



Ismael Linares

CÓMO HACER REIR



Worstseller
WORSTSELLER
mundial

PALABRART

CÓMO HACER REÍR CON LA PALABRA HABLADA

La forma más inteligente del orador
con técnicas paso a paso

© 2022, Ismael Linares
Todos los derechos reservados.

PALABRART

Dedicatoria 1

Al lector, con mucha vergüenza ajena por su lectura.

Dedicatoria 2

A todos los que se rieron cuando les dije que estaba escribiendo un libro con técnicas humorísticas, que ahora ya no se ríen.

Dedicatoria 3

A toda esa pobre gente que se va a enojar por los chistes de raza, de género, de religión y de petisos.

Ahora sí, va en serio.

Muchas veces, el discurso humorístico, para poder escalar en las emociones que va logrando, necesita pinchar los límites de lo políticamente correcto. De hecho, el humor es el vehículo más seguro para atreverse a cruzarlos: se dice que puedes decir cualquier cosa si lo haces “medio en broma”. Desde el “me gustas” hasta el “qué ganas de matarlo”.

Yo no soy político. Soy escritor y, como tal, voy a valerme de los ejemplos que crea más pertinentes sin pensar en los fanáticos que puedan enojarse. Los fanáticos no tienen humor. Y yo no soy esclavo de sus votos.

A los cursos de oratoria que dicto han concurrido personas de toda clase, de todas las profesiones, de todas las edades y de todos los géneros y con todos hemos establecido una sana relación de amistad o respeto. Y jamás me privé de valerme un ejemplo políticamente incorrecto si era el que mejor se ajustaba a la técnica que quería explicar.

Habiendo dicho esto, también prestemos atención a la siguiente regla: evitemos que nuestro público se ponga nervioso *por el sólo hecho de estar presente*. Me explico: hay

ciertos temas de los que puedes escuchar hablar con absoluta tranquilidad si te encuentras sólo, pero que tal vez resulten incómodos si los escuchas en compañía de determinada persona. Por ejemplo, las escenas subidas de tono en una película, por más que estén muy bien logradas, generan un clima tenso si están los niños de la familia mirando la televisión con nosotros - y lo mismo sucede en oratoria: el divertidísimo comentario sobre impotencia o infidelidad que tienes preparado tal vez genere picazón en alguna de las cien parejas que te está escuchando.

Una de tus responsabilidades como orador es velar por la comodidad de tu público, cosa de la que no se debe preocupar el escritor, simplemente porque los libros se leen en privado.

Índice de Contenidos

COMENTARIOS INICIALES	10
FUNDAMENTOS TÉCNICOS	16
NO TE FIJES EN EL CONTENIDO. ¡ENTRENA!	23
LA CREATIVIDAD CON LA PALABRA HABLADA	24
HUMOR DE FÓRMULA	26
<i>Remate por hipótesis</i>	26
<i>Remate por consecuencia</i>	30
<i>Remate por doble sentido</i>	34
<i>Remate por cambio de eje</i>	36
<i>Remate por lista de tres</i>	43
<i>Remate por Call back</i>	44
<i>Expresiones prefabricadas</i>	46
<i>Remate por contraste</i>	47
LA ESTRUCTURA DEL DISCURSO HUMORÍSTICO	51
HUMOR POR SITUACIONES	52
EL INICIO	56
EL VEHÍCULO DEL DESARROLLO	58
EL FINAL	60
TIPOS DE RECURSOS HUMORÍSTICOS	64
HUMOR POR EXAGERACIÓN	71
<i>Las malas palabras</i>	84
HUMOR POR IRONÍA Y CINISMO	86
<i>Ironía de parafraseo</i>	90
HUMOR POR EXPLICACIÓN	92

HUMOR DE SOLUCIÓN	94
HUMOR POR MALINTERPRETACIÓN.....	98
HUMOR DE PREGUNTA.....	100
HUMOR DE CALENDARIO	102
HUMOR POR JUEGO DE PALABRAS	105
HUMOR DE VELOCIDAD VERBAL	108
HUMOR POR METÁFORA	109
HUMOR DE CONFUSIÓN INOCENTE	114
<i>Post remate de justificación</i>	115
OTROS REMATES DE FÓRMULA.....	116
<i>Remate por consuelo</i>	116
<i>Remate “¡pero encima!”</i>	118
<i>Remate por imposible</i>	118
<i>Remate de redoble</i>	119
<i>Remate de ¿cuál es el problema?</i>	120
<i>Remate de contramano</i>	121
<i>Remate de “devolver el efecto”</i>	121
<i>Remate de “premisas enlatadas”</i>	123
<i>Remate de “premisa inventada”</i>	124
<i>Remate de subibaja</i>	124
<i>Remate por “nueva definición”</i>	125
<i>Remate “por las dudas”</i>	126
<i>Remate por “aristas literales”</i>	127
<i>Remate por traducción</i>	128
<i>Remate por omisión</i>	129
<i>Remate de “todo lo contrario”</i>	130
<i>Omisión por el opuesto</i>	130
<i>Remate por devolución</i>	131
<i>Remate por caracterización</i>	132
HUMOR POR DESCRIPCIÓN DEL PERSONAJE	132
<i>Cambiar drásticamente los axiomas</i>	135
<i>Remate de habilidad exagerada</i>	136
<i>Amplificación “pero + característica evidente”</i>	136
<i>Remate por diseminación</i>	137
<i>Si no fuera por</i>	137
<i>Viene con X de regalo</i>	138
<i>Ratificar por el complemento</i>	139
<i>El remate omitido</i>	139
<i>Remate de “lo dicho”</i>	139

<i>El ciclo del más macho</i>	140
TÉCNICAS DE NARRATIVA.....	141
CARACTERIZACIÓN.....	145
PARA TERMINAR, ALGUNOS CONSEJOS GENERALES.....	146
<i>La risa no se contagia desde el orador</i>	146
<i>¡No pidas aplausos!</i>	147
<i>Cuidado con algunos remates</i>	148
<i>El humor tiene que ser inmediato</i>	149
<i>Que nadie se sienta incómodo por el sólo hecho de estar presente</i>	150
<i>El modo de referirse al público</i>	151

A veces pienso que la ventaja evolutiva del ser humano no radica en su inteligencia, sino en la riqueza de su comunicación.

El humor constituye, definitivamente, la forma más interesante del lenguaje. Sin embargo, la mayoría de nosotros se pasa toda la vida sin aprender su “gramática”, lo que podría verse como un enorme lucro cesante. Somos pianos, sin pianista.

Como si un mago te contara los secretos de los trucos, en este libro vas a aprender a provocar una de las sensaciones más deliciosas que puede experimentar el ser humano - y que sólo los humanos, de entre todos los animales, tenemos la capacidad de percibir.

Comentarios iniciales

El resultado humorístico de la palabra no depende de la personalidad, ni del gesto, ni de la entonación. Al menos en un sentido positivo. Poniendo cara de “chistoso”, colocándote nariz de payaso o vistiéndote con saco azul chillón sobre cortinado rojo solamente puedes restar eficacia a las fórmulas humorísticas. Es raro que un chiste cause más gracia sólo porque el orador se ponga bizco mientras lo dice.

Lo mismo que sucede con cualquiera de las artes, cualquier elemento que deje en evidencia una *intención* y no contribuya a conseguirla, está de más. Por ejemplo, si en un show de stand up colocamos un banner con dos máscaras riéndose, estaremos perjudicando al orador. Haz la prueba: mirar dos máscaras riéndose no te hace reír, pero evidencia la intención de “vamos a tratar de hacerte reír”. Y, en oratoria, las intenciones evidentes no predisponen al público, sino todo lo contrario: lo vuelven escéptico. Este tipo de añadidos sólo consiguen aumentar las expectativas de la audiencia.

Es de rigor que comentemos que, en algunas personas con verdadera chispa actoral, sus monólogos se ven favorecidos cuando se ponen en la piel de un personaje determinado. El Gaucho Maquelele no sería lo mismo si no “entonara” con el acento de campaña. Sin embargo, es muy riesgoso tratar esta clase de caracterización escénica a través de un libro: si el alumno no tiene talento natural para la imitación o el seguimiento de un buen director (sí, un director de teatro), lo único que consigue es hacer el ridículo. En este manual nos vamos a concentrar en las técnicas verbales del humor, es decir, en sus fórmulas idiomáticas - fáciles de aprender, fáciles de replicar. Para dominarlas de forma efectiva, te va a bastar con este libro. Si quieres añadirle imitación o caracterización, créeme que es necesaria una formación presencial en actuación, y muchas veces ni siquiera este entrenamiento garantiza el éxito. Al momento de escribir estos recursos tengo que hacer de cuenta que el lector no tiene ningún talento natural como actor, es decir, que la eficacia de las técnicas no puede descansar en “la chispa” del personaje que las enuncie sino sólo en su fórmula verbal. Esta fórmula debe funcionar incluso cuando sea pronunciada por un orador sin gracia natural.

Volvamos a los aspectos que sí pueden enseñarse a través de un libro, que son riquísimos. En algunos cursos de stand up (también se les suele decir cursos de comedia) los instructores arman rondas donde cada uno pueda escuchar, de parte de sus compañeros, cuál es la primera impresión que les genera su figura: para algunos será “seria”, para otros “informal”, para otros “divertida”. Inmediatamente se les sugiere a todos que desarrollen su personaje en esa dirección y no en otra. Este ejercicio guarda un aspecto positivo, pero también otro negativo: el primero consiste en que las artes escénicas no actorales procuran que la eficacia del orador se fundamente en rasgos de su propia personalidad y no en una identidad forzada que, tal vez, le resulte poco cómoda. El público percibe inmediatamente cuándo el orador está siendo quien realmente es y cuándo está fingiendo un personaje de corsé. Desde luego que los actores deben poder adoptar todas las personalidades, pero el público que va a presenciar una obra de teatro va predispuesto a creer y disfrutar de esa actuación: al resto de los oradores no se lo van a perdonar.

El aspecto negativo reside en la sobreactuación de algunos comediantes. A los efectos de este libro, **hablaremos de sobreactuación cuando la persona trata de lograr el humor solamente caracterizando su personalidad de forma exagerada.** De este modo, llegan incluso a rozar el ridículo: los que escucharon que su imagen parece tímida pronuncian todo su monólogo forzando cara de desgraciados y los que, según la opinión del resto de sus compañeros de curso, parecen simpáticos, no se despojan de la risita que sólo los hace ver un poco tontos.

A no ser que la caracterización constituya, en un pasaje puntual de tu discurso, un remate para todo lo que vienes diciendo, el efecto humorístico debes conseguirlo con el recurso de fórmula verbal. Si está bien construido, será exitoso bajo cualquier personalidad. Si está mal construido, no lo será con ninguna.

En oratoria, a todo lo que sea lenguaje no verbal, movimientos de la cara, de los brazos, de las piernas; acercamientos al público, alejamientos y demás acciones similares le llamamos *caracterización*.

Antes de seguir, mira este esquema. Para ordenar todos los recursos que nos ofrece la oratoria, me resulta útil dividirla en cuatro ramas principales:

- Oratoria pública y privada.
- Conducción y liderazgo.
- Argumentación y debate.
- Humor.

Si bien las técnicas de cada una se pueden combinar en una misma alocución, a los efectos de su enseñanza me interesa adoptar este criterio: en las dos primeras, la *caracterización* puede añadir efectos muy positivos al orador y al mensaje. En las dos últimas, una pequeña sobreactuación se nota demasiado: estropea la pureza de los efectos que consiguen las técnicas verbales. Considera lo siguiente:

- La oratoria casi siempre es más eficaz en tanto el público no se dé cuenta de que estamos utilizando una técnica.

- El humor se desencadena con *lógica sorpresiva* (cuyas fórmulas verbales aprenderemos, paso a paso, en este libro).

Si las técnicas son más efectivas cuanto menos se noten y si el humor es una forma de la sorpresa, ¿cómo pretendemos hacer reír a los demás diciendo “*escuchen este chiste que es el último de gallegos*”? Puedes hacerlo, pero sabiendo que las oportunidades de éxito son mucho menores y que, de revés, en caso de que a nadie le haga gracia el fracaso será mucho más resonante.

El humor tiene fórmulas que pueden aprenderse y replicarse, y ninguna consiste en poner cara de divertido, ni de sonso, ni de serio, ni de nada. Si quieres, se lo agregas. Pero debes saber que eso forma parte del espectáculo, no del humor y que -salvo las contadas excepciones que mencionaremos más adelante- lo deteriora.

Entonces, lo mejor es ir aplicando las fórmulas humorísticas -en discursos o conversaciones- pero sin dejar que se note la intención de fondo, que es hacer reír. Antes de exponerte a pronunciar un “monólogo humorístico” en todo su título, interioriza los recursos aplicándolos en todo tipo de charlas cotidianas y jamás esperes a que los demás se rían: sigue de largo con lo que estás diciendo que, si no se ríen, no habrá pasado nada porque tú “nunca trataste de hacer un chiste”. Es más: si funciona, pon cara de que no comprendes de qué se están riendo. Esta, de hecho, es la postura más elegante del orador. No hay manera de tener clase si vas por ahí con la nariz de payaso.

De común, los humoristas asumen la postura más difícil posible delante de un público con muy altas

expectativas. Muchas veces, la actitud de los oyentes, mucho más que “voy dispuesto a reír”, es más bien “perfecto, tú te dices humorista, ¿verdad? Hazme reír si puedes”. Por este motivo les tengo el mayor de los respetos. No solamente por sus agallas, sino también por su técnica.

El humor ha sido siempre muy respetado por los oradores. Incluso los más elocuentes lo han manejado con suma cautela. El mismo Cicerón se encargaba de colocar sus remates de forma casi solapada entremedio de sus proverbiales razonamientos y de Lincoln -que podía hacer reír a una piedra cuando conversaba en pequeños grupos- prácticamente no pueden encontrarse pasajes humorísticos en sus discursos.

Terminando con esta introducción, te dejo un último consejo: hasta que no estés muy seguro de lo que estás haciendo, te recomiendo que no comiences ni termines una alocución tratando de ser divertido. En caso de fallar, estarías estropeando dos partes importantísimas de la ponencia: inicio y final.

El humor es de esas emociones que no puedes decidir: si algo no te causa gracia, no hay manera de sentir la sensación. Por el contrario, si el orador consigue dar con el efecto, a no ser que seas un monje budista el reflejo de la risa es muy difícil de disimular. Es por esto mismo que, en oratoria, el humor tradicionalmente ha sido utilizado como un arma: ni siquiera los adversarios del ponente pueden evitar la reacción. ¿Y esto de qué nos sirve? Imagínate, por ejemplo, que alguien pretenda acusarte de estar siendo ofensivo: será difícil que lo pueda hacer si no ha podido evitar reírse con lo que has dicho.

Fundamentos técnicos

Si yo fuera tú, a estas alturas del libro ya quisiera estar aprendiendo recursos concretos y con ejemplos. En ese caso, adelanta algunas páginas hasta el capítulo Humor de Fórmula. Sin embargo, lo vas a entender mucho mejor si toleras algunos otros comentarios previos de mi parte:

Romper con la lógica natural

-La autopsia le dio bárbaro.

Del mismo modo que sucede con los números, donde, si recuerdas de tus clases de matemática, existen diferentes conjuntos (los naturales, los enteros, los complejos, los racionales, entre otros) también con la palabra ocurre algo parecido.

La lógica humorística es una especie de conjunto numérico diferente que desarrolla una nueva arista de la inteligencia. De hecho, una que muy pocos llegan a estimular.

El efecto de reír sucede cuando el cerebro es **sorprendido** por una dialéctica que es, al mismo tiempo, **INESPERADA** y **EXAGERADA**.

-Pensar que todos los venezolanos trabajan en Pedidos Ya es discriminador.

-Sí, como si Rappi no existiera.

No es suficiente con que el remate sorprenda por su dirección: las técnicas de debate, por ejemplo, consiguen precisamente esa sorpresa y logran muchos efectos inesperados, pero no necesariamente consiguen hacer reír a los demás. Por otro lado, tampoco basta con la exageración: las escuchamos durante todo el día sin que nos saquen una mínima sonrisa. La magia radica, justamente, en lograr las dos cosas al mismo tiempo. Entonces:

-La dirección sorpresiva, te la va a dar la fórmula verbal.

-La exageración, debes lograrla con el contenido con que completas esa fórmula.

- Hay un pelo en la sopa.
- Pásale la aspiradora.

Atención a esto: muchos oradores confunden “lógica sorpresiva” con “ser ilógicos”. Decir cosas ilógicas sólo te convierte en el “bobo” que dice tonterías y no hace reír a nadie. Una cosa es decir sinsentidos y otra muy diferente es romper con la lógica común para doblar a la lógica humorística, que sigue siendo un tipo de lógica. De hecho, es una de las más difíciles de interiorizar. El humor, probablemente, sea una de las manifestaciones más palpables de la inteligencia.

Como muchas personas no saben que existen los cursos de oratoria, recomiendan a los tímidos hacer un curso de stand up - ¡que justo se trata de los discursos más difíciles de pronunciar!

El binomio premisa - remate

Muchas fórmulas humorísticas (pero no todas) pueden razonarse de este modo. Se dice que un chiste se compone de dos partes:

La premisa, que constituye el punto de partida.

El remate, que es el giro imprevisto que sorprende y desencadena el resultado humorístico.

La premisa (que también se conoce como pie o setup) debe referir a elementos comunes, lógicos, que todo el mundo pueda aceptar naturalmente. Por el contrario, el remate debe romper con esa lógica común:

-Te he regado las plantas.

-Muchas gracias, pero igual podías usar el baño.

-Está gordo / es muy cabezón.

-Un peligro, con tanta bala perdida.

