

COM DESBLOQUEJAR UN ORADOR

Joana Rubio i Francesc Puigpelat.

Professors de Comunicació
Universitat Politècnica de Catalunya

Quan un mestre d'oratorïa porta hores de vol en el tracte amb els alumnes, arriba inevitablement a una conclusió: tant com que de professor, li toca exercir de psicòleg. L'eficàcia dels cursos no rau només en la informació teòrica que es pugui donar a l'alumne ni en la qualitat de les pràctiques o els casos, sinó també en la capacitat de desmuntar determinats bloquejos i prejudicis que nombroses persones tenen respecte al fet de parlar en públic.

En aquest cas, és adient esmentar el pensament d'Alvin Toffler en el sentit que els analfabets del futur seran aquells que no sàpiguen aprendre, oblidar i tornar a aprendre. En general, la idea de Toffler és plenament aplicable a l'oratorïa (com també ho és a l'expressió escrita): parlar bé en públic és una habilitat que, per ser adquirida de manera coherent, requereix oblidar un seguit de prejudicis que s'hi refereixen. Per dir-ho amb un símil informàtic: l'alumne necessita fer un «reset» parcial del seu disc dur. Si no fa aquest «reset» seguirà bloquejat davant d'aspectes bàsics de l'oratorïa i no es produirà l'aprenentatge.

Ara bé: ¿com efectuar aquest «reset»? Bàsicament, mitjançant la psicologia, perquè el bloqueig de l'orador és un bloqueig psicològic. La por a enfrontar-se als altres, el temor a fer el ridícul, la inseguretat, etcètera, són aspectes que pertanyen a la personalitat de la major part dels alumnes, i cal dedicar-hi una atenció específica. Només s'assolirà una aprenentatge efectiu si el professor es capaç d'identificar els bloquejos dels alumnes i donar-los el tractament adient.

De bloquejos n'hi ha molts, i no hi ha dos persones en què siguin iguals. Però

de la nostra experiència podem extreure una tipologia de 7 bloquejos o prejudicis que apareixen gairebé sempre i que, encarats adequadament, poden ser superats. Són els següents:

1. L'HABILITAT PER PARLAR ÉS INNATA

L'alumne sol pensar: «Saber parlar en públic és una habilitat que es té o no es té. No es pot aprendre i jo no la tinc».

Aquest prejudici afecta ja des de la base a la possibilitat d'aprenentatge i condiciona l'actitud de l'alumne. Cal identificar-la i tractar-la bé. Posem una conversa real que va passar en un curs, amb una alumna metgessa.

METGESSA: Jo no puc aprendre a parlar bé. Sempre he estat tímida i no tinc gens de gràcia.

PROFESSOR: No pots? N'estàs segura?

METGESSA: Sí. Des de petita m'ha fet molta por.

PROFESSOR: Entesos. Però, de petita, tu tampoc no sabies medicina. Si t'haguessis quedat encallada en aquest prejudici, mai no hauries estudiat la carrera. Vas trigar sis anys a estudiar la carrera de Medicina i no sé quants l'especialitat.

METGESSA: Sí, però no és el mateix.

PROFESSOR: Sí que és el mateix. Imagina't que els sis anys que vas dedicar estudiar Medicina els haguessis dedicat a estudiar oratorïa, a fer pràctica i a parlar en públic constantment. Imagina-t'ho. N'hauries après?

Després d'aquest diàleg, la metgessa es va adonar que la seva posició era insostenible. Si ella havia aconseguit una cosa tan difícil com empollar-se milers de malalties per al MIR, ¿com podia defensar que li era impossible parlar un

minut davant del públic? El raonament funciona per «reductio ad absurdum» i és molt eficaç. No solament els continguts poden ser apresos; també les habilitats.

En aquesta fase dels cursos, és molt important posar un mirall davant dels alumnes. Que hi vegin reflectits els seus temors, la seva por, els seus fantasmes. I que sàpiguen que tot plegat no és sinó un mer bloqueig psicològic que impedeix que desenvolupin les seves potencialitats.

