía decir.

Este hecho me ha recordado una anécdota que me refirió un periodista acerca de erratas de imprenta, porque si malo es que una errata, como en este caso pase inadvertida, a veces es todavía peor el detectarla. Vean si no:

En una ciudad de provincias había fallecido una señora de la mejor sociedad, y el único periódico local, además de insertar una esquela, hacia un panegírico de la finada. Entre otros elogios el redactor incluyó la siguiente frase: “Doña Angustias se distinguió por su caridad entre todas las damas de la ciudad”. Por influencia de los duendes de la linotipia (en aquella época todavía existían linotipias y linotipistas), lo que apareció en la prueba fue: “Doña Angustias se distinguió por su *castidad* entre todas las damas de la ciudad”. Cuando el redactor corrigió las pruebas, advirtió el error y puso al lado un

signo de interrogación para advertir que debería cambiarse la palabra en cuestión. Al día siguiente, cuando el periódico ya había sido distribuido comprobó con honor que lo que había aparecido en su elogio fúnebre era la siguiente frase: “Doña Angustias destacó por su castidad (~3) entre todas las damas de la ciudad”».

## SITUACIONES DIVERSAS

### Ante preguntas difíciles

- «Su pregunta me llena de satisfacción, porque supone por su parte una fe ilimitada en mis conocimientos lo que, desgraciadamente, dista mucho de la realidad. Créame, si yo conociera la respuesta a su pregunta, haría tiempo que me habría hecho rico como consultor de empresa. Pero ni esa respuesta la tengo yo ni creo que la tenga nadie».
- «Muchas gracias por su pregunta. Le agradezco mucho que la haya planteado. (Cambiando de voz, como en un aparte teatral.) Eso es lo que dicen los políticos cuando una pregunta les revienta y no saben que responder. (Pausa.) Afortunadamente yo he aprendido otro truco de los políticos, que consiste en responder otra cosa distinta de la que les han preguntado. (Nueva pausa.) Ahora, en serio, lo que usted me plantea es una pregunta difícil, pero voy a intentar contestarla lo mejor que pueda...».

Si en el coloquio alguien le dice que entre dos afirmaciones de usted parece haber una contradicción

- «En cierta ocasión le dijeron a Oscar Wilde que entre dos afirmaciones suyas existía una cierta contradicción. A lo que éste contestó:  
Miraré de pulirlas hasta que la contradicción sea total.  
Evidentemente yo no soy Oscar Wilde ni tengo su desmedido afán por la paradoja, por lo que intentaré mostrarle que más que una contradicción lo que hay es dos aspectos diferentes de una misma realidad...».

Si en el curso de su charla se le olvida a usted un nombre, un dato o una cifra y tiene que consultar sus notas para encontrarlo

- «Esto me recuerda lo que le sucedió a un profesor de Religión muy desmemoriado, que en previsión de un olvido se anotaba los nombres propios en los sitios más inverosímiles. Aquel día iba a explicar la creación del hombre. Empezó la clase diciendo: Cuando Dios creó el mundo, primero creó al primer hombre, al que llamó... (mirando a un papelito que sacó del bolsillo derecho de la chaqueta) Adán. Después creó a la primera mujer a la que llamó (consultando otro papelito que llevaba en el bolsillo izquierdo de la chaqueta) Eva. Adán y Eva tuvieron dos hijos, que se llamaron respectivamente (mirando al interior de su chaqueta) Corte y Fiel».

Si se equivoca usted al pronunciar un nombre propio o tiene un *lapsus linguae* que el público advierte, e incluso ríe

- «Lo que me acaba de suceder me recuerda lo que le aconteció a un actor novel, que, en la primera obra en que intervenía aparecía en escena con una taza de chocolate en una bandeja y decía: Señorito, el chocolate.

Tanto interés tenía en quedar bien en su primer papel que dedicó horas y más horas a ensayar su cortísimo parlamento. Pero en el momento de la verdad, los nervios le jugaron una mala pasada, y lo que dijo fue: Chicolito, el señorate>.,.