Estos remates, en cierto modo, sorprenden. Salen de la lógica normal, esperable. El humor es una forma de sorpresa: es por eso que los chistes te hacen reír sólo una vez.

-Este supermercado es enorme.

-Sí. La mejor forma de recorrer el barrio es pasear a través de las góndolas.

Otra vez, en este ejemplo también aparece con mucha claridad una premisa como punto de partida

coherente, aceptado por todos y, enseguida, el remate que quiebra con la lógica normal que cualquiera esperaría. Si bien en el capítulo “Humor de Fórmula” vamos a trabajar con todo detalle las características, aplicaciones, casos y posibilidades del binomio premisa/remate, es importante que lo tengas presente durante todo el libro porque su rastro aparece también en otras formas del humor hablado.

Si bien el arte del orador se mide, en lo que hace a las técnicas humorísticas, más que nada por la forma de rematar, también es necesario que seas habilidoso al construir las premisas. El setup debe ser **fácil de comprender**. El humor sucede por reflejo involuntario; si queremos que funcione, no podemos dejar que su éxito dependa de que el público nos siga en un razonamiento complejo.

Las premisas también deben ser **creíbles**, verdaderas de modo general, de fácil aceptación inmediata. Si pareces un actor de Baywatch, no uses la premisa de que “te da vergüenza ir a la playa”. Es inconsistente.

Si no parten de una realidad visible en el preciso momento en que estás hablando, las premisas deberían partir de ideas preconcebidas. Si estableces el pie de que “los BYD son muy buenos autos” es probable que existan interferencias en el efecto que buscamos porque quizá no todos hayan tenido tan buenas experiencias con la marca. En caso de que ninguno de los presentes haya tenido problemas con estos vehículos, tampoco se trata necesariamente de algo tan preconcebido como para que nadie se quede dudando.

Por el contrario, si bien existen muchísimas excepciones, es socialmente aceptado que los estudiantes

de ingeniería son más introvertidos que los estudiantes de derecho. Es una concepción que, más allá de que sea realidad o no, está aceptada. Entonces, si al momento de plantear un tema políticamente ríspido notas que los ánimos empiezan a ganar temperatura, bien puedes decir:

-Aquí nadie hizo científico eh...

En este caso, la premisa es tomada directamente de los hechos que están sucediendo. Personalmente, es la forma del humor que me resulta más atractiva.

Hay algunos oradores que tratan de añadirle, a la premisa, una actitud. Por ejemplo, en lugar de decir “el taxista te pregunta por dónde quieres ir” prefieren decir “me enoja terriblemente que el taxista me pregunte a mí por dónde quiero ir”. Desde mi punto de vista, añadirle una actitud al setup comunica una especie de sobreactuación muchas veces innecesaria.

Asimismo, conviene que evites las historias personales o características de personas que sólo tú conoces porque la audiencia no va a comprender a qué te refieres: si menciono al “loco de la terminal” porque creo que cada pueblo tiene el suyo, me estoy olvidando de los montevideanos que pueda haber entre el público - seguro que en Tres Cruces hay personas de este tipo viviendo allí, pero no son, como sucede en las ciudades del interior, personajes públicos conocidos por todo el mundo.

Cada vez veo menos. Esto lo saben solamente mis amigos cercanos y mi familia. Empiezo a contar:

-Y empezó a abrirse el escote. Igual, gastaba pólvora en chimangos: nos separaba una mesa de distancia.

Este remate sólo lo van a entender las pocas personas que sepan de mi problema.

Por último, ten en cuenta que *las premisas demasiado generales producen humor de baja intensidad*. El efecto del remate suele ser mayor en la medida que el pie sea más concreto. Veamos este principio con un ejemplo sencillo para que lo comprendas claro. Observa cómo se nota la diferencia entre una premisa general y otra concreta:

-Los supermercados son enormes.

-Sí. La mejor forma de conocer el barrio es recorrerlos.

-El Devoto nuevo es enorme.

-Sí, la mejor forma de conocer Pocitos es recorrerlo.

En el primer caso, acaparamos a un público mayor, pues no todos conocen el nuevo supermercado que levantaron en Pocitos. Sin embargo, consigue un resultado flojo. En el segundo caso, el público abarcado es mucho menor, pero, en ellos, el efecto es comparativamente más intenso.

En lo que hace a esta proporción inversa de “público que lo va a entender” e “intensidad del efecto”, también sucede algo parecido con los remates: si lo explicas con más palabras, acaparas mayor cantidad de público. Sin embargo, disminuyes la intensidad del humor. Veámoslo:

- Es un diamante en bruto.
- Es un diamante, pero en bruto.

El segundo caso, a través de una sólo palabra, el chiste está más explicado, pero, al mismo tiempo, perdió mucha calidad. En el siguiente ejemplo sucede algo similar:

(Dirigiéndonos a alguien que tiene la camisa muy apretada)

- No podés estornudar.
- No podés estornudar porque se te saltan los botones.

En lo que hace a los remates, la proporción inversa no está dada por el conocimiento previo que tengan los demás, sino -lo siento- por su inteligencia. El público más despierto entiende los remates con menos palabras - los más potentes. Este bien podría considerarse otro beneficio de la inteligencia: eres capaz de percibir sensaciones humorísticas más intensas.

Del mismo modo que sucede con las premisas, los remates demasiado generales también producen efectos de baja intensidad. Observa la diferencia:

General:

- Se llama Milena.
- ¡Tiene nombre de personaje de Mortal Kombat!

Concreto:

- Se llama Milena.
- ¡Es como llamarse Scorpion!

No te fijas en el contenido. ¡Entrena!

Es evidente que la fórmula verbal por sí sola no desencadena el efecto humorístico. Hay contenido de buena calidad y contenido de baja calidad que mejora o deteriora el resultado. Observa que, en los siguientes dos ejemplos, estamos utilizando la misma fórmula, pero con diferente *relleno*:

-Me quedé sin maquillaje.

-Usa corrector.

-Me quedé sin café.

-Sube la música, que también despierta.

Resulta evidente que en el primer caso se desencadena un efecto y que en el segundo no. El esqueleto lógico de ambos es el mismo, pero su contenido es diferente.

Ahora bien: lo importante es que interiorices y agilices la fórmula, sin preocuparte todavía por la calidad de lo que pones adentro. Eso viene después. De hecho, cuando se prepara un discurso humorístico, lo común es escribir mucho contenido, veinte, treinta, o cuarenta ideas de las cuáles sólo usarás unas pocas.

La mayoría de las personas aprenden el idioma en su forma lógica más simple. Por ejemplo, si leíste el libro de argumentación y debate, ya sabes que existe una lógica

debatística que, al inicio, te deja la sensación de que estás aprendiendo el español nuevamente, ahora con silogismos novedosos. Sucede lo mismo con el humor: existe una lógica humorística que, al entrenarla, se van a ir despertando partes dormidas de tu cerebro. En este sentido, vas a aprender otra forma del castellano, no en cuanto a sus palabras pero sí en cuanto a sus estructuras verbales. De momento preocúpate por interiorizar estas estructuras novedosas para que, después, el contenido venga por sí sólo.

La creatividad con la palabra hablada

Todo lo que te acabo de recomendar en los párrafos anteriores tiene una razón, y es el modo en que funciona la creatividad cuando se trata de oratoria.

En los cursos que dicto me preocupo por demostrar que cuando alguien debe preparar un discurso lanzarle una “lluvia de ideas” no siempre es una buena idea. Con este tipo de bombardeo sólo logras desordenar y confundir todavía más al responsable de pronunciar la alocución.

Entonces, ¿cómo hacemos que el contenido del discurso comience a fluir desde la mente al papel? Cuando no somos naturalmente creativos, la chispa inicial de ese flujo puede estimularse en este orden:

Primero - elije una fórmula verbal.

Después - con la fórmula perfectamente clara en tu cabeza, comienza a pensar en el contenido para rellenarla.

Es importante que lo verifiques por ti mismo. Una vez que le indicas a tu cerebro la fórmula (es decir, el mapa dentro del cual debe pensar) resulta muy gratificante la cantidad de contenido original que se le ocurre para completar esa fórmula. Si lo haces en sentido contrario, es decir si tratas de lograr la creatividad antes de indicarte a ti mismo bajo qué mapa razonar, la inteligencia queda ciega. Se esfuerza en pensar genialidades, pero logra nada más alguna torpeza. Le falta brújula. Las fórmulas son el GPS que te va marcando los atajos. Y, cuando quieres darte cuenta, el problema ya no es que no se te ocurre nada sino justo lo contrario: debes descartar porque se te ocurrió mucho.

Haz la prueba. Prepárate un café, elije una fórmula cualquiera de este libro (una sola), calibra tu cerebro en función de ella, toma lápiz y papel, camina un poco para despejarte y comienza a darte cuenta de todo lo creativo que puedes llegar a ser.

Primero la fórmula; luego el contenido. Si no me haces caso, después no digas que te falta creatividad ☺

Ya tienes el marco. Ahora, a lo bueno:

Humor de fórmula

Es el humor propio de la oratoria anglosajona, a cuyo estilo no le preocupa demasiado que las técnicas resulten evidentes. De todos modos, lo cierto es que sus siete remates clásicos son más que suficientes para escribir un muy buen discurso humorístico. Es importante aclarar que, en este capítulo, prácticamente no hay desarrollo teórico original de mi parte: nada más elaboré ejemplos y comentarios según mi propio estilo de enseñanza. También me permití agregar un remate que le llamé *por consecuencia*. Cualquiera que haya estudiado stand up va a estar familiarizado con los títulos de estas páginas. Si ese es el caso, continúa que, después de este capítulo, seguro te encontrarás con recursos novedosos.

Remate por hipótesis

-Mi amor, he engordado para no poder sacarme el anillo.

-Ingresó a trabajar en la intendencia.

-Ah, decidió tomarse el año sabático.

Cuando un loco al volante te pasa en la ruta a mucha velocidad:

-Ese va con diarrea.

-¿Por qué tienes la casa tan fea?

-Para que mi marido siempre tenga ganas de viajar.

-Maldita remera que se encoje en la panza.

-Al agua le ponen gas para venderte aire.

-Claro que los ladrones tienen hambre. Lo hacen a propósito. De lo contrario no podrían meterse por la ventanita del baño.

-¡Qué rico! Olor a tierra mojada, ¿está lloviendo?

-No, es papá que se está lavando los pies.

Se trata de tomar una premisa para, luego, preguntarse por el motivo que llevó a que eso sucediera. La respuesta, para desencadenar el humor, tiene que quebrar con la lógica natural:

-Va armado por si se topa con un matón.

-Sí. Antes de que le peguen una trompada, se pega un tiro.

-Te ha salido un orzuelo.

-Sí. Me crucé con (persona reconocidamente fea), lo miré un segundo y me quedó el ojo así.

Si ya leíste mis otros libros, seguro que estás notando un paralelismo entre los quiebres de lógica del

humor y las técnicas de desvío para trasladar significados que operan de forma muy similar en la argumentación, en el debate y en el resto de la oratoria. Dependiendo de tu propósito, debes sazonar el desvío con los condimentos adecuados. En materia de humor, estos condimentos son la exageración y la sorpresa:

-Estuvieron dos años persiguiéndolo. Esto demuestra el ensañamiento de la policía. ¡Dos años y nunca trataron de hablar con él!

Si este libro fuera sobre debate, los ejemplos quedarían:

A favor de la policía:

-Estuvieron dos años persiguiéndolo. Esto demuestra que la policía no baja los brazos.

En contra de la policía:

-Estuvieron dos años persiguiéndolo. Esto demuestra que la policía no sabe cómo rastrear a un delincuente.

A favor del humor:

-Estuvieron dos años persiguiéndolo. En todo este tiempo, ¿no pudieron perdonarlo?!

¿Le agregamos algo de humor latino? Uno de sus componentes clásicos es la ironía. Imagina que te encuentras manejando por un barrio periférico y te metes en una tenebrosa calle sin luz. Tu copiloto te dice:

-¿No te sientes en Carrasco?

Carrasco es un distinguido barrio de Montevideo, pero -sorprendentemente- con muchos problemas de alumbrado público.

Ahora, hablando del feo:

-Se dejó la barba.

-Y sí.

Más remates por hipótesis:

-Antes de llegar a su casa paró para pedirle a los inspectores que le pusieran una multa, así tendría un justificativo para llegar tarde.

-Qué olor...

-Se bañó con cebolla.

-El celular no me permite descargar su foto.

-Debe ser el antivirus.

-No poder hacer bullying a los compañeros más débiles aumenta la deserción en secundaria.

-En Venezuela se ha desarrollado un gran destino turístico para personas que quieran adelgazar.

-¿Por qué no llegaste a la cima de la montaña?

-¡¿Sabes todo lo que tenía que bajar después?!

-Está acostumbrado a su novia porque mira mucho The Walking Dead.

-Yo no entiendo para qué sirve el boxeo.

-Para sacar la cara de pelotudo.

Una manera fácil de construir el remate por hipótesis es pensar en cualquier inferencia común y, acto seguido, darle la vuelta. Por ejemplo, todo el mundo sabe que los estudiantes suelen emborracharse de café para poder estudiar de noche. Entonces decimos:

-No tomo café porque me hace estudiar.

Remate por consecuencia

-El agua está tan cara que me baño con vodka.

En el remate anterior (remate por *hipótesis*) lo que teníamos que hacer era indagar en las causas de la premisa. En este caso vamos a hacer lo contrario: iremos directamente a su consecuencia - siempre de forma exagerada, visual y sorprendente:

-Tan sucio que hay que limpiarlo con lanzallamas.

-Dejó un olor tan espeso que se activó la alarma.

-Tan sucio que la luz se le queda adherida al cuerpo. Es como un agujero negro.

-Tan gorda que no deja que las minas exploten.

-Tan gordo que, a donde sea que dispares, haces blanco.

-Un bebé tan feo que es mucho más lindo cuando llora.

-Un chico tan feo que el tapabocas te lo tienes que poner en los ojos.

Hablando de un grasa:

-En verano se frita.

-Tan pobres que nos sacábamos los dientes a ver si venía el ratón Pérez.

A punto de darle un puñetazo a alguien:

-Buenas noticias. Vas a tener dientes para dejarle al ratón Pérez.

-Todos están esperando la herencia. ¡No te duermas porque te velan!

-Tan feo que el COVID desarrolla anticuerpos contra él.

-El enemigo la tiene tan chiquita que mea por sonda.

-De postre tenemos manzana.

-Bien, tráeme una, después me tomo un antidepresivo y listo.

-La violencia psicológica es mucho peor que la violencia física.

-Sí. Yo, por eso, en vez de discutir, prefiero volarle los dientes de entrada.

Hablando de un soldado con reconocida mala puntería:

-Lo hemos enviado a patrullar la zona.

-Veo que ya firmamos la paz con el enemigo. ¡Para Navidad estaremos en casa!

Hablando del feo:

-Sírvele ración.

Hablando del bruto:

-Tírale maní.

El impotente:

-Precisa un tutor, como las plantitas.

O,

-Que lo peine con gomina.

El poco dotado

-Te hace acupuntura.

O,

-¿Tuviste sexo con él?

-Que yo sepa, no.

O

Le dije:

-Avísame cuando estés adentro así grito.

¡Hey! ¿A dónde nos estás llevando! Bien, volvamos un poco para que notes la diferencia

-Caminé 500 cuadras.

-Con razón te veía más enano!

Ahora sí. Todo un alarde de corrección política. Hay efectos que sólo se consiguen con el escándalo, y el orador tiene que tenerlo presente. Después, tú mismo sabrás si te arriesgas a conseguirlos o no.

Si pretendo que este libro sea profesional y abarque todos los aspectos del humor con la palabra, no tengo más remedio que poner también esta clase de ejemplos. El cine tiene escenas subidas de tono, sucede algo muy parecido con la literatura y muchos grandes artistas plásticos se han atrevido con el desnudo - piensa en las esculturas o en los pintores más reconocidos. Los incómodos remates que ves arriba son lo mismo, nada más que en el ámbito del humor.

No solamente en oratoria sino también en el resto de las artes hay dos criterios diferentes: por un lado, están los que afirman que "si tienes talento no necesitas desnudarte en escena" y, por el otro, los que sostienen que "hay efectos que no se pueden conseguir de otra manera". Personalmente, me gusta más el primer criterio: una chica no se vuelve más bonita por sacarse la campera antes de tomarse la foto. Si estuviera preparando un monólogo humorístico para mi mismo, definitivamente no utilizaría los remates de más arriba. Si fuera artista plástico, no pintaría desnudos y si fuera guinista de cine prescindiría de

las escenas al rojo vivo. **Pero todo a costa de renunciar, concientemente, a lograr emociones que no podré conseguir de otra manera.** Sin embargo, este libro no pretende ser una obra que me defina sino un manual técnico para alumnos de oratoria, así que no sería correcto omitir recursos por meras preferencias personales. Después, que cada uno los incluya o los descarte libremente, de acuerdo a su propio estilo.

Remate por doble sentido

Para conseguirlo, debes estar atento a la posibilidad de encontrar homónimos (homónimos son las palabras que, si bien resultan idénticas al oído, guardan significados diferentes). Recuerdo que, durante mi infancia, cuando Vladimir Putin asumió la presidencia de Rusia, un vecino comentó: “bueno, con ese apellido los de Decalegrón van a hacerse una fiesta”. Decalegrón era un reconocido programa humorístico que se transmitía por televisión en una época en que sólo con escuchar la palabra *putín* algunos comenzaban a sonrojarse. Veamos ejemplos del remate por *doble sentido*:

En caso de que se hubieran sembrado con herramientas manuales y no con maquinaria:

-Estos boñatos están hechos a la pala.

-Haga dieta con el régimen de Nicolás Maduro. Millones ya lograron adelgazar.