Els professors també han d'acceptar l'evidència: hi ha gent que té més predisposició natural a parlar bé en públic, però aquesta predisposició natural no ho és tot (un nen nascut a Etiòpia pot tenir una gran predisposició natural per a la literatura, però potser serà sempre un analfabet). Hi ha dues tipologies d'alumnes:

a.- Un alumne amb predisposició natural 3 (en escala d'1 a 10) pot arribar perfectament, mitjançant l'aprenentatge i la pràctica, a 9.

b.- Un alumne amb predisposició natural 7, si no es molesta a practicar, pot quedar-se sempre en 7 (és a dir, pitjor que l'anterior).

El segon cas es dona sovint en cursos d'oratoría. Molts alumnes en què, d'entrada, s'aprecien perspectives brillants, es queden estancats. Per què? Per l'excés de confiança en ells mateixos, que fa que es relaxin, no aprenguin i no es preparin adequadament. En canvi, alumnes del tipus «a» (que en la primera pràctica són molt fluixos) poden arribar, al final del curs, a uns resultats excel·lents, amb voluntat i aplicant les tècniques que s'ensenyen.

Alumnes d'aquesta mena són capaços d'estirar el conjunt del grup i crear una dinàmica positiva. Poso un exemple. En un curs, el Jordi, un alumne d'un grup de 20 persones, va fer una primera pràctica desastrosa: va quequejar, es va quedar en blanc, es va perdre, va parlar massa fluix,

no va gesticular gens, va fer una introducció nefasta i una conclusió pèssima. Però el Jordi va entendre la seva potencialitat. La seva darrera pràctica va ser una de les més excel·lents que recordem: els seus companys van acabar drets aplaudint-lo. Aquella situació va ser extraordinàriament didàctica: l'aneguet lleig del curs, amb voluntat i paciència, va esdevenir, el darrer dia, un cigne.

2. ELS NERVIS

L'alumne sol pensar: «Jo sóc tímid i em poso molt nerviós davant del públic. No hi puc fer res». Aquest és un altre bloqueig clàssic que té a veure amb allò que els alumnes solen percebre com a principal dificultat per arribar a parlar bé: el control dels nervis. A mesura que el curs passa, l'alumne sol adonar-se que els nervis són només una petita part del problema, però al començament només són capaços de veure aquesta dificultat.

La qüestió dels nervis cal afrontar-la des del punt de vista psicològic, perquè són un problema psicològic. I, concretament, es tracta d'aplicar la psicologia cognitiva: explicar per què la gent es posa nerviosa davant del públic i, així, desmuntar des de la racionalitat les pors irracionals dels alumnes. En aquest aspecte, els arguments i idees més eficaços són els següents:

a.- Més del 60% de la població, segons les enquestes, es considera tímida. Per tant, ser tímid no és cap dificultat, sinó un senyal de normalitat, de pertànyer a la majoria. Hi ha molts casos de grans oradors que, en el seu moment han confessat ser tímids: Demòstenes, Winston Churchill, Jordi Pujol o Andreu Buenafuente.

b.- Tenir present l'efecte melic. Què vol dir això? Que l'orador, en mirar-se el melic (és a dir, en estar molt pendent de les pròpies sensacions) amplifica els seus símptomes de nervis i pensa que el públic

els percep. Però la pràctica demostra que això no passa.

En molts cursos hem fet una activitat molt útil per ajudar els alumnes a controlar els seus nervis. Es tracta que cada alumne faci una pràctica i es puntuï ell mateix de 0 a 10 el nivell de nervis. El públic ha de fer al mateix. Al final, es tracta de comparar resultats. Després de provar aquest sistema moltes vegades, es veu que hi ha una pauta claríssima i constant. Els alumnes oradors es puntuen ells mateixos, de mitjana, entre 8-9 de nivell de nervis. Els companys els puntuen, de mitjana, entre 4-5. Els nervis percebuts pel públic són la meitat del que tem l'orador: la pràctica és una lliçó de gran eficàcia.

c.- Acceptar els nervis com a normals. Cal treure del cap dels alumnes que el fet d'estar nerviós és una cosa anòmala o una tara. Ja Ciceró va escriure: «Qualsevol bon discurs es caracteritza per la seva nerviositat». Els nervis són naturals: el que cal és tenir-los controlats i no deixar que bloquegin l'orador.

En aquest aspecte és útil treure dades com aquesta: els tres motius de més estrès, segons totes les enquestes són:

- 1.- La mort d'una persona propera.
- 2.- Un divorci.
- 3.- Haver de parlar en públic.