Para aplicar el remate por *doble sentido* lo que debes hacer es focalizarte en la palabra y no en su significado:

-¿Lo vas a votar?

-Sí, lo voy a botar a la basura.

-Napoleón fue un gran emprendedor: emprendió, desde Moscú, la más famosa retirada.

Una persona se va de bruces,

-¡Maduró!

-Roberto se ha mudado, ¿sabías?

-No, pero me parece muy bien. Ya era hora de que se callara.

-Hay baños químicos.

-Si no le emboco al inodoro, ¡mucho menos a un tubo de ensayo!

Esto también es doble sentido:

-Los porotos sacan lo más intenso de mi.

¿Lo mezclamos con ironía? Veamos,

Dicho de una persona que no nos cae en gracia:

-Lo rozó una bala.

-Qué pena.

-¿Es linda?

-Tiene potencial.

-Fue a cortarse el pelo.

-Bien cortito le quedaría bárbaro. A la altura de la nuez.

-Si sigues hablando, Fidel te va a cortar la lengua. También a esa misma altura.

-Ya se encuentra bien y el médico está dándole su parte. En una bolsita.

No tan sólo con homónimos podemos hacer humor, sino también con los sinónimos, de esta manera:

-Sin contar parlamentarios, no creo que haya diputados chorros.

Es parecido a:

-Sin considerar la casa ni el jardín, en nuestra propiedad no hay hongos.

Remate por cambio de eje

Es, tal vez, uno de los remates cuya fórmula verbal resulta más difícil de describir. Sin embargo, una vez que lo interiorizas, termina siendo el que más contenido te proporciona. Asimismo, todos los remates que no sabes bajo qué fórmula definir terminan en “cambio de eje” ☺

-El apartamento no es tan alto, debes considerar el problema de los delincuentes.

-¿De verdad te parece que no les pase nada si los tiro desde acá?

-Que mujer linda la China Suarez...

-Nuuuu, ¡no sabés cómo ronca!

-Me voy a dar un baño.

-¿Te alcanzará con uno sólo?

-Para hacer las calles la intendencia usa pozos.

-¿Dónde compraste esos lentes? ¿En un sex shop?

-Voy a hacer pis.

-¿Podrías ser más detallada?

-Ya no sé cómo depilarme, ¡enseguida me crece otra vez!

-Es la única forma: córtate la pierna.

-Conocí a un chico muy gracioso.

-Ah, ¿un discapacitado?

Al que perdió una piedad:

-Enhorabuena, ese pie ya no se te destapa.

-¿Hay alguna escena subidita de tono?

-No mucho, sólo una orgía en la piscina.

Al volver del baño:

-¿Te lavaste las manos?

-No te preocupes, me las lavé en casa antes de venir.

-El atleta uruguayo corrió precioso, pero corrió despacio.

Al quitarse la ropa, el varón le dice a la chica:

-No te preocupes, yo tampoco me depilé.

En este caso, debes partir de una premisa cuyo “segundo paso” sea natural y evidente para todo el mundo. Pero tú, que conoces de lógica humorística... ¡zas! Avanzas en una dirección que nadie podía haber anticipado - siempre de forma *exagerada*.

-Se complementan perfectamente.

-Sí, ella es el 99 por ciento y él el uno.

Según mi experiencia, existe un atajo para concebir este remate y lograrlo con mayor facilidad: partir desde el remate mismo. Piensas en una realidad cualquiera y, en vez de rematar hacia delante, buscas una premisa para atrás. Con esta idea podrías escribir un libro de chistes en pocas semanas. De nada 😊

El inconveniente es que sólo lo puedes razonar de esta manera cuando estás preparando tu monólogo con tiempo; si quieres rematar de forma improvisada no tienes más remedio que partir desde la premisa y hacer el camino normal.

-¡Me he comprado un apartamento!

-¡Felicitaciones! Ahora tú mismo podrás decidir el nombre del wifi, caramba.

Es lo mismo que:

-Pobre, ha fallecido su esposa.

-Bueno, ahora ya puede ir al baño con la puerta abierta.

-No estoy de acuerdo con que se legalice el aborto. Nos quedaríamos sin jugadores de fútbol.

A los efectos del aprendizaje, el hecho de que la fórmula nos dé gracia no es relevante. Lo que importa es adquirir agilidad en su construcción:

-Estoy deseando que llegue el invierno, así no me tengo que planchar las camisas.

El método para construir el gag es clarísimo: parto de que “no me quiero planchar las camisas”. Para eso necesito ponerme un buzo por encima. Eso lo podré hacer cuando no haya tanto calor, en invierno.

A propósito, un gag es la combinación de premisa y remate. También le podemos decir simplemente chiste.

En el fútbol uruguayo, la palabra gallina se utiliza despectivamente para referirse al rival:

-Peñarol/Nacional tiene un muy buen juego aéreo.

-Claro, por las plumas.

-Rompí bolsa y pensé: ¡el parqué!

-Julián está cocinando, si quieren venir a ayudar vengan nomás eh...

-Tan fea que lo incluía en sus confesiones.

-Nos conocimos en Tinder Outlet.

-No me renovaron la libreta de conducir.

-No hay mal que por bien no venga. Ahora ya te puedes quedar daltónico.

-No hay mejor anticonceptivo que una conversacion aburrida.

A las visitas:

-¿Estas hormigas son de ustedes?

-¡Juegan horrible!

-¡Encima lo vemos en HD!

Nota que, en estos remates, estamos valiéndonos también del recurso de “saltar un eslabón en la cadena de los sucesos”. Es importante que estés pendiente de estos elementos técnicos porque el hecho de conocerlos y saber cómo/dónde funcionan va a acelerar tu agilidad para rematar. Más adelante vamos a detenernos media página en este procedimiento, pero no está demás ir presentándolo: saltar un eslabón consiste en omitir la mención de un paso en la idea que estás desarrollando, siempre prestando atención a que este paso omitido no repercuta negativamente en la facilidad para comprender la idea. Imagina que vas en el asiento del acompañante de un vehículo cuando, de repente, ves que más adelante está cruzando la calle un peatón con la camiseta del equipo rival. En lugar de decir:

-¡Una gallina! ¡Acelera! ¡¡Acelera!!

Es más interesante directamente decir:

-¡Acelera! ¡¡Acelera!!

Si estamos hablando de un bruto, digamos directamente que

-Uno no sabe si enseñarle o si adiestrarlo.

Pero sigamos viendo más ejemplos acerca del remate por *cambio de eje*, más allá de si tienen ideas omitidas o no:

-Al señor se le escapó, mientras dormía, el nombre de su amante: "¡Roberto!"

-Vi la gente que salía del Hospital de Clínicas y pensé: "aquí se hacen experimentos genéticos".

-A los ladrones les dejé una venganza de antemano: mi libro, para que también se lo llevaran.

-¿Y vos de dónde sos?

-De Treinta y Tres.

-Bueno, jodete.

-Es un asco, tiene como un aceite en la cara.

-Tal vez sea comestible.

-Ser de apellido Pérez es peor que ser chino.

-Los chinos han advertido que su sistema de reconocimiento facial no funciona con chinos.

-¡Está igual que antes!

-¿Antes también se veía tan mal?

No dejes de tener presente el método que describimos al inicio. Imagina una realidad cualquiera que nos sirva como punto de partida, por ejemplo *un nacimiento*. Después piensa en alguna premisa, por ejemplo que los padres enseguida suben las fotos a Facebook. A cualquiera se le vendría a la mente un remate normalito: “caramba, cómo puede ser que algunos suban las fotos de la madre después del trabajo de parto, cuando en realidad parece que vuelve de la guerra...” Pero tú, con este manual en mente, quiebras a la lógica humorística:

-Terminando de cocer la cesárea, ¡en dos minutos estoy subiendo fotiiiiissss!!

Avancemos un poco. Observa con atención este gag:

-Ya no alcanzan para tanta gente que revuelve, la intendencia va a tener que poner más contenedores...

Es igual que:

-Se nos están muriendo muchos pacientes.

-No se preocupe, ampliaremos la morgue.

Hagamos el intento de simplificar los remates por cambio de eje en fórmulas fáciles de replicar. En los dos ejemplos anteriores, tenemos un silogismo donde se pretende que resolvamos una “de sus patas” (personas con hambre en el primero, pacientes que fallecen en el segundo). Sin embargo, rematamos proponiendo una solución que “solucione el problema del espacio”. Resulta

muy sencillo de ver en las conversaciones una vez que lo interiorizas de esta forma:

-En Montevideo hay demasiados funcionarios públicos, esto ya resulta insostenible.

-Claro que no, ampliaremos las oficinas de la intendencia.

-Debes hacer dieta.

-¿Para qué? Si ya todos los celulares vienen con foto panorámica...

Remate por lista de tres

Si bien para los humoristas este recurso es, de por sí, un remate, lo cierto es que se trata de una técnica de escritura corriente que no desencadena por sí sola ninguna risa. “Nutre, revitaliza y da color”, dicen los publicistas que redactan los avisos de cualquier shampoo. En oratoria, el número tres es importante: si sólo se mencionaran dos virtudes del producto nos dejaría gusto a poco, pero si se mencionaran cuatro nos parecería un verdadero exceso. A los efectos del humor, necesitamos que el último elemento de los tres enumerados constituya un remate.

-Una de sus amigas está chiflada. La otra está loca. Y la otra, pobre, es la rara del grupo.

Este remate se puede construir desde atrás para adelante, de forma tal de rematar con lo que inicialmente habías pensado como premisa. No te confundas con el

procedimiento que comenté en el título anterior, porque son diferentes.

Me explico con un ejemplo: imagina que estás intentando visualizar la cena de Navidad para hacer la lista de premisas. Una de ellas es “al otro día, de mañana, comemos lo que sobró de la cena”. Ahora observa cómo funciona también como remate si lo ponemos al final de la lista de tres:

-Y te sirven para que alcance, para que sobre y para que te quede para mañana.

La lista se puede rematar con un cambio de eje (como en el primer ejemplo) o como lo hicimos en el segundo ejemplo, mencionando una particularidad que cualquiera diría que es más bien una premisa. Este último método es mucho más sencillo y mecánico de elaborar. De nada ☺

Remate por Call back

Esta técnica resulta artísticamente eficaz aun cuando no procure necesariamente desencadenar una reacción humorística. Constituye, por ejemplo, una forma rápida y elocuente de terminar un discurso improvisado: finalizar las palabras haciendo referencia a lo que se dijo en el comienzo del discurso. Funciona siempre. Si comenzamos la ponencia con la cita de un personaje relevante, bien podemos terminarla con la misma alocución. Este recurso está más desarrollado en el libro “Cómo Hablar en Público”. Aquí sólo voy a referirme al elemento que lo hace eficaz, tanto si la charla es humorística como si no lo es: la sorpresa.

Una vez que ya saliste de la fase inicial de tu discurso y te encuentras en la parte del desarrollo, el público te escucha sin tener demasiado presente -al menos de modo activo- las palabras que dijiste al comienzo. Cuando haces referencia a ellas de forma repentina se consigue un efecto que está dado por la sorpresa. El discurso queda abrochado en una estructura ordenada y adquiere cierta virtud artística desde la perspectiva del público. En realidad, es un final muy fácil de improvisar.

Si se trata de vincular inicios y finales, podemos detenernos y hacer una mención más o menos extensa para explicar correctamente lo que estamos tratando de decir. Sin embargo, cuando queremos referirnos a algo que ya hemos dicho, pero aun no estamos en el final, conviene que no nos detengamos nuevamente en el tema porque el discurso se estanca y pierde lo que llamamos “avance”. Lo correcto es limitarse a hacer una mención de una línea, rápida, que no interfiera con el ritmo de las ideas.

Del mismo modo se utiliza cuando procuramos sorprender humorísticamente: de modo fugaz, sin detenernos en anticipos ni explicaciones que diluyan el efecto conseguido por la sorpresa.

Los *call backs* son especialmente eficaces en las conversaciones, referenciando lo que tú mismo dijiste o lo que ha dicho alguien más. Imagina que en una reunión cualquiera se está hablando de “lo rápido que vienen creciendo los niños de la familia”. Seguidamente, la conversación toma un nuevo rumbo hasta que, de golpe, el primo César, asustado de cómo come la abuela, comenta:

-¡Un salvavidas que saque a la abuela del plato!

-¡Otra que va a crecer!

Después se siente mal y va a acostarse “un ratito”.
Pasan cuarenta minutos y no vuelve:

-¡Se quedó con el salvavidas!

Y todo así.

Expresiones prefabricadas

Considero que este remate constituye, en su esencia, una especie de call back: consiste en repetir frases que, si bien no necesariamente han sido pronunciadas en la conversación actual, ya se encuentran presentes en la mente del público.

-Siempre “van a ir todos presos”, pero llega corriendo el presidente, hace la pica por todos los compas y los salva.

El efecto que buscamos también es similar: la sorpresa. Por esto mismo no me parece adecuado utilizar este recurso de la forma que lo emplean algunos humoristas, repitiendo, por ejemplo, canciones enteras, o combinando muchas en una sola.

-El presidente y asesino ugandés Idi Amín Dada escribió muchas cartas a Londres, pero la reina siempre *le clavó el visto*.

-Las familias de Carrasco *viralizan* su apellido.

-Yo le hablo, pero va todo a *correo no deseado*.

Mirando un partido de fútbol,

-¿Quiénes son *los malos*?

Las expresiones prefabricadas pueden ser dichos populares, palabras que han quedado grabadas en la mente de la población (muchas veces sucede con las respuestas “raras” que dan los políticos en ciertas entrevistas y se viralizan) y, si queremos hacer más personalizada la mención, podemos utilizar formas de hablar muy distintivas de miembros de la propia familia - desde luego, sólo si las personas que nos están escuchando también lo conocen.

Remate por contraste

-Murió prendido fuego. Para nosotros, fue como un balde de agua fría.

En ocasiones, la mera comparación de dos situaciones resulta divertida. Probemos contrastar, por ejemplo, cómo es un examen de orina en el Hospital Británico y cómo es el mismo examen en las mutualistas del FONASA. En el Británico te hacen pasar por un discreto corredor (diseñado con muy buen gusto) a través del cual no te cruzas con absolutamente nadie. Es lo mismo que caminar por algún recoveco del yate del rey Abdullah. Cuando llegas a determinada altura te encuentras con un

pequeño hueco en la pared que, además de resultar decorativo, te deja perfectamente claro que tienes que dejar el frasquito allí - sin necesidad de decírtelo ni siquiera con un cartelito. Como por arte telepático, lo sabes. Una vez que lo colocas, esa parte de la pared se da vuelta y mágicamente el frasquito desaparece. Y tu te vas como si no hubiera pasado nada, sin tener que verle la cara a nadie durante todo ese proceso.

En otras mutualistas hay una interminable cola de gente, cada una con su frasquito en la mano. A veces te llaman a los gritos, por tu nombre. En la mesa receptora, hay un cartel impreso en la Canon del año 1995 que dice: "Sr. Usuario: si la muestra no está en perfectas condiciones de higiene, será rechazada". Te la hacen dejar en una bandeja, a la vista de todo el mundo.

Imagina las posibilidades humorísticas de plantear un contraste de este tipo. Puedes comparar dos aerolíneas, dos universidades, dos partidos políticos, ¡lo que sea!

Podemos hacerlo incluso más sencillo. Es de verdad interesante el proceso de selección y mezcla que llevan adelante los mejores sommeliers de té. Podemos describirlo con fascinación y detalles para decir: "*y yo después no lo distingo del té berreta, soy un grasa*".

Asimismo, valerse de *contrastes rápidos* resulta muy divertido para rematar las expresiones de los demás, por lo que podrás incluirlo en tus conversaciones inmediatamente:

-¡Me hice la ecografía! El doctor nos dijo que el bebé tiene el tamaño de una cereza, ¿puedes creer?

-¡Mira cuando se mande macanas del tamaño de una casa!

También puedes rematar tus propias palabras. El problema de hacerlo de este modo es que dejas muy evidente la intención:

-Luego de muchas experiencias he aprendido que, ante las agresiones, lo mejor es refugiarse en la paz interior. Y al que no le guste que se muera. Punto.

Nuevamente estamos hablando no de una técnica particular del humor, sino de un recurso de la oratoria en general. Comunicar ideas a través de contrastes es algo que se viene haciendo desde mucho antes de Demóstenes. En lo referente al discurso humorístico, se logra principalmente de dos maneras: **con exageración visual o con exageración irónica.**

-Antes, cuando un varón te miraba fijo, te estaba invitando a pelear. ¡Hoy te está cargando!

La diferencia puede llegar a ser sutil. Los casos anteriores son visuales. El que sigue se vale, también, de la ironía:

A la chica que recién acaba de dar a luz,

-¡Cinco minutos de ser madre y ya te encuentras tan cansada!

En este momento terminamos con los *recursos de fórmula* propios de la oratoria anglosajona. Sucede algo extraño: si hay algo que tienes que aprender de memoria

son precisamente estos ocho remates. Sin embargo, técnicamente, artísticamente e incluso humorísticamente, me resulta mucho más valioso todo lo otro, que tiende más a la oratoria latina.

En el resto de las áreas de la oratoria necesito que me hagas caso y que confíes en los procedimientos tal cual los voy explicando. Sin embargo, en materia del humor es importante que tú mismo vayas eligiendo las técnicas por las que quieres comenzar - pero no fundamentando tu decisión en cuáles te gustan más sino en cuáles te resultan más fáciles.

¿Alguna vez miraste una pelea de judo profesional? Si bien los contendientes conocen muchos movimientos, solamente aplican uno o dos - una y otra vez. Cada uno nació con un cuerpo acomodado para una técnica puntual. Algo parecido sucede con el humor en el comienzo del aprendizaje.

Así que elige el remate que te salga fácil y aplícalo ya mismo en tus conversaciones. Sólo con eso vas a observar un cambio drástico -los demás también- y te vas a dar un puntapié de creatividad y confianza que te va a ayudar a ir incorporando también los otros remates.

No puedo evitar “ponerme profesor”: una vez que ya tengas dominada una técnica, comienza con la siguiente. Lo mismo que sucede con el piano o con los idiomas, hay que entrenar, sobre todo, lo que todavía no te sale correctamente - que eso mismo contribuye, también, a mejorar todavía más lo que ya consigues con facilidad. **Avanzar es la manera más segura de mantener el terreno.**

Por si acaso

La estructura del discurso humorístico

Las técnicas del humor, indudablemente, son muy adecuadas para volverte una persona más interesante al conversar. Sin embargo, es probable que te interese preparar y sostener un discurso humorístico completo, con forma de monólogo, delante de un público. En ese caso, me gustaría que las técnicas que siguen las aprendas ya con la estructura del discurso humorístico en mente.

Desarrollé esta estructura discursiva procurando lo de siempre: simplificar al máximo el paso a paso de su preparación y maximizar el efecto que pueda conseguir sobre el público. Esto no quiere decir que no puedas pensar en otras diferentes que se adapten mejor a tus gustos/habilidades. De todos modos, aquí tienes una muy favorable que respeta, asimismo, muchos fundamentos de la oratoria que exceden a la materia humorística.

Antes de hablar sobre el inicio, necesito que sepas cómo se plantea el **humor por situaciones**. Inmediatamente después, está explicada la estructura básica del monólogo.

Humor por situaciones

Con respecto a esta clase de recursos, tenemos dos variantes: **situaciones de línea** y **situaciones de marco**. Les llamo “de línea”, precisamente, a las acotaciones que no ocupan más de un renglón; son apenas una mención dentro de una historia. Por el contrario, las segundas son, ellas mismas, la médula del discurso; son el universo dentro del cual se engloba todo lo que vamos a narrar. Encendamos la luz de los ejemplos,

Situaciones de línea:

-Dijo: “yo no mataría una mosca” y, seguido, ¡mordió un sándwich de jamón!

Si estamos hablando de un sitio descuidado:

-Los pastizales se te meten en la oreja.

Si bien podemos trabajar hasta lograr que sean, de por sí, toda la historia completa que vamos a contar, estos ejemplos son más bien pequeñas menciones que describen situaciones de una forma un poco más interesante.

-Qué desperdicio lograr ser una persona relevante y apellidarse Pérez.

Otro condimento que el público adora consiste en hacer, dentro de la situación que estés narrando, pequeñas referencias muy concretas que resulten familiares a todo el mundo. Decir algo como “*pelá bien esa manzana, ¡no desperdicies!*” seguramente quede simpático en palabras de

cualquier mamá que pongas en tu relato. Este tipo de menciones entran muy bien en los oídos del público, por lo que sirven de premisa para volver a ellas con forma de call back. Bien puedes decir a quien esté dejando unos centímetros de cerveza “*¡pelá bien esa botella!, ¡no desperdicias!*” El recurso del call back está comentado en su sección específica, en páginas anteriores.

Situaciones de marco:

-Me subí a la escalera para hacer la reparación, le pedí una herramienta, se puso a buscarla y no la traía más. Como se demoraba, me empezó a dar vértigo y yo, para no pasar vergüenza, no quería decirle que se apurara...

Como ves, este podría ser el inicio de todo un discurso que se enmarque dentro de esta misma situación, que ya de por sí tiene características que parecen preparar la venida del humor. Si lo lees con atención, verás que Don Quijote se mete permanentemente en situaciones de este tipo, dentro de las cuales se desarrollan muchos pasajes: desafía a vándalos de la manera más insólita o confunde comarcas con castillos. Le suceden cosas que, si bien no constituyen un remate, son **situaciones marco** que nos meten en un universo que predispone para el humor.

La alternativa intermedia entre situaciones de línea y de marco consiste en mencionar una serie de sucesos que -aquí lo más importante- vayan *de mal en peor*. Esto se consigue redoblando situaciones insólitas o dramáticas:

-Se tiró del edificio y ¡PUM! le cayó arriba a un peatón y lo mató. ¡Terminó preso por homicidio!

Esta forma *barranca abajo* de pensar la situación es típica del humor, te va a servir para hacer varios remates sobre una misma premisa (lo veremos más adelante) y, sobre todo, facilita mucho la construcción del discurso cuando lo estás preparando.

¿Mejoramos un poco el ejemplo? El orador tiene que ser también cineasta: muéstralo, además, desde la perspectiva menos evidente - la del peatón. Comienzas contando la situación del personaje que está por lanzarse desde la terraza del edificio. En el momento en que va a tirarse, desvías el monólogo a la vivienda de planta baja: allí, sin que se lo merezca en absoluto, una señora le propina a su marido un rezongo que remata con “¡aquí tienes la lista de las compras, ve al almacén que ya no te aguanto!” Y cuando el infeliz pone un pie en la calle ¡¡PUM!! Súbitamente retomas la primera historia: le cae arriba el que venía cayendo.

Este último caso es una forma de *vuelta al inicio*, técnica que también hemos explicado. A modo de inspiración, mencionemos otros ejemplos que también se podrían utilizar como **situaciones de marco**:

- El funcionario del registro civil que cada mañana va a trabajar asustado por los nombres que, seguramente, le vayan a pedir que inscriba...
¿Yoselin?

-Entiendo. Tú eres Selin 😊

- El extraño que recibes en tu casa porque te tiene que dejar un documento y te pide para pasar al baño. Transcurren los minutos y no sale...
- Cuando te llevan un regalo, te fías del envoltorio y exclamas ¡un plasma! Y, después, resulta que era algo mucho más barato.
- Tienes la primera cita con una chico y descubres que no sabe tomar los cubiertos. Agarra el tenedor como si fuera un bate de béisbol...
- Conversación de chicas, cuando no se ponen de acuerdo qué día se van de vacaciones porque siempre una está con el período. Además, hablan en código porque el tema está siendo tratado en presencia de los chicos de la clase.
- El momento en el que te sientas al baño y suena el teléfono. ¿Será la llamada que estuviste esperando toda la tarde?
- Cuando vas haciendo poses en el espejo del ascensor y alguien abre la puerta y te sorprende.
- El velorio, cuando dura tooooda la madrugada.
- Los estudiantes de ciencias económicas en ocasión de la venta de rifas para el viaje. Hace quince años que no tienes contacto con ellos y te llaman contentísimos de saber de ti. Muchas veces, tienen que explicarte quiénes son.

¿Observaste que casi todos los ejemplos consisten en situaciones vergonzosas? Sí. Para hacer acopio de universos dentro de los cuales desarrollar los hechos, debes buscar que tengan características que resulten más o menos **VERGONZOSAS**.

Todas estas *situaciones de marco* pueden ser, también, muy buenos inicios que logren arrebatar la atención - inmediatamente.

El inicio

En una entrevista, Julio Cortázar explicó que siempre procuraba que sus cuentos comenzaran con una situación insólita. Añadió que, en su caso, sólo se le ocurrían estas situaciones iniciales y que, después, el cuento se iba desarrollando improvisadamente - es decir que, de comienzo, no tenía la estructura completa de su texto.

Casi siempre, esto mismo es lo que mejor funciona para escribir un discurso humorístico: trata de imaginar una situación que, en lugar de ser insólita (esto es para otros guiones, no para el humor) sea vergonzosa. Vuelve a ver la lista de más arriba: como mencionaba, todas son situaciones de este tipo.

Debes atender a lo anterior sin perjuicio de las técnicas de inicio fundamentales de la oratoria, que se describen y detallan en el libro *Cómo hablar en público* (Editorial Planeta, 2016): narrar una historia, mostrar un objeto, hacer una sucesión de preguntas cerradas, hacer

una simulación, hacer una referencia al público o pronunciar una afirmación contundente, entre tantos otros. Asimismo, no debes perder de vista las estructuras de improvisación, cada una de las cuales brinda, de por sí, buena agilidad de *avance*, además de una orientación muy definida para el inicio y el final. También están detalladas, con varios ejemplos, en el mismo manual. Vas a ver que aparecen algunas referencias a mis otros libros, y esto es por tres motivos principales: no repetir en este lo que ya aparece en otros, relacionar técnicas -que es una manera excelente de recordarlas- y, lo más importante, publicitarlos. Mis libros son una apuesta por la buena oratoria, la educación en habilidades blandas y el dinero. ¿O tú no harías cualquier cosa por la vieja?

La vieja necesidad de comer. Hay un inicio clásico que consiste en afirmar algunas **verdades crudas**. Imagina que te contratan para pronunciar un monólogo en la comida de fin de año del Partido Independiente (al 2022 muy minoritario en Uruguay):

-Buenas noches, debo decir que estoy muy feliz porque he cerrado el año con muchas contrataciones, incluso de partidos políticos más importantes como el Partido Nacional, el Frente Amplio y el Partido Ecologista.

Puedes aplicar exactamente lo mismo si se trata de equipos de fútbol, empresas, e incluso si estás hablando en el cumpleaños de Ricardo Arjona:

-Buenas noches, debo decir que estoy muy feliz porque he cerrado el año con

muchas contrataciones, incluso de artistas más importantes como Daddy Yankee, Carlos Vives y el Reja.

Es un muy buen inicio porque cumple con el requisito de construir un efecto *simpáticamente incómodo*.

EL vehículo del desarrollo

El concepto de “mojones”

Hay algunos tipos de discursos que, para transcurrir en su desarrollo, tienen un vehículo muy específico. Nuevamente, todo esto sin detrimento de las técnicas generales de oratoria para darle extensión a una ponencia. Sé lo cansador que puede resultar que te remita con tanta frecuencia a otro libro, pero resulta todavía más descortés repetir técnicas que ya fueron publicadas en la colección. Por otro lado, resulta práctico para ti tener unificados los recursos en manuales diferentes, según para qué los necesites. Sigamos.

El discurso humorístico progresa fenomenalmente bien a través de **VERDADES SIMPLES QUE NADIE DICE CON CLARIDAD**.

Para hacer más fácil la explicación de futuras técnicas, a estos elementos le vamos a llamar **MOJONES**.

Al momento de preparar un texto más o menos largo resulta de mucha utilidad disponer estos mojones en un papel. Después, te encargas de colocar dos o tres remates entremedio de cada uno.

La panza, que se puede meter para adentro; la papada, que no; la monedita de la abundancia que te pasan en una cadena de whatsapp, la foto de perfil del remitente, que no engañaba. Todas estas menciones son el alpiste detrás del cual avanza la progresión del discurso.

Ahora bien, hilemos un poco más fino. El arte para pasar de una mención a la siguiente está en **EL ORDEN EN QUE LAS DICES**. Valiéndonos de los mismos ejemplos, imagina que vienes rematando con el tema de las fotos de perfil ridículas que tienen muchos de nuestros contactos. Si dices:

-La foto de perfil no miente: ese pelotudo es el que después pasa la monedita de la abundancia a todos sus contactos,

de esta forma ya te queda el orden acomodado para pasar con elegancia de un mojón al siguiente. Venías rematando con la foto de perfil, y sigues rematando acerca de las cadenas de la abundancia.

Cuando entrenamos oratoria básica debemos construir los toboganes entre una parte del discurso y la siguiente de la forma más simple que podamos: *“habiendo dicho esto, escuchen lo siguiente...”*, *“todo esto se relaciona con...”* o *“¿les parece bueno? Todavía falta lo mejor. Escuchen...”* son ejemplos de toboganes sencillos. Sin embargo, el discurso humorístico debe ser hilado con más precisión; exige tomarse un poco más de trabajo y pasar de

una parte a la siguiente con más elocuencia, ordenando correctamente los elementos de la frase como se ve en el ejemplo de arriba.

El final

El concepto de fatality

Me gusta llamarlo con este nombre para asegurarme de que no lo vas a olvidar. Cuando decimos que el humor debe ir barranca abajo, desde el punto de vista de la fórmula verbal estamos queriendo decir alguna de estas dos cosas:

-Las situaciones que presentas tienen que ser cada vez más vergonzosas/dramáticas; o

-Cuando aplicas varios remates sobre la misma premisa, cada uno debe ser, necesariamente, más insólito/vergonzoso/intenso/dramático que el anterior.

Esta segunda opción es la que más me interesa en este momento. Para cerrar una parte de tu discurso (o todo) puedes **rematar dos o tres veces sobre la misma premisa - pero siempre de mal en peor**. En este sentido el orden, otra vez, es importante.

Ensayemos un ejemplo enmarcado dentro de una de las situaciones vergonzosas que listamos hace unas pocas páginas. Observa de qué forma, al mismo tiempo que “situación de marco”, es también un buen inicio:

-Yo estaba apurada. El gestor pasó por casa porque precisaba mi firma en unos

papeles y, cuando ya tenía todo para irse, me preguntó: "¿puedo pasar al baño?" ¿Y yo qué le iba a decir? Que pasara. El tema es que empezaron a correr los minutos y no salía. Y no salía. Y yo tenía cosas para hacer y no salía.

Como ves, en el inicio estamos hechando mano del clásico recurso de contar una historia, pero, *en lugar de seguir la estructura clásica de la oratoria que procura mantener la expectativa para el final*, en el discurso humorístico **hacemos que prime la claridad de la situación incómoda / vergonzosa.**

A propósito: cuando hablamos de inicios y de finales nos referimos al discurso completo o a una parte de él. De hecho, una alocución larga se compone de varios pequeños discursos, cada uno de las cuales debe tener un muy buen inicio que arrebate la atención y un gran final que remate. ¡Nunca vayas a estirar un mismo discurso para llenar media hora de charla! Es lo más aburrido que puedes hacer.

Volviendo al ejemplo, es importante que las imágenes sean concretas: es mucho más rico decir "el gestor" que "la persona", sin perjuicio de que en ciertas ocasiones nos convenga ser ambiguos. Por ejemplo, si vas a hablar de un chico atractivo, no conviene decir, además, que es "fornido" - no todos ven elegancia en los hombros de gimnasio. Entonces, en casos como este, conviene dejar que cada una traiga a su mente la mejor idea que tenga del atractivo. Sigamos:

Me dije: "le golpeo". Toc toc, "disculpe, ¿se siente bien?" "Síi, todo bien señora". Bueno; pero seguía sin salir.

Y ya no le podía preguntar otra vez. Y me empecé a convencer de que sí se sentía mal. Era como estar en una casa embujada, comencé a sentir una presencia. Y, ustedes me comprenderán, yo no sabía si llamar a la coronaria o a la morgue.

Cuando necesites incluir diálogos en tu discurso, es mucho mejor pronunciarlos “bajo comillas”. En lugar de decir *le pregunté si se sentía bien* conviene *le pregunté, “¿se siente bien?”* De esta forma logramos una narración mucho más vívida. Con respecto a la manera de contar historias, no olvides revisar el capítulo de narrativa (storytelling, para los instagramers) incluido en este mismo libro.

El caniche, que tiene más olfato que nosotros, me miraba como diciéndome “¡hacé algo por favor!” Yo pensaba, “ponete a ladrar a ver si se apura” pero qué va a ladrar este... Y, de golpe, escuchamos que abre la puerta. Y miramos al mismo tiempo: en lugar de salir para irse de una vez, apenas se asomó un poquito. Yo pensé: me va a pedir papel. (pausa brusca. Silencio).

En el discurso humorístico encajan perfectamente bien los animales y mascotas. Hay una sección con más ejemplos. Es importante que el silencio lo hagas en afán de comunicar lo que sentiste en aquél momento - nunca para darle espacio al público a que deje oír alguna sonrisa. Si se escucha alguna risa, enhorabuena, pero tú debes intentar a toda costa no dejar la impresión de que la estabas esperando: sigue adelante y oblígalos a tragarse sus carcajadas.

Y me dice, con voz de pobrecito: "la cisterna no tira y yo me tengo que ir"

(aquí nada de pausas. ¡Necesitas comunicar la inmediatez de tu respuesta!)

-¡No! Usted no se va a ningún lado, espere que le cargo en la cocina un balde de agua. Y se lo dejé como un metro más acá de la puerta porque más no me podía acercar. Lo tomó de un manotazo y cerró la puerta. Y otra vez empezó a demorar. Pensé: "lo estará cargando de vuelta en la ducha". Por allá, sentimos abrir el pestillo, pero nuevamente se quedó asomado:

-Disculpe, ¡el inodoro se tapó!

A continuación vamos a ordenarnos un poco. Después, vas a aprender otras fórmulas y remates. Más cerca del final, mencionaremos técnicas de narrativa que te van a servir para planificar y hacer más interesante tu monólogo.

Para avanzar rápido es preciso ordenarse

Tipos de recursos humorísticos

Si ya has leído mis otros libros o concurrido a mis cursos, sabes que la oratoria te exime de la necesidad de ser creativo. Una vez aprendidas las fórmulas, ¡zas! Las vas aplicando y replicando una y otra vez independientemente de la situación. Mismas fórmulas, con diferente contenido según el tema que se esté tratando.

Fácil, ¿verdad? Sí. Mucho más de lo que parece. Sin embargo, precisamente con las fórmulas del humor es donde resulta más difícil activar la agilidad para poder disponer de las técnicas a nuestro antojo, por lo que, en esta materia, es preciso que nos ordenemos todo lo posible.