Cap orador, per tant, s'ha de sentir desgraciat, inútil o estrany pel fet de patir nervis, ni ha de pensar que ho farà pitjor. Un exemple. A la Carme li van encarregar de donar un curset. La nit anterior estava tan nerviosa que es va prendre un vàlium, però no va dormir. L'endemà, abans d'anar al curs, es va prendre un altre vàlium, va donar el curs, i va sortir convençuda que havia estat un fracàs absolut. La sorpresa va ser que, dos setmanes més tard, va rebre les enquestes dels alumnes, on rebia una qualificació «excel·lent» com a professora!

3. ELS GUIONS MAL PREPARATS.

L'alumne sol pensar: «No cal preparar-se gaire. Si ha de sortir bé, ja sortirà. I si no, no hi ha res a fer».

Una de les coses que més sorpren als cursos d'oratoria és la incapacitat dels alumnes de passar-se una estoneta per preparar un guió coherent i per memoritzar-lo. Aquest fet és una conseqüència del bloqueig de l'apartat 1: com que hi ha el prejudici que parlar bé és innat, es tendeix a considerar que una bona preparació és sobreria. Davant d'això cal dir, amb Lloyd George: confiar en la inspiració del moment: aquest ha estat un error que ha arruïnat la carrera de molts oradors que prometien. La millor manera d'arribar a la inspiració és la preparació.

Davant d'aquest prejudici, cal insistir moltíssim en la preparació del guió. Després de fer les pràctiques, cal preguntar als alumnes quanta estona han dedicat a preparar-les i com ho han fet. El sistema sol resultar molt eficaç perquè s'aprecia amb claredat meridiana un fet: les millors pràctiques no les fan els alumnes més extrovertits i xerraires, sinó aquells que (fins i tot sent molt tímids i més aviat inexpressius) han passat molt temps elaborant el guió, aplicant les pautes que es donen al curs.

Un capítol especial mereix la memòria, que és una dels cinc passos que fixa la retòrica clàssica (Aristòtil, Ciceró, Quintilià i altres) en la preparació dels discursos. Hem observat que hi ha una veritable alèrgia a la memorització dels guions. Als alumnes els costa aprendre's ni que sigui un guió per parlar un minut. Aquest és un punt sobre el qual cal insistir molt.

4. EL LLENGUATGE ENREVESSAT.

L'alumne sol pensar: «Per quedar bé, cal que utilitzi estructures sintàctiques complexes i un lèxic més culte. Així, el públic em tindrà en bon concepte».

L'alumne que té aquest prejudici sol acabar fatal. Com més ganes té de quedar bé, més malament ho fa. Hi ha una tendència molt forta, a l'hora de parlar en públic, d'allunyar-se de la naturalitat i d'utilitzar un llenguatge (en sintaxi i en lèxic) que és petulant i sona fals. Aquest vici és freqüent en tots els nivells, i molt especialment el polític, que és on s'emmiralla molta gent. Els polítics solen tenir assessors en comunicació que els expliquen amb tot luxe de detalls (i els entrenen, també) que, per parlar davant de la tele o a la ràdio, cal construir frases simples (estructura Subjecte + Verb + Predicat) separades per pauses, perquè els periodistes puguin fer un bon tall de veu. Malgrat aquesta insistència dels assessors, ¿quants polítics segueixen aquest consell tan assenyat? Per què costa tant aplicar el sentit comú quan es parla?

Els alumnes dels cursos d'oratorïa solen caure en el mateix error. Volen parlar tan bé (des del punt de vista de la complexitat) que acaben sent inintel·ligibles.

D'on procedeix aquesta manera desenfocada de tractar l'oratorïa? Sens dubte, de la manca de cultura del país i també de la seva manca de tradició democràtica. L'oratorïa és necessària allà on és útil persuadir: on hi ha democràcia. A les societats autoritàries, ¿quina necessitat hi ha de persuadir, si tot s'acaba fent a la força? Per això l'oratorïa s'inventa a la Grècia clàssica, es reformula a la República romana, i entra en un període de fosca i inanició fins que, al segle XIX, a les democràcies del regne Unit i els Estats Units, es reinventa altre cop i es reescriuen (en terminologia diferent, però amb un fons conceptual idèntic) les grans qüestions de la retòrica

clàssica. Dale Carnegie no és sinó Ciceró amb un vernís de modernitat. I el mateix pot dir-se de qualsevol manual modern d'oratorïa.