Grosso modo, los recursos verbales del humor se pueden agrupar de esta manera:

- De fórmula
- De situaciones

(Estos dos primeros, de fórmula y de situaciones, son los que ya mencionamos. Los que siguen abajo son los que todavía no conoces y que se encuentran en el resto del libro)

- De exageración
- De ironía y cinismo

- De explicación
- De solución
- De malinterpretación
- De pregunta
- De calendario
- De juego de palabras
- De velocidad verbal
- De metáfora
- De confusión inocente
- De descripción de personaje

A su vez, cada grupo se subdivide en otras fórmulas que, como siguen un mismo patrón, decidí segmentarlas para facilitar su aprendizaje. Si quieres tener una vista panorámica de todos los recursos, nada mejor que mirar el índice - el mejor ayuda memoria de todo manual 😊

En el inicio de mi formación en oratoria no dejaba de confundirme cómo algunos disertantes que, personalmente, me resultaban insoportables lograban poner en movimiento a públicos masivos, y cómo otros oradores conseguían ser brillantes en virtud de recursos que parecían ser opuestos a los que empuñaban los primeros.

Esta confusión, desde luego, ponía en desorden mi propia personalidad como orador. Finalmente, ¿cuál de todas es la mejor forma de comunicar un mensaje a través de la palabra hablada?

Bien. Todo se resolvió dividiendo a la oratoria en dos estilos diferentes: el latino (o romano) y el de EEUU (o de show). Quiero que estés al tanto de esta distinción para que puedas decidir, sin confusiones ni información contradictoria, qué cariz prefieres adoptar. Es

especialmente importante en el discurso humorístico: **no quiero que, si tienes un estilo más bien serio, te presiones a ti mismo para convertirte en el payaso de la fiesta** - como se ve con tanta frecuencia en humoristas novatos. ¡No! ¡Hay dos estilos diferentes! ¡Y los dos funcionan! ¡No te fuerces a ser una persona que no te gusta ser! La oratoria se trata, por el contrario, de potenciar al individuo que ya somos.

Ambas escuelas se diferencian no solamente por el estilo del orador sino también por el talante del público. Veamos:

ORATORIA LATINA	ORATORIA EEUU
<p>DISCURSOS REALISTAS Pero con alto contenido artístico.</p>	<p>DISCURSOS MOTIVACIONALES Que se centran en la ventaja de la simplicidad.</p>
<p>LENGUAJE CORPORAL SURGE NATURALMENTE Al hablar, se olvidan de su cuerpo y se sumergen en el público. Los gestos no se ven perfectos, sino naturales.</p>	<p>LENGUAJE CORPORAL ES PREMEDITADO Al hablar, están pendientes de los gestos que han ensayado de acuerdo a cada parte del discurso.</p>
<p>APRENDIERON ORATORIA CON TÉCNICAS DE IMPROVISACIÓN El orador gana confianza aprendiendo a improvisar sobre cualquier tema. Su discurso se enriquece ante los imprevistos que vayan surgiendo durante la charla.</p>	<p>APRENDIERON ORATORIA PREPARANDO DIFERENTES TEMAS El orador gana confianza ensayando mucho lo que va a decir. Le cuesta reaccionar a imprevistos: sólo interactúa con el público bajo formatos que pueda controlar (por ejemplo, proponiendo</p>

	movimientos repetitivos para generar ambiente).
<p>INDIVIDUALIZAN AL PÚBLICO</p> <p>Procura que cada uno de los presentes se sienta individualizado. Fijan la mirada uno a uno, la sostienen y, por más que estén hablando ante muchas personas, dejan la sensación de que hablarían igual en caso de que estuvieran conversando con dos o tres individuos. Invitan a pensar. No apiñan a la gente.</p> <p>La fuerza de su discurso está en “mover el piso”, aun a costa de que alguno de los presentes se enoje.</p>	<p>MASIFICAN AL PÚBLICO</p> <p>Miran en modo “paneó”. Le piden al público que salte, todos juntos a la vez, o que repita frases simples: “Yes. ¡Yes! ¡¡Yes!!” todos haciendo el mismo movimiento con el puño.</p> <p>A través de estos recursos se procura sacar al público de ambiente, casi siempre para transmitir, enseguida, contundentes mensajes simples.</p>
<p>DISIMULAN LAS TÉCNICAS</p> <p>Se preocupan por lograr un efecto artístico, pero siempre tratando de camuflar los recursos que está utilizando.</p>	<p>LAS FÓRMULAS SE APLICAN DE MANERA EVIDENTE</p> <p>Esto se verifica muy especialmente en los discursos humorísticos.</p>
<p>NO HACE NINGÚN ESFUERZO POR GANAR AMIGOS</p> <p>Espera que el público valore su sinceridad. Considera que las reglas para agradar a los demás son una manipulación que todos perciben como un intento de engaño.</p>	<p>PROCURA ACERCARSE A LOS DEMÁS APLICANDO TÉCNICAS APRENDIDAS</p> <p>Dale Carnegie, profesor exponente de la oratoria EEUU, se negó a publicar un libro sobre debate que tenía listo y, por el contrario, escribió libros sobre “Cómo ganar amigos”.</p>

<p>En lugar de vestirse de acuerdo al público, sólo dicen: “un publicista me diría que me saque la corbata, pero yo no quiero adoptar este tipo de actitudes tan falsas”. Por el contrario, el orador EEUU sigue la regla de vestirse igual que el público, pero un poco mejor.</p> <p>Asimismo, hace de las técnicas de debate un recurso central de su arsenal. Esto no quiere decir que las utilice para ofender a los demás - le interesan como herramientas para razonar con más elocuencia.</p>	<p>En la actualidad, esta es la postura que prevalece. Se puede ver, por ejemplo, en la cantidad de personas que aprenden PNL o neurociencias para comprender mejor a los demás.</p>
<p>NO SE VALEN DE PARÁMETROS NUMÉRICOS</p> <p>Hay aquí algo de nuestra personalidad latina. Ni Demóstenes ni Cicerón hablaban mirando el reloj. Para bien o para mal, llevamos esta forma de proceder a muchos aspectos de la vida: somos poco estructurados. Esto no necesariamente es un defecto - Da Vinci no podía ser sueco.</p>	<p>PLANIFICAN UN DISCURSO SEGÚN PARÁMETROS NUMÉRICOS DE CALIDAD</p> <p>Por ejemplo, manejan un criterio de extensión del discurso que ronda los 17 minutos. En oratoria latina, el criterio es el siguiente: un discurso resulta demasiado largo cuando el orador vuelve sobre temas que ya tenía cerrados o cuando comienza nuevos temas sin cerrar los anteriores. Como ves, el estilo latino se rige por criterios más verbales que numéricos.</p>

<p>LE HABLAN AL MÁS ENOJADO/ABURRIDO</p> <p>El orador latino, cuando las cosas van mal, parece ser un tiburón entre las aguas. Les habla a las personas que se están durmiendo y procura despertarlas con la calidad de su discurso. Sabe que, muchas veces, los que parecían enojados son los primeros en venir, después, a felicitar. Trata de pronunciar un discurso brillante para ellos. A los que ya estaban interesados de antemano, gracias al esfuerzo extra, la charla les termina gustando todavía más.</p>	<p>SE LLEVAN A UN AMIGO PARA QUE LES SONRÍA</p> <p>Muchas veces, procuran abstraerse del público, lo cual es diametralmente contrario a lo que trata de hacer el orador latino. Le hablan a la parte de la gente que se muestra favorable y se tranquilizan en su aceptación.</p>
<p>EN EL HUMOR</p> <p>El orador latino toma las premisas de la realidad. Una vez que aparece un gusano en la manzana, comenta: <i>“Bueno. Hubiera sido peor encontrar medio gusano”</i>.</p>	<p>EN EL HUMOR</p> <p>El orador EEUU prepara monólogos y se arma a sí mismo las premisas. Te dice el chiste completo: <i>“¿Sabes qué es peor que encontrar un gusano en la manzana? ¡Encontrar medio gusano!”</i></p>

Es probable que quede la idea de que me gusta mucho más el estilo latino de oratoria. Por supuesto. Sin embargo, no debes dejarte influenciar por mis gustos personales: la oratoria de EEUU, actualmente, es la más aceptada. Además, no se trata de tomar todo lo de un estilo para descartar todo lo que ofrece el otro: seguramente, de

la forma que sucede con tantas otras cosas, lo mejor sea que te valgas de lo que más te guste de ambas escuelas. O, ya que estamos, que tomes y te sirvas de todos los recursos de las dos, como si fueras Atila.

Volvamos a sumergirnos en el humor. El orador latino parte de la realidad o de lo que ha dicho el interlocutor. El orador EEUU, por el contrario, se construye a sí mismo las premisas. El siguiente ejemplo no deja lugar a dudas acerca de a qué estilo pertenece.

Luego de una extenuante jornada de negociaciones procurando que nos bajaran el alquiler de las oficinas, al pasar con el auto frente al cementerio:

-¿Y si pedimos presupuesto aquí?

La oratoria latina es arte puro. La de los anglosajones, pura tecnología. Los primeros son mejores en narrativa, los segundos son los maestros del remate. Por ejemplo, Luis Landriscina sería un ejemplo de orador latino, mientras que los comediantes del “stand up” son exponentes de oradores EEUU.

Estos últimos se valen principalmente de los recursos de fórmula, mientras que los latinos se apoyan más en los recursos de exageración, narrativa, situaciones, juego verbal y metáforas.

Ahora que ya tienes más herramientas para decidir, sin riesgo de confusiones, qué estilo de oratoria te gusta más, sigamos con más recursos verbales para lograr humor.

Humor por exageración

-¡Estás perdiendo la memoria!
-¿Quién?

-Hey, no me gusta que hagas chistes sobre su gordura.

-Pero si yo sólo he hecho chistes sobre su obesidad...

Se trata de partir de un hecho común y rematar con una solución o recomendación que reviente los límites normales de la situación. Si bien estos requisitos no son obligatorios, lo cierto es que la técnica funciona mejor si logramos que la exageración sea muy **visual**, que vaya **barranca abajo** y, según me gusta decir, que tenga buena **distancia**.

-Con lo caro que está el metro cuadrado no podemos engordar un kilo.

En este caso, podríamos haber dicho “no podemos engordar mucho”, pero decir “un kilo” es un poco más **visual**. Si dijéramos que “no podemos engordar un rollito”, estaríamos siendo más visuales todavía. Utilicemos la misma fórmula verdad para construir un ejemplo igual, pero diferente ☺

-¡El ómnibus de Paso de los Toros a Tacuarembó demora muchísimo!

-Sí, si sos muy viejo no te podés subir porque no llegás...

En este caso, hemos logrado una exageración que va **barranca abajo**. Decir algo más suave como “tienes que salir bien comido” no era suficiente. El orador, cuando procura lograr hilaridad, no debe tener demasiados reparos en apelar a temas como sobrepeso, muerte, o vejez. Con humor se puede decir cualquier cosa - pero esto no significa que debas perder tacto. Si tienes delante a una persona con sobrepeso, tal vez no sea conveniente completar la fórmula con el contenido de “engordar un kilo”.

¿A qué me refiero cuando digo que la exageración debe tener **distancia**? En el ejemplo anterior, hubiera sido ineficaz decir solamente que “llegas a Tacuarembó más viejo todavía”. Era necesario jugar con la sugerencia de que *demoras tanto que falleces en el camino*. Además, en este caso la exageración se amplifica porque se trata de pueblos que son muy cercanos; el efecto será cada vez menor en tanto nos vayamos refiriendo a lugares más distantes. Lo mismo sucede cuando decimos: “no podemos engordar un rollito”. En este caso la exageración está dada por tender a lo pequeño. Si decíamos “no podemos engordar diez kilos”, el efecto humorístico se deterioraba.

Es decir que la exageración no necesariamente debe estar dada por lo “demasiado mucho” sino también por lo “demasiado poco”.

Aquí puede surgir la siguiente duda: ¿por qué, si estamos hablando de la escasez de espacio, en lugar de hablar de “kilos” no decimos directamente que “no podemos engordar un centímetro”?

Si bien no estaría del todo mal, en ese ejemplo procuré incorporar un recurso presentado en el libro

“Cómo hablar en público”. También presentamos someramente esta técnica unas páginas atrás. Se trata de **saltar un eslabón en la cadena de los razonamientos**: según la técnica verbal, es más atractivo decir “te voy a contar los errores que he cometido durante mi vida, *espero que no estés apurado*” que decir “te voy a contar los errores que he cometido durante mi vida, *son muchísimos*”. En *espero que no estés apurado* se incluye la idea de que *son muchísimos*, pero -lo más importante desde el punto de vista artístico- no se dice directamente. Simplemente se saltea y se pasa al siguiente eslabón de la cadena lógica.

La chica desnuda te pregunta:

-¿Qué miras?

-La gravedad de Newton.

Imagina que eres calvo y tienes barba de dos días. El ómnibus avanza, a paso de carreta, en dirección a Tacuarembó. La persona que va en el asiento de al lado te comenta:

-A este paso llegamos mañana.

Respondes:

-Cuando salimos de Paso de los Toros yo estaba recién afeitado.

(El interlocutor sonrío)

-Es más: ¡tenía pelo!

Aquí resulta evidente la idea del *barranca abajo*, que está muy relacionada con el orden en que decimos las cosas. El efecto no resulta si primero hablamos del pelo y después

de la barba, porque la barba crece más rápido de lo que se cae el pelo. La *distancia* en la exageración se observa en que no dijimos “tenía algo de pelo” o “me había afeitado el día antes de partir”: nos dirigimos, derecho, al límite máximo que los conceptos nos permitían.

Con respecto al recurso de la exageración, es importante decir que debe lograrse pura y exclusivamente **con la precisión del término que elijamos para exagerar - no por la acumulación de fraseología**. Me gusta decir que la exageración tiene que ser directa, y no inflada.

Exageración directa sería: ¡tenía pelo!

Exageración inflada sería: ¡tenía cabellera frondosa!

En el segundo caso hay un intento de magnificar la imagen que no constituye una exageración pura, sino un intento de explicar el chiste. Y tú ya sabes que esto deteriora el arte humorístico.

Es importante que sepas darte cuenta de cuándo el orden de las frases es importante y cuando no lo es tanto. Líneas arriba, con el caso de la barba y la calvicie, queda claro que si intercambiamos la posición de las locuciones deterioramos el efecto. Ahora bien, observa lo que sucede aquí:

-Creo que he engordado.

-¡Con lo caro que está el metro cuadrado!

Como tal vez hayas notado, **la exageración no está dada particularmente sobre los conceptos que**

mencionamos sino, más bien, sobre la relación entre ellos. Calvicie y viaje en ómnibus no son, en sí mismos, exageraciones. Lo que es exagerada es la relación que hemos formulado. Lo mismo con la gordura y el precio del metro cuadrado.

A veces, cuando alteras el orden lógico de los conceptos, para que el humor funcione es necesario que también traslades “la distancia” desde uno para el otro. Me explico: es importante que nos diga “he engordado” y no “he engordado cien gramos” porque, en este último caso, el interlocutor ya estaría sentando una base que, en este nuevo orden invertido de las oraciones, no se combinaría de forma tan acabada con la reflexión de “¡con lo caro que está el metro cuadrado!” Lo correcto, en este contexto, sería modificar levemente la respuesta.

-He engordado cien gramos.

-Entonces tenemos que ampliar la oficina.

Si queremos afinar todavía más el estudio de la técnica, podemos decir que, en este último caso, el efecto sucede mejor si los espacios donde sucede la escena son verdaderamente pequeños. Si se trata de una habitación amplia, el resultado humorístico se deteriora porque pierde un poco de sentido.

Una forma de agilizar el logro de este recurso en cualquier situación improvisada, es pensarlo bajo los términos **POR LO TANTO** o **ENTONCES**, seguidos de una respuesta que vincule ambas puntas del razonamiento de una forma **RIDÍCULAMENTE EXAGERADA** (que rompa con los límites normales de la lógica) o **DIAMETRALMENTE**

CONTRARIA (piensas rápidamente en la conclusión natural, y dices exactamente la opuesta).

Al conocer la nueva oficina te percatas de que es pequeñísima. Sin hacer referencia directa a esta realidad, simplemente razones: POR LO TANTO...

-No puedo engordar cien gramos/un rollito.

Ahora intentemos llegar a una conclusión *diametralmente contraria*.

-El abuelo ya no puede manejar, está casi ciego.

-Hay que avisar que nadie salga a la calle.

A veces, razonando según **conclusiones contrarias**, llegamos a otra fórmula diferente que vamos a aprovechar para presentar. Observa:

-Me quedé sin internet.

-Contrata canal Venus.

-Me está costando mucho ahorrar.

-Hora de conseguir esposa.

Es importante que te acostumbres a detectar la estructura verbal de fondo que subyace bajo los pasajes que lees o las ocurrencias que escuchas en cualquier conversación. De ese modo, puedes interiorizar la lógica humorística y comenzar a replicarla permanentemente. En los dos últimos ejemplos se esconde una misma fórmula verbal, que podría simplificarse en:

1 - el interlocutor nos dice que le falta algo (dinero, internet, o lo que sea)

2 - hacemos de cuenta que, hasta hoy, estaba utilizando “lo que dice que le falta” para hacer algo extraño o vergonzoso.

3 - sin hacer referencia directa a ese “algo”, le sugerimos una vía alternativa para que pueda seguir haciéndolo.

-Estoy sin efectivo.

-Conozco un dealer que acepta débito.

Una vez que logras ver esta fórmula (o cualquiera de las otras) de esta forma simplificada y desnuda de contenido, es mucho más fácil que se te ocurra “con qué elementos rellenarla” en situaciones posteriores.

Hablando de la mascota:

-Me quedé sin ración.

-Come refuerzo.

-Ya no queda alcohol en el botiquín.

-Toma cerveza que hay en la heladera.

-Me quedé sin perfume.

-Báñate.

-Cada vez escucho menos.

-Pídele a la mucama que te cuente de qué hablan.

Si le quitas exageración a la fórmula, de común obtienes razonamientos que llegan a resultar *inteligentes*:

-Se me paró el reloj.

-¿A quién le importa si las joyas están funcionando?

Sigamos con contenido *humorístico* (más inteligente aún):

-Se nos terminó el Poet.

-Tendremos que tirar de la cisterna.

-No traje los lentes de sol.

-Igual, con la visión periférica, un poco los escotes, se ven.

-Me gustan los varones.

-¿Cuál es el problema? Hay varones que cocinan también.

-No me quedan amigos.

-También el banco presta dinero.

La mera *exageración visual*, si bien no constituye de por sí un remate, puede resultar interesante:

-Es tan alto que mata los mosquitos a los pisotones, como una persona normal mata cucarachas.

-El barco es tan chico que, cuando el capitán se masturba, la nave se mueve.

En lugar de decir que le sonaban las tripas del hambre:

-Las tripas ya le daban vueltas de carnero.

-Un político tan sucio que tendríamos que limpiarlo con rallador de cocina y no con esponja.

-Un baño tan asqueroso que, más que tirar de la cisterna, hay que vaciar el cargador del revolver en el inodoro.

-Este baño hay que limpiarlo con dinamita.

Veamos, a continuación, algunas fórmulas más específicas que caben dentro de las técnicas del humor por exageración:

Condicional extremo

-El comerciante hizo bien. A estos chorros, si uno no los mata, no se mueren más...

La fórmula es: condicional (si uno no...) + lo que uno se ve obligado a hacer por sí mismo + lo que "el otro" se demora en hacer por sí mismo.

A veces es difícil encontrar contenido que logre efectos humorísticos, a no ser que te vayas al humor negro y juegues con alguna situación de tragedia. Nos encontramos ante un caso de mala praxis médica:

-Si no lo mataban no le cortaban más la hemorragia.

Nota que, en este caso, si decíamos “si no lo mataban no lo curaban más” el efecto queda trunco porque, si la persona ha fallecido, evidentemente no se puede hablar de que “ha sido curada”. Debes adquirir agilidad para valerte de realidades que suceden en ambos casos, por ejemplo, la alusión a la *hemorragia*, que se corta tanto si el corazón te deja de latir como si los doctores consiguen estabilizarte. El ejemplo funciona porque, de hecho, los doctores sí que le detuvieron el sangrado.

Esta fórmula **se fortalece si hace referencia al pasado y si le agregas la palabra “más”**. Mira qué flojos quedan los ejemplos cuando prescindes de ellos, en este caso, hablando sobre una fuerza policial que no despierta ninguna confianza:

-Si no se entrega la policía no lo encuentra.

-Si no se entregaba no lo encontraba más la policía.

En el segundo caso queda un dejo de ironía que le aporta un condimento extra a la fórmula.

Ubicación exagerada

Se puede utilizar en situaciones donde las complicaciones y la burocracia se han vuelto irritantes:

-Desde allí, me mandaron a otra oficina en 18 de Julio y Río Negro y desde allí a otra entre Panamá y Burundi...

-En el examen, me preguntaron una cosa que estaba en la página siete mil del libro...

Una variante de este recurso es la *ubicación ironizada*.

Ubicación ironizada

Surte efecto cuando queremos, por ejemplo, denunciar que las autoridades no nos han querido prestar atención:

-El ministro respondió que nos iba a recibir el 32 de julio.

La condición, para que funcione, es apelar a una fecha o dirección que, simplemente, no existen:

-La chica dijo que te espera para tomar un trago en la calle del Repechaje de Banfield, 88 tris.

Anímate a jugar con las cifras:

-La chica me dio su teléfono: 999 999 999.

-La chica me dio su teléfono: 7894 5672 por diez a la cuarenta y dos.

-Hace un año, en Argentina esta cerveza valía ciento cincuenta pesos. Hoy vale dos mil a la treinta y cuatro.

Siguiendo con los métodos para exagerar, tenemos la fórmula con *ojalá*:

Exageración con “ojalá”

-Parece que se está incendiando un edificio en 18 de Julio.

-Ojalá se prenda todo fuego a ver si se limpia un poco el Centro.

-Hay un *persona perteneciente a un grupo que no te gusta* a punto de saltar del edificio.

-Bueno, tal vez tengamos suerte y caiga arriba de otro *integrante de ese mismo grupo*.

-Los sindicatos quieren un aumento.

-Que les den, a ver si viajan lejos más seguido.

Esta fórmula puede variar un poco con locuciones de este tipo:

Para el ejemplo del incendio,

-Vamos a soplar a ver si prende y limpia un poco el Centro.

Para el ejemplo del edificio,

-¡Asústalo!

La forma de pensarlo es:

1 - un sujeto está a punto de llevar adelante un acto considerado perjudicial.

2 - llevas ese mismo acto un paso más allá, para darle un resultado exageradamente favorable.

No basta que tu razonamiento parta desde el sujeto, sino de la acción que ese sujeto podría estar en condiciones de hacer. No es el incendio, sino el incendio prendiendo todo fuego. No es el suicida, sino el suicida cayendo.

Esta técnica resulta ideal para comunicar inconformismo. Imagina que estás cansado de los problemas de Uruguay, de las peleas vanas entre el gobierno y la oposición, de la delincuencia, de la inseguridad, de los precios y, para colmo de males, te comentan la noticia de que Jihad Diyab (uno de los presos de Guantánamo que -según han dicho- usó José Mujica para ver si le daban el premio Nobel de la paz) pertenece a ISIS:

-Ojalá Diyab sea de ISIS y reviente todo a la mierda.

No es solamente Diyab como miembro de determinado grupo. Debes pensar rápidamente en la acción que puede llegar a hacer y en la consecuencia exagerada de esta acción. También lo puedes decir así:

-Vamos a llevarle unas bombas, capaz que no tiene. Así vuela este país a la mierda.

Bueno. Apareció la “mala palabra”. De común se dice, en algunos foros de humoristas, que los términos soeces sirven para generar escándalo y que el escándalo, a su vez, contribuye con el efecto humorístico. Sin embargo, desde

mi perspectiva, las malas palabras no funcionan de esa manera.

Las malas palabras

Vamos a tratar este tema no desde el punto de vista de los modales, sino desde la perspectiva técnica.

Si te gusta utilizar términos soeces en tus discursos, lo primero que tengo para recomendarte es que no hagas abuso de ellos. Y no lo digo porque se trate de malas palabras: corre el mismo criterio para cualquiera de las otras herramientas.

Supongamos que, efectivamente, sea verdad que constituyen un medio para lograr humor: en este caso, si te pasas diciendo malas palabras durante toda la presentación, se te desgasta el recurso.

Si tuviéramos que explicar su empleo en el resto de la oratoria, diríamos que las malas palabras solamente tienen alguna utilidad cuando son referidas a personajes o situaciones con los que el público está muy enojado. Tú no puedes lograr que la gente se enfurezca con alguien solamente con insultarlo; necesitas que el público esté furioso con esa persona desde antes. Tanto menos: si le tienen una pizca de aprecio, sólo vas a lograr que se alejen de ti. Por el contrario, si ya le tienen encono de antemano, ahí sí es probable que reciban de buen agrado tus malas palabras. En el ejemplo de Diyab, la mala palabra sirve, más que nada, si le estamos hablando a personas igual de enojadas que nosotros por las condiciones del país.

Este tipo de términos también pueden ser exitosos en otras ocasiones excepcionales, pero ninguna hace a la construcción de la lógica sino a, por ejemplo, imitaciones. Si estamos haciendo referencia a las palabras de un tercero y ese tercero utiliza términos soeces, no estaría mal parafrasearlo. Lo mismo si se trata de lunfardos: si ponemos en boca de un personaje la palabra “boludo”, todos asumirán que se trata de una persona de Buenos Aires.

Exageración con imágenes

-El asador hacía los huevos fritos en su panza.

-Cuando ella maneja parece que el auto tiene hipo.

-Se sacó el sostén y aquello se desenrolló como un delantal.

En este caso, el recurso consiste en estirar la realidad, de forma visual, mucho más allá de lo que sobreentiende la lógica normal de una conversación. En el caso del asador, todo el mundo acostumbra decir “le quedó la panza colorada” o, a lo sumo, “¡casi se le prende fuego la remera!” Si bien esta forma de describirlo es correcta desde el punto de vista de la oratoria (simplemente porque se vale de imágenes), cuando procuramos el humor debemos romper el límite de la lógica habitual. Imagina que estamos hablando con una persona chapada a la antigua, que no logra aceptar la idea de que las parejas tengan hijos fuera del matrimonio. En lugar de comentar:

-Si fuera por ti, a los hijos naturales habría que dejarlos en el INAU.

Buscamos una exageración de las imágenes y decimos:

-Si fuera por ti, a los hijos naturales se los tendría que llevar la perrera.

Otros ejemplos,

Luego de comer pescado, tu primo se dirige al baño:
-El salmón pide volver al mar.

Asimismo, podemos usar imágenes para referirnos a formas de actuar o modos de tomarse la vida:

-Son personas que se les prende fuego el rancho por encenderle una vela a San Cono.

Esta imagen (y muchísimas otras) te puede servir para referirte a diversas situaciones de una forma mucho más interesante.

Humor por ironía y cinismo

-En estas escenas vemos a un grupo de angoleños celebrando las Pascuas en paz.

Son imágenes muy frecuentes desde que Lady Di pidió por la hermandad de los pueblos.

-¿Te pones tan nervioso por hablar en público? Tú eres joven y no lo sabes aun, pero hablar en público no es nada comparado con las tormentas que te depara la vida. *No te las cuento así no te mato la sorpresa.*

Esta clase de humor es propia del estilo latino, a veces hiriente, con dobles sentidos, propia de las disputas políticas de la época de oro de la oratoria romana de hace veintiún siglos.

-Y ahora vamos a conversar con el ex presidente José Mujica. Le preguntaremos qué hizo, aparte de marketing.

-Bueno, cuando aprenda a leer va a poder entender las estadísticas...

-Por fin me deja que lo cuente (cuando todos saben que lo vienes contando desde hace tiempo).

-Dicen que los sanatorios no pueden ser una empresa. Pero yo prefiero que, en vez de tratarme como persona, me trataran como cliente: serían mucho más amables.

-El ministro de economía dijo: "subimos los impuestos al máximo de lo que resisten los bolsillos". Nuevamente.

Al hablar de un tema ríspido para el oponente

-Si toco este tema, no va a hacer puchero, ¿verdad?

Por si estás pensando en escribir un manual técnico: ¿cuándo conviene desarrollar un subgrupo de alguna técnica principal? Cuando descubres una estructura repetitiva cuya explicación por separado puede agilizar todavía más su utilización. Veamos, entonces, algunas forma particular de las ironías:

Ironía de “alguna vez pasó”

Se utiliza cuando el interlocutor comenta algún fracaso que haya tenido. Hacemos la ficción de que estamos respondiendo con palabras de comprensión y consuelo, pero, en realidad, el impacto que logramos es muy diferente:

-¿Cómo te fue de vacaciones?

-Mal, no conocí ninguna chica.

-Tranquilo, una vez creo que también me pasó.

-Uruguay está teniendo problemas para controlar la inflación.

-No te preocupes, creo que a Zimbabue un par de veces también le pasó lo mismo.

Al haragán:

-¿No te pasa que, a veces, necesitas dormir un día entero?

-Sí, una vez me pasó creo.

Esto sólo funciona si tienes evidente sobrepeso.

Vomitas:

-Tranquilos, bulimia no es.

Ironía de “tomar lo que me conviene”

En argumentación y debate existe un principio que dice que -a veces- resulta favorable contestar a los ataques serios con respuestas jocosas. Y viceversa. En lo que hace a las técnicas del humor, nos interesa sobre todo lo primero:

-Usted es un viejo sinvergüenza y pervertido.

-¿Viejo de dónde?

La fórmula es sencilla. Primero, necesitas que te ataquen con más de un elemento. Si, en el ejemplo anterior, nos decían solamente “pervertidos”, este remate no funcionaba. Una vez que tienes todos los ataques, te olvidas del más grave e, indignado, pones el cuestionamiento sobre el otro:

-Usted es un corrupto desagradable.

-Oiga, eso de desagradable no se lo voy a permitir. Tenía muy buenas puntuaciones en Sexy o No.

-Se lo digo con todo respeto: me encantaría que de una buena vez se pudriera en la cárcel.

-Me parece fantástico que todavía podamos hablar con respeto entre nosotros.

Este recurso puedes utilizarlo a la inversa, para ironizar con la primera afirmación:

-Papá: hace treinta años que venís pagando impuestos, y... ¿¡recién ahora se lo decís!? El senador no puede saber dónde está toda esa plata.

En este caso, la fórmula es: Dato real + acusación al inocente + falsa justificación del culpable

Si te pasa lo mismo que a mi, no naciste con el don de la creatividad. Entonces sólo nos queda diseccionar y aprender estructuras de esta manera, para después replicarlas lo más rápido posible.

Ironía de parafraseo

Es de mucha utilidad en materia de ironías con opiniones acerca de política. Consiste en tomar las frases literales que habitualmente utiliza tu adversario para aplicársela a situaciones que tengan un vínculo caricaturesco con las que verdaderamente se le objetan:

-Otro ejemplo de la inoperancia del estado: el antidoping del arquero celeste dio positivo. Renunció Bonomi.

Porque los políticos pasan: Eduardo Bonomi fue un cuestionado ministro del interior.

-¿Al olvido? Muchos me van a recordar por largo tiempo.

Se trata de un recurso muy definido: ironía de tomar lo que me conviene (lo que mencionamos recién) y remate por doble sentido (explicado más adelante).

Una variante sería ironizar en la propia afirmación que hace uno mismo, sin pie:

-Si sigue sin llover vamos a tener que cambiar al ministro de agricultura.

Ironía de “igual es lo mismo”

Al comilón:

-Gastón y Daniela dicen que recién están saliendo para acá, pero yo ya tengo hambre.

-¡Come! Igual para cuando lleguen vas a tener hambre de vuelta.

Al político:

-Si llevamos adelante este proyecto nos quedaremos sin dinero.

-No se achique hombre, que después igual nos ponen otro impuesto y lo recuperan.

En este caso, para que el efecto humorístico sea de buena calidad, debemos rematar yéndonos a un futuro inmediato donde la situación va a ser exactamente igual a la actual, sin importar que, en el medio, se modifique momentáneamente.

Ironía de “¿hasta dónde pretenden llegar?”

-Aparte del título, ahora también le quieren sacar la subvención a Sendic. ¿Hasta dónde pretenden llegar?

Se tiene que apuntar a situaciones que, para los presentes, revisten una gran injusticia, con personas protestando por ellas o tratando de corregirlas.

-A Rajoy, aparte de destituirlo, ahora le quieren sacar el chofer vitalicio, ¿hasta donde pretenden llegar?

Humor por explicación

Existen algunos caminos de razonamiento que pueden ayudarnos a rematar con mayor velocidad las diferentes premisas que se nos vayan presentando, sea con forma de acciones o de situaciones.

En primer lugar, podemos valernos de la imagen visual que surge de determinada acción:

La señora fea se está maquillando,
-Se borronea la cara./Se camufla.

Fíjate que, en este caso, no se hace la clásica exageración diciendo cosas como “se aplica revoque”, sino que simplemente se explica la significación de una forma

que sorprende. El humor por explicación muchas veces funciona **sin necesidad de llenar el remate con contenido exagerado.**

Ahora, veamos ejemplos de situación:

Nos encontramos en un baile de suburbio,

-Si las condimentas bien, se las puede comer.

¡Esto es políticamente incorrecto! ¡Llamen al 911!

-En Uruguay, como buenos estadistas que somos, a los cementerios los mantenemos entre todos.

-Cuando envejeces, el despertador son las ganas de orinar.

-La única forma que hay de ser feliz es ser gay. Si se nace muy varón, se termina con una mujer. Y, si se nace mujer, se es mujer.

Lentamente, nos vamos atreviendo con razonamientos más extensos. En la medida que necesitemos más palabras, el efecto será menos explosivo - pero no por eso se tiene que volver poco interesante:

-En la película sobre Albert Einstein queda bien claro que fue infiel. Y está muy bien que lo hayan mostrado. De esa forma, los que no tienen amantes podrán decir a sus esposas "no seré Einstein, pero, por lo menos, no te soy infiel". Los que necesitan una excusa para perdonar una

infidelidad también pueden echar mano de Einstein: "bueno, si hasta un genio de esta clase se vio tentado, qué puedo esperar de mi papanatas..." Y, por último, los que se están aguantando para no ser infieles ya pueden liberarse de una vez por todas, sin remordimientos: "oye, si Einstein lo hizo, entonces es correcto". Como sea, el único que sale dañado en su imagen es Einstein.

Humor de solución

-Cuando hablo en público me pongo colorada.

-Déjate la barba.

La forma rápida de conseguirlo es aplicarle, a una situación determinada, una solución que corresponda a una circunstancia "visualmente similar", pero "diferente desde el punto de vista de los hechos". Con un ejemplo de *soluciones intercambiadas* el recurso queda perfectamente claro,

Ante una chica de busto pequeño:

-Que coma levadura.

Ante una torta que quedó muy finita

-Que le pongan silicona.

Aplicar vocabulario de cierta disciplina a situaciones cotidianas puede desencadenar simpáticos efectos humorísticos:

-Un pedo ocho en la escala de Richter.

Ante una flatulencia muda:

-Uno de nosotros ha venido con silenciador.

Si bien es más difícil de lograr inmediatamente, a veces nos puede servir una *solución extravagante*:

-Estoy cansado de que ese perro use mi jardín de baño. Voy a colocar plantas carnívoras.

Aunque parezca un poco complejo, debes tratar de hacerlo fácil. Solamente trata de resolver las cosas con la simplicidad de los niños:

-La panza cervecera, ¿no se puede amputar?

A veces la lógica humorística es más sencilla que la lógica normal: el trayecto más corto entre dos puntos es cortar la panza, no hacer dieta.