A Catalunya i a Espanya, la nostra democràcia és tan prima que (excepte períodes mínims) comença tot just el 1978. Malauradament, venim de la cultura de l'autoritarisme: de monarquies absolutes, d'oligarquies caciquils i de dictadures militars.

Això té una conseqüència en el terreny de la comunicació. És la següent: quan una persona va en una conferència i no entén res o s'avorreix, tendeix a pensar que la culpa és seva (perquè no és prou intel·ligent per entendre allò que li han explicat). El residu, encara ara, de l'autoritarisme i l'obscurantisme és el fet d'interpretar que una xerrada inintel·ligible és profunda. I, paral·lelament: la tendència a pensar que quan una conferència és molt clara i s'entén perfectament, deu ser superficial. Les equacions serien: Incomprensible = Profund; Entenedor = Superficial. Presentat d'aquesta manera tan esquemàtica, tothom s'adona que és una bajanada. Però cal fer-ho per enderrocar un prejudici cultural que tenim profundament arrelat.

El públic ha de fer la seva «revolució copernicana». És a dir: si el públic no entén el que explica un orador, no ha d'interpretar-ho com que el públic és estúpid i l'orador és superintel·ligent. La interpretació (d'entrada) ha de ser totalment la inversa: el públic és llest, però l'orador és un incompetent (perquè no ha sabut explicar les coses de manera que s'entenguin).

I això val per a qualsevol disciplina. Hi ha oradors que volen justificar la seva incompetència adduint que toquen un tema molt complex, i que no es pot fer entenedor: excuses de mal pagador i poques ganes de treballar en comunicació. Quan Einstein donava una

conferència per explicar la Teoria de la Relativitat, l'entenia tothom, perquè ell ho volia i s'ho treballava perquè fos així. En general, tots els conferenciants en temes científics que venen del món anglosaxó són molt més clars que els catalans o els espanyols: és una qüestió de tradició cultural. A Catalunya, malauradament, un pedant sol ser respectat i tingut per intel·ligent. Aquest és un prejudici que cal combatre amb totes les forces.

5. LA MANCA D'HUMOR.

L'alumne sol pensar. «Jo no sóc graciós. A més, amb el tema de què he de parlar, l'humor no s'hi adiu».

Dale Carnegie (1997) dedica un capítol del seu manual a desaconsellar als oradors que utilitzin sistemàticament l'humor per començar un discurs. L'observació és realment graciosa. Resulta que, als Estats Units, la cultura oratòria està tan desenvolupada que, ja en un llibre publicat als anys 30, Carnegie fa un toc d'atenció respecte a l'abús en la utilització de l'humor. A Catalunya, al començament del segle XXI, l'avís de Carnegie sona molt estrany perquè, aquí, anem tan endarrerits, que la major part dels oradors encara no s'han adonat de l'immens poder que té l'humor com a arma comunicativa.

Hi ha cert prejudici a considerar que el recurs de l'humor en l'oratòria és "molt americà" (en el sentit pejoratiu del terme), però cal remarcar que a la retòrica clàssica ja es considerava un eina clau. A *De l'orador*, Ciceró ja estableix dins del llistat de virtuts que ha de tenir qui parla en públic la següent: «Que sovint faci riure el públic». I Ciceró, d'americà, no en tenia un pèl.

Gràcies a l'humor, el públic segrega endorfines (les hormones del benestar) i, en conseqüència, està més receptiu, més positiu, més relaxat i més atent. Aquestes conseqüències del riure han estat

comprovades científicament, però no treu que els alumnes tinguin, en general, molts prejudicis en contra de l'humor. Bàsicament, hi ha tres problemes:

a.- L'alumne tendeix a considerar que una cosa explicada en clau humorística, o en què es barregi l'humor, perd la seriositat, la profunditat i la credibilitat. Aquí es connecta amb el punt 4. Hi ha l'absurda creença que la pedanteria és profunda, mentre que l'humor és superficial. Un gravíssim error que cal posar de manifest. Fa uns anys, al lliurament dels premis Príncep d'Astúries (que sempre són una llauna insuportable) Woody Allen va triomfar perquè, en el seu discurs, va fer riure el públic. I crec que ningú no es va prendre menys seriosament el director jueu-americà. I, parlant de jueus, hi ha poques coses més esmolades i profundes que aquest proverbi jueu: «Mentre l'home pensa, Déu riu».