En algunas técnicas es particularmente importante no sobrecargar el contenido de la fórmula, para no dejar la sensación de que estamos forzando el humor. En el primer ejemplo, si hubiéramos dicho “que coma dos kilos de levadura” habríamos estado sobrecargando inútilmente el recurso con elementos que nada aportan al humor, sino todo lo contrario.

También podemos ensayar explicaciones según un concepto de **DISTANCIA DE LA SOLUCIÓN QUE CORTA EL PROBLEMA DE RAÍZ**, criterio que resulta novedoso en materia de técnica verbal. Veamos un ejemplo:

-¡Es impresionante la cantidad de muchachos homosexuales!

-Por eso mismo, yo sólo voy a tener hijas mujeres. Así me aseguro de no tener hijos gays.

En este caso, nos hemos venido **un poco más acá** de la solución que cortaría el problema de raíz, que es no tener hijos. Si decíamos tajantemente “entonces no voy a tener hijos” no habríamos logrado ningún efecto humorístico. Si nos veníamos *mucho más acá* de la solución de raíz habríamos dicho “lo voy a educar de tal forma que sea bien machito”, pero eso no sorprende humorísticamente.

Un poco más allá sería algo como “por eso uso preservativo”. Nada de humor. Pero, ¿qué pasa si nos vamos **mucho más allá** de la solución raíz?

-Por eso mismo he eliminado el sexo de mi vida. De esa forma me aseguro de no tener hijos gays.

La medida inicial es la “solución que normalmente cortaría el problema de raíz”. Para lograr humor debemos venir “un poco más acá”, o irnos “mucho más allá”. “Un poco más allá” o “mucho más acá” no funciona. Rarezas de la palabra.

Para los que no hicieron humanístico, el esquema:

DISTANCIA DEL PROBLEMA RAÍZ	EFICACIA
Un poco más acá	✓ Funciona
Mucho más acá	× No funciona
Un poco más allá	× No funciona
Mucho más allá	✓ Funciona

-Tener inquilinos es muy complicado.

-Yo por eso no trabajo que, si no, después ahorro, me compro propiedades y tengo inquilinos.

En este caso, decir solamente que “por eso no compro propiedades para arrendar” no lograba ningún efecto. Debimos alejarnos “mucho más allá”.

Otra alternativa para poner en funcionamiento esta clase de humor es la siguiente: cuando se plantea un enorme problema, brindar una solución que resuelva, apenas, una ínfima parte de los inconvenientes.

-¿Y si el paracaídas no se abre?

-Cierra los ojos para que no te entre tierra.

Humor por malinterpretación

-El asteroride va a pasar muy cerca de la tierra.

-Bueno, a no perder las esperanzas que, con un poco de suerte, nos pega.

Es una forma del humor muy propia de la oratoria latina, con alto grado de ironías y doble sentidos. Es también una técnica que se utiliza en la parte final de los debates (explicada en el capítulo de “Agilidad y debate cara a cara” del libro *Argumentación y Debate*). Veamos:

-¡Para resolver este problema hay que tener los huevos bien puestos!

-No se preocupe, ya nos iremos acostumbrando a su falta de educación.

En este ejemplo, más relacionado con el debate que con el humor, nos hemos olvidado del significado y hemos hecho hincapié en la palabra (o su sonido). Encuentra el paralelismo con el siguiente ejemplo, más relacionado con el humor:

Tu hermano está en el baño y, de repente, se escucha un ruido vergonzoso. Preguntas:

-¿Está tronando?

Sigue:

-Comió mucho.

-Escucha... ya tiró de la cisterna.

-En realidad, no... ¡eso es que está haciendo!

Otro ejemplo diferente. La Cicciolina también extendió su show a la política, que se parece mucho con el otro.

-Le gusta la política.

-Sí. Salió a la Cicciolina.

O

-La Cicciolina, como los políticos, es un personaje público.

En este caso, también nos estamos valiendo de un importante concepto de oratoria que se llama **omisión**: comunicamos una idea, pero sin decirla explícitamente. Hablamos de política, pero, en realidad, el mensaje que subyace es otro muy distinto. Sigamos con más ejemplos:

-Estoy caliente...

-Ponte hielo.

-Este café está muy caliente.

-Que se meta en Tinder.

-Se me paró el reloj.

-Ofrécele una silla.

En el año 2018 en Ciudad del Plata, departamento de San José, un escolar le preguntó al presidente:

-¿Por qué los que no trabajan tienen más beneficios que los que trabajan?

Tabaré Vázquez, luego de mascullar algunas frases, le respondió bruscamente:

-Su afirmación no se ajusta a la realidad

que, si leíste el libro de debate, sabes que es lo mismo que *no responder* - con lo cual podríamos dejarlo en evidencia.

Volviendo a las técnicas del humor, el escolar podría haber rematado:

-Tal vez yo no me expresé bien. Cuando dije "los que no trabajan" me refería a ustedes. Reformulo, ¿por qué los políticos tienen más beneficios que las personas que trabajan?

Y, tal vez, ahora el comentario sí esté ajustado a la realidad de los hechos. Para asegurarte de llevar este remate "bajo la manga", es importante que no lo digas al comienzo de tus palabras. Sólo prepáralo y, si es necesario, lo usas. La idea es no brindarle al oponente la posibilidad de que se defienda en su primera respuesta. No lo creo, porque los niños tienen más creatividad y menos miedo que los grandes, pero si alguien lo había mandado a hacer esa pregunta, debió pedirle a un escritor que lo ayudara.

Humor de pregunta

Vienen como anillo al dedo para responder a personas con las que no compartimos ideología. Desde ya, es una técnica que encaja mucho mejor dentro del estilo

latino. Es preciso que seas capaz de combinar, en una línea y con la menor cantidad de palabras posibles, lo siguiente:

-Un cuestionamiento a lo que el oponente está afirmando.

-Una situación que se encuentre dentro de su propia ideología y que, de ser posible, haya sido vergonzoso o difícil de defender para sus adeptos.

Veamos este ejemplo, un poco sofisticado. Las personas con pensamiento de izquierda, a veces, acompañan su filosofía de vida con un rechazo a la Iglesia católica. Entonces, en lugar de “feliz Navidad” dicen “feliz día de la familia”.

Por otro lado, ¿recuerdas a Nicolás Maduro cuando habló de la multiplicación de los panes y los *penes*? Bien, hemos encontrado a un referente de la izquierda, creyente y, además, con una recordada alocución vergonzosa en esa materia: en un recordado discurso, en lugar de decir “Así como Cristo multiplicó los peces y los panes” dijo “los penes”

-¡Feliz día de la familia!

-Pero, a los panes y los penes, ¿quién los multiplicó entonces?

¿A quién no lo ha traicionado el diccionario?

Por su lado, el ex presidente uruguayo José Mujica vive en una chacra a las afueras de Montevideo.

-¡Hay que hacer un reparto de tierras como lo hizo José Artigas!

-Ya lo hicieron, ¿Mujica no te avisó? A él le tocó una chacra.

Humor de calendario

Esta técnica se construye partiendo de una realidad puntual para, después, retroceder o avanzar en el tiempo. Veamos el primer caso; aquí, las palabras “imagínate si hubiera pasado que...” nos facilitan llegar al remate. Lo más simple es partir de un hecho pasado completamente normal que daría, como resultado actual, una situación grotesca:

Vemos pasar a una mujer con el busto por el ombligo,
-Imagínate si se hubiera hecho un tatuaje.

Ahora veamos el caso opuesto: nos vamos al futuro. Lo más sencillo es partir de la premisa en el presente y exagerarla hacia delante a través de un supuesto que subyace omitido:

El senado hizo un minuto de silencio por el policía muerto,
-Ah, pero si el senado empieza a dar minutos de silencio por cada policía muerto ya no van a poder discutir las leyes.

Aquí subyace el hecho de que los delincuentes están matando muchos policías. En este caso solamente estamos exagerando la premisa, con lo cual logramos un humor a medias. Veamos qué sucede si, aparte de exagerar, doblamos a contra lógica:

-¿Silencio? ¿Los políticos? Ah, pero si el senado empieza a hacer minutos de silencio nos vamos a inmolar todos.

En este caso, invertimos el orden de **IMPORTANCIA NATURAL** de los elementos: ahora es preferible mantenerlos callados a que la gente no se muera. Me gusta manejar ese concepto de importancia natural, porque muchas veces te permite lograr humor instantáneo en cualquier conversación. Generalmente, al exponer cualquier afirmación o premisa, las personas manejamos solamente dos conceptos, de los cuales uno está jerárquicamente por encima del otro. El subalterno, menos importante, depende del superior, más trascendental. Si devuelves una sugerencia o conclusión que altere este ordenamiento muy probablemente consigas una sonrisa inesperada.

Otras veces, podemos jugar a que el futuro no ha llegado. Imagina que estamos hablando de una persona muy mayor:

-¡Qué increíble cómo no se le cae el pelo!

-Sí. Veamos qué sucede cuando envejezca.

(Si la persona ya pasó los treinta)

-¡No me prestas atención! ¡como todo millennial!

En este caso el efecto se desencadena solamente por la ironía de jugar a que no está sucediendo algo que es visible para todos. Observa esta afirmación:

-Coincido un 99% contigo: me reservo un uno por ciento por si algún día dices un disparate.

Si el interlocutor ha hablado con lucidez, nuestra afirmación apenas llega a ser simpática. Pero, si solamente ha dicho un disparate tras otro (los cuales hacemos de cuenta que no han sido pronunciados en absoluto) nuestra afirmación se convierte en un buen remate cargado de ironía.

-Yo no estoy aquí para ser amigos de ustedes. Amigos tienen en facebook.

Una variante divertida es rematar de esta manera: cuando te preguntan o te comentan acerca de determinada realidad actual, tú respondes como si ya lo hubieras vivido docenas de veces. Desde luego, sólo funciona cuando no es esperable que hayas tenido esa oportunidad de forma reiterada. Imagina que has hecho grandes esfuerzos para quedarte en un hotel cinco estrellas con tu novia. Es la primera vez que están allí y probablemente sea la única en mucho tiempo. Otro huésped, en la sala de té, comenta:

-Qué raro que no han traído las medialunas...

Respondes

-Sí, siempre que venimos las traen enseguida...

Este comentario sólo funciona cuando tienes la complicidad de otra persona que sepa comprender la ironía. Seguro que se le escapa una risa.

Humor por juego de palabras

Si bien no es fácil lograr carcajadas con este recurso, tiene la ventaja de que condimenta las conversaciones con mucha facilidad. En el ejemplo, se nota perfectamente bien algo que remarcamos en el inicio del libro: si tú mismo pronuncias la premisa quedas muy cerca del payaso, pero si la tomas de lo que dicen los demás...

Veamos este ejemplo, donde tú mismo te construyes la premisa:

-Estoy con la camisa arrugada, ¿hay algún plancha por aquí?

Aquí todo se nota premeditado. Es la clase de cosas que dice el bobo de la reunión, que se pasa haciendo chistes malos. Ahora haz de cuenta que es tu madre la que te dice:

-¡Estás con la camisa arrugada!

-Bueno, ¿hay algún plancha por aquí?

Desde luego, necesitas mucha mayor velocidad. **Sólo funciona si lo dices inmediatamente**; si te sale cinco segundos después ya entras en la categoría de bufón. Sin embargo, es fantástico de qué forma se logran remates de este tipo solamente con saber la técnica y mantenerte con un poco de atención mientras escuchas a los demás. Otro ejemplo de juego:

-No es que COPSA vaya a todos lados, es que para en todos lados.

Además, vamos a conseguir mayor efecto en tanto cierta arista de la premisa quede subyacente:

-El bagrecito mordió el anzuelo.

Para lograr una variante, sólo tienes que estar atento a los sobrenombres o profesiones de los demás. Puedes conseguir inmediatos remates que, si bien no resultan demasiado intensos, sirven para sazonar tu charla:

-Al pianista lo sonaron.

-Vengan, vamos a contarle sus delitos al contador.

-Es más mañoso de mañana.

Por otro lado, podemos conseguir una mezcla de humor con cinismo utilizando la **similitud sonora** de las palabras. Imagina que tu adversario político, en un debate, te habla con cierto volumen. Le respondes:

-Cómo ladra usted... Será por eso que muchos le dicen "el ladrón"

A veces, incluso, podemos lograr un impacto que está dado por la construcción misma de las palabras y las remembranzas que traen en su sonido. Su improvisación es difícil simplemente porque los términos que se pueden combinar entre sí de esta manera no son tantos. Aquí tienes un ejemplo:

-No es un cuerpo perfecto. Es pluscuamperfecto.

“Pluscuam” da la idea de “más” y de “regordete”. Por favor, no me pidas muchos más remates de este tipo porque no me va a quedar tiempo para escribir el resto del libro ☺

Algunos grupos son muy estrictos en la terminología que usas para referirte a ellos.

-Te equivocas, yo no soy comunista. En realidad, me considero...

-Perdón. Anarco fémino vegano soviet punk leninista debí decir.

El juego de palabras es un recurso tradicional de la oratoria latina. Sus máximos exponentes nunca se privaron de utilizarlo, ni siquiera en los discursos donde se jugaban grandes cosas, incluso su propia vida. A modo de ejemplo, escucha a Práxedes Mateo Sagasta y nota de qué manera, en un párrafo de su clásico discurso de Loja, se valió del término “previsión” para jugar con la réplica que había utilizado su oponente:

“Es claro: ¿cómo ha de alcanzar nuestra previsión a lo que no creo alcance previsión humana, sino la previsión especial que tiene el Gobierno? ¿Cómo habíamos de tener la previsión de que inmediatamente a los sucesos de San Carlos de la Rápita habían de morir los Infantes de repente? Para eso, señores, no hay previsión ninguna en lo humano; no hay más que la previsión de este Gobierno. Bendito sea el Gobierno que a tanto alcanza su previsión.”

El sólo hecho de comparar a los oradores del pasado con los analfabetos actuales pone en duda toda la teoría evolutiva de Darwin. Hubo años en que, en nuestro propio parlamento, Juan Zorrilla de San Martín pronunciaba discursos que hubieran hecho que Demóstenes se mordiera las uñas de la envidia. Y pasa lo mismo, con la música:

ninguno de los músicos actuales resiste una comparación con los Bee Gees

-Sí. También pienso que los VeeJeez son espectaculares.

Humor de velocidad verbal

-El licenciado que no es licenciado que casi lo fue que es allá pero no acá que no tiene título que lo mandan que no lo mandan ella dice que lo vio y el dice que lo va a mostrar cuando llegue el momento que el título que importa es el de hijo que ahora le ponen señor que ya ni señor que quiere que pongan mejor presidente.

Para que funcione, tienes que decirlo todo con una sola bocanada de aire, sin aplicar ninguna variación de ritmo ni velocidad. Como todos los remates, lo dices sin aviso y sigues de largo.

-Soy trans y quiero presentar una queja porque en el baño de mujeres no tienen mingitorios para hombres.

Humor por metáfora

-Dejó el baño que parecía una morgue.

Consiste en la vieja técnica de oratoria de explicar la realidad a través de ejemplos y de imágenes. Para lograr el humor, debemos pensar en imágenes exageradas. Nota de qué manera, si bien las técnicas pueden resultar numerosas, casi todas funcionan gracias a la combinación de exageración y giro imprevisto.

-Los chinos toman su sopa como quien tira de la cisterna.

Extendiendo el vaso para que te vuelvan a servir:

-Haga resucitación a este vaso.

-Mi novio Sebastián es divorciado.

-Eso es como comer comida recalentada.

Ante un político muy flaco:

-¡Por fin un político transparente!

-Esto es tan peligroso como soñar que vas al baño a orinar.

-La panza es como un elástico que se vence.

-Un cuadro tan feo que es como que te entrara tierra en los ojos.

-En China se come picante. Con el vaporcito de la sopa ya te lloran los ojos.

-No me atrevo a lavar los pisos. Hay que respetar. Meterse en el lampaso de la mujer es como meterse en la parrilla del hombre.

-No sé si hacerme cesárea o tener parto natural...

-Sólo tienes que decidir entre corte o desgarro.

Las comparaciones y las metáforas son especialmente oportunas para los sobrenombres,

al manco:

-El tocadiscos.

A la petisa

-La mentira (sí, porque tiene patas cortas. ¡No me hagas explicar los chistes!)

Al petiso

-Bonsái.

-Hay transexuales, bisexuales, homosexuales y, como tantos de nosotros, autosexuales.

Tener un perro de la calle

-Es como criar un yuyo.

En lugar de "estamos comprometidos"

-Lo tengo señado.

Después de casarse:

-Ya tengo los títulos de propiedad.

Incluso las metáforas pueden pensarse *de mal en peor*. Cualquiera diría “lento como tortuga”. Podemos decir:

-Lento como tortuga coja.

Algunos, a las chicas de la noche, les dicen “gato”.
Nosotros exageramos:

-Yaguareté.

De la que tiene cirugías estéticas:

-Está tuneada.

Al feo:

-Espantapájaros.

No. Muy evidente. Al feo:

-El anticuerpo.

Al que lo deja la novia:

-Destetado.

¿Micropene?

-La matagatos.

¿Anda con la mujer de otro?

-Hace abigeato.

-Los de Chernobyl quedaron crocantes.

-¿Es un buen músico?

-Como Beethoven. (Sordo).

¿Los libros de Linares se entienden?

-Escribe novelas como quien escribe crucigramas.

Tuvo sexo:

-Hizo un gol de cabeza.

De la chica de conducta liviana cuando se pone ropa muy sexy:

-Se vistió de fagina.

Incluso puedes valerte de la comparación para añadirle otra metáfora todavía más exagerada. Comparemos las luces de un baile con un farol de mano:

-Estos pescados se sacan a la incandilada.