b.- L'alumne se sent molt insegur amb l'humor: li fa pànic intentar fer una gracieta i que la gent no rigui. Amb l'humor ens trobem, de manera específica, amb el mateix bloqueig que teníem amb l'oratòria a nivell genèric (el punt 1): moltes persones consideren que el ser graciós és una característica innata, que no es pot aprendre. En aquest apartat és convenient explicar que les estructures de l'humor són molt senzilles i que el fet que un acudit faci riure o no depèn de trucs oratoris molt simples i fàcils d'aprendre. En essència: l'acudit és graciós quan, abans de la conclusió, l'orador fa una pausa marcada, un gest i diu la darrera frase amb un canvi de to. Amb algunes pràctiques sobre l'humor, els alumnes acaben interioritzant aquests procediments.

c.- Fins i tot quan l'alumnat ja està convençut que l'humor és molt bo, sol aparèixer un inconvenient. Surt algú i diu: «Tot això està molt bé, però per als altres. Per als temes que tracto jo (sigui

enginyeria, economia, filologia, periodisme, història, etcètera) no funciona, perquè són temes molt seriosos». Aquesta argumentació és una excusa de mal pagador i una fal·làcia integral. Qualsevol tema pot ser tractat, si es vol i es treballa de manera adient, amb humor. Un exemple: hi ha pocs assumptes sobre els quals circulin tants acudits com la mort. La seriositat d'un tema no ha de ser mai obstacle per introduir-hi tocs humorístics. Als cursos, solem posar un fragment de la pel·lícula *Un pont massa llunyà*. Un general (interpretat per Edward Fox) ha d'explicar als seus oficials una gran operació militar al final de la Segona Guerra Mundial. Enmig de l'escabetsina més gran de la història, el general comença així el seu discurs: «Cavallers: aquesta és una història que explicaran als seus néts... i segur que els avorriran moltíssim». I tothom riu i es prepara a escoltar.

6. LA MANCA DE CAPACITAT DE SÍNTESI.

L'alumne pensa: «He de demostrar que domino molt bé el tema. Per tant, he d'explicar-ho tot (encara que el públic s'avorreixi)».

La major part de les presentacions orals a què assistim tenen el mateix problema: la manca de capacitat de síntesi. Els oradors han recollit informació sobre un tema, l'han més o menys estructurat i l'han presentat en un inacabable reguitzell de diapositives (més o menys boniques i amb més o menys efectes audiovisuals) de Power Point. La quantitat d'informació que es dona es prodigiosa: tant, que al públic, normalment, li és impossible assimilar-la. En general, l'orador sol estar més pendent de lluir els seus coneixements que no pas d'establir una relació de confiança i complicitat amb el públic (que hauria de ser la seva finalitat). I aquest és un problema (com altres que em vist abans) de bloqueig psicològic. L'orador té

por que algú li pugui dir que no ho ha posat tot: per tant, ho posa tot, encara que sigui al preu d'esdevenir soporífer.

Quan a Hemingway li van demanar quin era el moble més important del seu estudi d'escriptor, va respondre, sense dubtar-ho ni un instant: «La paperera».

Aquesta és una gran lliçó que han d'aprendre tots els aspirants a oradors: no es tracta de demostrar que se saben moltes coses, sinó de triar les més essencials i saber exposar-les molt bé. La resta, com deia Hemingway, a la paperera (que, afegiríem, és la part més important de l'escriptori de l'ordinador).

Un exercici bàsic que ha de fer l'orador és sintetitzar: separar les idees principals que vol transmetre de les secundàries. I, un cop separades, fer una triple operació:

a.- Buscar la millor manera de repetir les idees principals sense que es noti. Aquí és pertinent la sentència de Miguel de Unamuno: «Al públic no li caben, en general, sinó tres o quatre idees per hora. Tota l'habilitat de l'orador consisteix a donar-li quatre-cents tombs a cadascuna d'aquestes idees. Un bon orador és, per damunt de tot, un parafrasejador». És exacte. El bon orador s'ha de distingir per repetir sempre el mateix, però procurant que es noti el mínim possible. Per això hi ha un seguit de recursos: l'exemplificació, les preguntes al públic, l'antítesi, les cites, les anècdotes, etcètera. Hi ha tot un seguit del que s'anomenen «tècniques reiteratives» que permeten repetir (i per tant, fixar millor) els missatges sense que el públic s'avorreixi.

b.- Fer una tria i eliminar les idees secundàries que no siguin estrictament necessàries. Només cal explicar les idees secundàries que estiguin connectades i ajudin a entendre les principals. La resta, poden eliminar-se sense problema.

Nosaltres sempre posem el mateix exemple, que sol ser ben entès. Què és millor, exposar 100 idees i que, l'endemà, el públic en recordi 1, o bé explicar 15 idees i que, l'endemà, el públic en recordi 4? Davant d'aquesta disjuntiva (totalment realista, d'altra banda) els alumnes entenen la necessitat de sintetitzar.

c.- Amanir la xerrada amb anècdotes, curiositats, vivències, acudits i tota mena de trucs que permetin mantenir atent el públic. Tothom sap que les abstraccions entren per una orelleta i surten per l'altra. Les coses concretes, en canvi, es retenen i criden més l'atenció. Les curiositats, les anècdotes, els exemples i l'humor serveixen perquè el públic es desperti i el nivell d'atenció sigui alt. Si, per utilitzar aquests recursos, cal treure contingut i ser encara més sintètics, cal fer-ho sense por. Aquí val un altre exemple numèric. Què és millor, explicar 50 idees i que el nivell d'atenció sigui 2 (sobre 10), o explicar 12 idees i que el nivell d'atenció sigui 9 (sobre 10)? Els alumnes entenen de seguit que és millor la segona opció. És millor explicar poques coses i mantenir el públic atent, que no pas explicar-ne moltes i que el públic s'adormi.

7. L'ORADOR COM A ACTOR.

L'alumne pensa: «No he d'assajar ni preparar-me massa, perquè aleshores no seré espontani. Un orador no ha d'enganyar, no ha de ser un actor».

Al l'escena segona de l'acte III del *Juli Cèsar*, Shakespeare (1984: 76) posa en boca d'Antoni aquestes paraules: «No sóc cap orador, com Brutus, sinó, com tots sabeu., un home franc, que estima el seu amic (...) No tinc enginy, paraules ni valor, ni gestos ni eloqüència, ni poder de revoltar la sang dels homes. Només parlo d'instint. Això ho diu Antoni enmig del discurs més important de tota la història de la literatura. I, amb aquests mots, Shakespeare ens posa davant del que és l'essència de l'orador: és un actor. Igual que un actor «sembla» natural, només

perquè ha assajat i s'ha preparat molt bé el seu paper, l'orador «sembla» natural si s'ha preparat magníficament el seu guió. L'eficàcia de l'orador, ens diu Shakespeare, no depèn que tingui o no raó, sinó que sàpiga mobilitzar els afectes del públic i explotar tots els recursos retòrics. La gran lliçó de *Juli Cèsar* és: en el seu duel oratori, el mentider (Antoni) guanya, mentre que l'home honrat (Brutus) perd.

Tot això cal explicar-ho molt bé, perquè els alumnes tenen molta reticència a acceptar l'equació Orador = Actor. Solen tenir el prejudici que aquell que té raó ha d'acabar convencent als altres (i el mantenen, malgrat que l'experiència diu permanentment el contrari). Aquí, els professors hem de lluitar molt per fer veure idees com:

a.- Tenir raó no serveix de res. Cal saber explicar-la.

b.- Qualsevol orador pot convèncer d'una cosa en què no creu. És una qüestió de tècnica.

c.- El bon discurs mai no és espontani. Ha de ser assajat (com ha de ser assajada una obra de teatre).

d.- L'orador «sembla» més natural com més assaja. A la inversa: si no assaja no «sembla» natural, sinó simplement dolent.

Aquests són, doncs, els set principals bloquejos amb què sol topar un professor d'oratoria. Hem donat alguns suggeriments per superar-los. Se'n poden trobar més, però l'espai és limitat i aquest article no ha pretès tant donar respostes com suscitar preguntes i plantejar reflexions sobre el difícil art de l'oratoria.

8. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

CICERÓ (1929) *De l'orador*. Barcelona, Ed. Alpha

CARNEGIE, D (1997) *Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios*. Barcelona, Edhasa

SHAKESPEARE, W. (1984) *Juli Cèsar*. Barcelona, Vicens Vives
<http://www.angelfire.com/ab/speakers/main.htm>

<http://www.aresearchguide.com/3tips.html>