La metáfora queda espectacular si la usas para referirte a personas o situaciones sin hacer ningún tipo de alto:

-...Se sintió mal y la llevaron al veterinario...

A un paso de ingresar a una tienda con tu novia:

-Uy, dice que no se puede entrar con mascotas.

-Le dijo "vengo a cortarme el pelo".
La peluquera tomó la tijera de podar y...

-...entré a Sarajevo y...

En este último ejemplo, normalmente decimos que “la casa parecía Sarajevo” por lo desordenada que estaba. Sin embargo, es mucho más rico omitir “parecía” y decirlo como si fuera lo más natural del mundo.

También podemos describir situaciones a través de comparaciones visualmente insólitas. En este sentido, voy a aprovechar el siguiente ejemplo para mencionar un detalle técnico que vas a comprender inmediatamente. Imagina que te encuentras en un balcón extremadamente chico:

-Me siento en la clase turística de un avión.

Como todo el mundo sabe que las clases turísticas de los vuelos son apretadas, este remate lo puedes pronunciar perfectamente bien en un discurso si estás narrando una situación que se daba en cualquier espacio demasiado chico.

Sin embargo, cuando partes del avión y quieres llevar el remate a otros espacios reducidos, no funciona delante de un público masivo porque no todo el mundo conoce el pequeño balcón al cual te estás refiriendo. En este caso, sólo puedes intentarlo si estás conversando con una persona puntual que también conoce ese mismo balcón al que quieres referirte. Entonces, mientras te acomodas, acompañado de tu señora, en la clase turística del avión:

-¡Me siento en el balcón de casa!

Aquí se puede observar una propiedad importante de la lógica humorística que mencionamos al principio. En el primer caso, donde el humor funciona para todos, se logra masividad. Sin embargo, en el segundo caso se logra

foco: el público que comprende el remate es mucho menor porque partes de una premisa demasiado específica: no “los aviones” sino “el balcón de tu casa”. Pero el efecto humorístico que logras es mucho más intenso.

No tienes alternativa con esto: si quieres hablar o escribir bien, tienes que saber comunicar las ideas a través de imágenes. Punto. Una vez que tienes esa sana costumbre, con la sola exageración ya pasas, como por arte de magia, al humor:

A una chica:

-No te preocupes, mi panza nos va a tener bien alejados.

-Los ómnibus te hacen cada finitos que te depilan.

También podemos valernos de la metáfora de este modo,

Ladra un perro cualquiera:

-¡Cállate Manini!

Manini Ríos es un actual senador uruguayo que fue comandante del Ejército, por lo cual todo el mundo supone que sólo sabe gruñir. Este ejemplo sólo le puede causar gracia: los milicos tenemos un maravilloso sentido del humor.

Humor de confusión inocente

Consiste en partir de una situación que avergüence o inquiete al interlocutor y hacer un comentario que, si bien lleva -mentirosas- intenciones de despreocuparlo, sólo logra terminar de establecer el problema.

Por ejemplo, imagina que uno de tus amigos está de novio con una chica *quince años menor*. En un momento, comenta que su madre tiene algunos reparos con respecto a las edades. Le respondes:

-No te preocupes por la edad, ¡cuatro o cinco años de diferencia no son nada!

Post remate de justificación

El recurso anterior de *confusión inocente* se remata, de común, con algo como:

-¡Perdón! ¡Uno tampoco puede estar cuidándose en cada palabra que dice!

Es igual a los clásicos comentarios del tipo "*bueno, uno tampoco es de palo*" o "*y ¿qué? ¿mi plata no vale?*" Es un recurso que pueden utilizar permanentemente los humoristas que imitan a personajes conocidos. Si estás hablando bajo el personaje de Raúl Sendic:

-Cuando uno tiene que luchar contra el gran imperio del norte no tiene tiempo para minucias. Cómo esperan que esté pensando en las cuentas de Divino con Trump invadiendo la patria...

Porque los políticos pasan y los libros quedan: Raúl Sendic tuvo cuestionamientos por la supuesta compra de un colchón en la mueblería Divino con dinero tuyo.

Otros remates de fórmula

En el capítulo Humor de Fórmula mencionamos los remates más conocidos. Veamos, ahora, algunos otros especialmente preparados para este libro.

Estuve a punto de decidir no ramificar tanto las fórmulas. Sin embargo, finalmente me pareció mejor hacer el planteo del modo más matemático posible. De esta manera reducimos al máximo la necesidad de ser creativos - que es, precisamente, lo que trato de lograr con cada manual referido a técnicas de oratoria.

Remate por consuelo

Se trata de un remate muy sencillo de lograr. Se puede utilizar cada vez que una persona muestre desconfianza con respecto a los demás, a las situaciones, a los equipamientos o, en fin, a lo que sea. La fórmula verbal consiste en hacer un comentario general (que deje la

sensación de que buscas tranquilizarlo) y, enseguida, hacer un comentario referido hacia su caso particular. Pero tiene que hacerse de la forma que se describe en los ejemplos, sin errores.

Imagina que un amigo va a tomar un vuelo por primera vez y se encuentra muy nervioso. Le decimos.

-Los aviones modernos no se caen. Y los de tu aerolínea tampoco.

Lo que se busca es hacer la primera afirmación como si nos estuviéramos refiriendo al caso que preocupa al interlocutor. Sin embargo, con la segunda -simulando que tratamos de darle ánimo- dejamos claro que su caso no se encuentra dentro del grupo con buenos pronósticos. Para que funcione, no podemos decir:

-No te preocupes, los aviones modernos no se caen. Y, los de tu aerolínea, tampoco.

Añadir al comienzo algo como “no te preocupes” estropea la fórmula, porque, si bien en la primera afirmación se debe dejar la sensación de que no hay motivos para preocuparse, la sorpresa del remate se fundamenta en que, finalmente, sí hay motivos para preocuparse. Por el contrario, no hay problema si decimos:

-Los aviones modernos no se caen. Pero no te preocupes, los de tu aerolínea, tampoco.

Remate “¡pero encima!”

Contrariamente a lo que sucedía con el anterior, este remate puede ser difícil de conseguir. Comencemos por el ejemplo. Haz de cuenta que estás en el cumpleaños de tu hermana, que también se hizo cargo de cocinar la comida para los invitados. Todos esperaban unos copitos de dulce de leche que le quedan riquísimos, pero ¡no los hizo! Prefirió hacer una torta que, a decir verdad, no le quedó tan deliciosa como el postre tradicional que todos aguardaban:

-No hacer los copitos, vaya y pase.
¡Pero encima hacer la torta!

Es igual que:

-Una cosa es haberme copiado la canción, pero, ¡todavía cantarla!

La fórmula podría resumirse en: hacer lo segundo (que no se esperaba) es menos perdonable que no haber hecho lo primero (que era lo que sí se esperaba).

Remate por imposible

Consiste en partir de una premisa que haga imposible el remate.

-¡Si se ahogan los mato!

-Ah no, si da un golpe de estado no lo voto.

¿Lo mezclamos con algún condimento? Estás empeñado en atenderte con un médico puntual, hasta que

te dicen que está muy enfermo. Con absoluta seriedad irónica, respondes:

-Ok. Si el doctor fallece me atendería con otro médico.

Mirémoslo a contrasentido, que también funciona. Te dicen:

-De verdad, una triste noticia. Pero bueno, hay que seguir adelante: ¿qué médico desea que le designemos?

-Uno que esté vivo, por favor.

Remate de redoble

-Engordó porque tuvo un cambio hormonal.

-Sí, uno que la hace comer chivito.

-El problema de la economía se debe a la coyuntura.

-Sí, a la coyuntura de tener tanto político ladrón.

Los dos ejemplos de arriba son muy fáciles de construir. Cuando los demás se apoyen en una excusa, tómala para volverla *la causa del motivo real del problema*. Sencillo.

La siguiente variante se utiliza cuando nos acusan de ser demasiado crueles. Nos defendemos proponiendo una alternativa menos dura desde el punto de vista de la

realidad, pero mucho más intensa desde el punto de vista de la escena:

-Si dependiera de usted, limpiaría las calles con fusiles.

-Para nada. Con látigo.

¿Pensamos un ejemplo con exageración?

-Por algo todo el mundo los usa: quedan bien. Los lentes inmediatamente embellecen a la cara.

-Sí, a muchos el pasamontañas los embellece todavía más.

Remate de ¿cuál es el problema?

-Conmigo no tienes suerte machote, me gustan las chicas.

-¿Y cuál es el problema? Hay chicas peludas también.

-No me gustaría ser médico. Lo mío es la ley.

-¿Y cuál es el problema? Si hay médicos que viven de juzgado en juzgado.

Aquí la fórmula también resulta muy clara y, como siempre, sólo debes tratar de completarla con el contenido más visual posible. La diferencia de efecto entre ambos ejemplos es muy notoria: uno es más visual que el otro. No me cansaré de decirlo: sé visual. Cuando tu novia deje olor en el baño, haz una banderita blanca de rendición con lo que

tengas a mano y déjala sobre el inodoro. Vas a ver cómo te premia con un beso a las carcajadas.

Remate de contramano

Lo podemos utilizar como breve pasaje de picardía en medio del discurso. Hacemos dos afirmaciones, la segunda de las cuales debe ir a contramano de lo que se espera. Es, de cierta manera, un hermano del remate por cambio de eje:

-Empezaron a decir cosas sin importancia. Así que, por supuesto, ¡me quedé a escuchar!

Remate de “devolver el efecto”

¡Sí! Gracias a la claridad del título, te va a salir inmediatamente:

-Se fue a depilar y rompió la máquina.

-Es tan aburrido que se puso a leer y se le durmió el libro.

-Era tan fogosa que los de la película porno se pusieron a mirarla, asombrados, a través de la pantalla.

-Está tan bobo con su mascota que es él el que le mueve la cola al perro.

-Se viste tan mal que los linyeras se matan de la risa.

Al que está sucio:

-Bañate que yo después destapo los caños.

-Es lindo dormir con las piernas para arriba, ¿no te querés poner la almohada debajo de los pies?

-Con la baba que se te cae, ¡se me van a llenar de hongos!

Vas a dejar a tu perrito en casa de una amiga. Te dice:

-No te preocupes, si se porta mal lo encierro (haciendo clara referencia al novio, no al perro).

Una persona normal sólo llega a decir:

-Tiene tan mal olor que las moscas le revolotean encima.

Nosotros:

-Tiene tan mal olor que las moscas se le acercan y caen muertas.

-Los pobres no sacan la basura. La entran.

-Tiene tanta cara de desgraciado que el delivery le deja propina.

-¡Te pasas cayendo!

-Qué voy a hacer... en Montevideo, las veredas se levantan más que los pasos.

Ni siquiera es necesario lograr un remate para que sea divertido. La próxima vez que te llamen desde una empresa de inversiones para invitarte a abrir una cuenta, hazle la historia de tu vida al vendedor, abúrrelo, no dejes que te corte y termina pidiéndoles que te envíen dinero a ti.

Observa esta última variante:

-Me imita tan mal que tuve que cambiar la forma de caminar para parecerme un poco.

Remate de “premisas enlatadas”

En la mente de todos nosotros existe lo que me gusta llamar “premisas enlatadas” que son tanto más fuertes cuanto mas vergonzosas y simples sean, al mismo tiempo. El remate debe ofrecer una solución también simple, o práctica.

-En el baño tendría que haber paredes insonoras.

-La parte más importante de un aeropuerto es el baño que queda bien al fondo, alejado de todos.

Remate de “premisa inventada”

Sin que haya erutado para nada, mirarla y decir:

-Provechito.

Remate de subibaja

-Amor: si bien yo voy a poner un poco más de dinero para comprar la casa, me gustaría que en las escrituras ambos seamos propietarios en partes iguales.

-No es necesario amorcito, es justo que, en los papeles, se divida todo correctamente. Igual nosotros sabemos que es de los dos ☺ Ahora bien, cambio una bombilla con plata mía ¡y la contamos eh!

Consiste en describir una postura desde la perspectiva de “lo correcto” y rematar con una contundente afirmación contradictoria:

-Oye, las computadoras son lo más enfermizo que hay. Las personas se vuelven adictas y pierden horas, minutos, semanas, ¡meses! metidas en ese maldito aparato.... Ahora bien, ¡la tele es algo espectacular!

Remate por “nueva definición”

Te sirven un plato no demasiado rico,
-¡Cocinar esto es violencia doméstica!

Ante un grupo de feos,
-Pobres, se ve que han sufrido mucha violencia doméstica.

En medio de un duro entrenamiento militar:
-Esto ya no me gusta. Me están haciendo bullying.

Es una variante del remate por expresiones prefabricadas. Se trata de tomar los titulares de uso común (bullying, violencia doméstica, machismo) y aplicárselos a nuevas situaciones. Incluso podemos simplificar el recurso valiéndonos no de titulares, sino de palabras simples:

-Llamarse Daisy es un escándalo.

En este caso nos estamos valiendo de una técnica de oratoria detallada en el libro “Cómo hablar en público”. Una manera rápida de hablar de forma más interesante es utilizar palabras que todo el mundo sepa comprender pero que nadie utilice a los efectos del tema que se está tratando. En el último ejemplo, con mucha frecuencia escuchamos que “llevar tal nombre es un quemo”, pero no “que es un escándalo”. Nadie utiliza la palabra “escándalo” para comunicar ese significado, pero todos la pueden entender sin problemas - entonces es muy valiosa a los efectos de la oratoria.

Como disertante, debes estar particularmente atento a este criterio de comunicar lo mismo pero con frases poco usadas. Cuando han comido mucho, todos dicen "Estoy a punto de explotar, córrete". Nosotros:

-Estoy a punto de explotar: cerrá los ojos para que no te entre nada.

Remate "por las dudas"

-Si está jugando Suárez, pasás por delante de la tele y gritás gol por las dudas.

Consiste en partir de situaciones que suceden con recurrencia, pensar qué es lo que se dice o hace ante esas situaciones y añadir que "ya lo haces por las dudas"

-Aquí ya roban tanto que uno mismo, cada dos cuadras, grita ¡me robaron! ¡me robaron!!, por las dudas.

Si lo pensamos al revés:

-La chica es tan sexy que tiene que gritar "¡manos arriba!" y recién después pasar. (para que no la tocan)

-Había un corrillo de senadores. Grité "¡manos arriba!" y recién después pasé. (para que no me robaran)

A este recurso -como a casi todos, si te pones a diseccionarlos- se le puede construir, todavía, otra variante por el opuesto:

-El abogado es un fenómeno. Te dan ganas de tener meterte en problemas nada más para contratarlo.

Es igual que,

-Te dan ganas de enfermarte para que te tengan que internar en el Hospital Británico.

Remate por “aristas literales”

-Su matemática le daba apenas para encontrar el número del asiento del bus.

Es un recurso que me gusta utilizar al escribir cualquier texto, técnico, humorístico, narrativo y, por supuesto, en los discursos. Al igual que hacemos con la técnica de debate que consiste en focalizar la atención en la palabra literal y no en su significado, aquí llevamos adelante un procedimiento similar. Tomamos el concepto abstracto (matemática como ciencia), tomamos el otro extremo del modo más visual posible (los números de los asientos) y los vinculamos a través de la arista que comparten. La idea de “arista que comparten” es muy importante, porque de nada nos va a servir poner en vínculo dos elementos cuya relación sea dudosa.

Hay aquí un elemento técnico que le llamo “*exageración al mínimo*”. Si vuelves a leer el ejemplo, vas a

notar que existe un vínculo exagerado entre la matemática y los números de los asientos, que está dada no por el exceso sino, más bien, por lo contrario.

Es fácil de construir:

-Su literatura le da apenas para poner alguna coma.

-No terminé el liceo, pero lo poco que estudié de biología ya me alcanza para saber a dónde pegar a los jugadores rivales.

Remate por traducción

Este remate se aplica especialmente con personalidades que se empeñan en pronunciar alguna palabra en inglés, pero sólo dejan en evidencia -tal vez intencionalmente- lo poco que lo dominan.

CFK en Pennsylvania:

-Es, para mí, un orgullo, estar en esta, la ciudad de las biromes,

Asimismo, puedes aplicar una variante que sólo se puede llevar a cabo si se trata de humor escrito. En este caso, ni siquiera necesitas hacer la traducción:

-En palabras del comandante Hugo Chávez, ¡¡ianquis-góujóummm!!

Los humoristas, cuando escriben, acostumbran valerse de traducciones literales incluso en su propio idioma. Es muy propio de los chistes en cómic que, en el globito de lo que dicen los personajes, aparezcan cosas como:

-Concha'ediós!

Es una forma rápida de vestir con determinada personalidad a la gente que va apareciendo en la narración.

Remate por omisión

-Se suele decir que los políticos somos mentirosos, ladrones y drogadictos. Y lo cierto es que ni somos mentirosos, ni somos ladrones.

Más fácil imposible. Enumera tres características o acciones y niega las dos menos escandalosas.

-Se dice de nosotros, los empleados públicos, que somos vagos, que nos pasamos de licencia y que miramos pornografía en la oficina. Pero ni somos vamos ni nos pasamos de licencia.

Una variante:

-Se dice que somos pésimos atendiendo al público y que miramos pornografía. Sin embargo es una gran mentira que seamos pésimos atendiendo al público, porque sólo miramos pornografía cuando no hay nadie esperando ser atendido.

Otra variante:

-Eres un tipo de mierda. Uy, perdón por lo de "tipo".

También funciona reconocerlo todo. Se encuadra dentro de la fórmula *cambio de eje*, porque vamos sin ambages a lo que nadie esperaría:

-De la gente del interior se dice que somos siesteros, desconfiados y que nos gustan las ovejas. Y es cierto.

Remate de "todo lo contrario"

Cuando servimos la comida acostumbramos a decir "esperen a que se enfríe un poco". Bien. Si estamos en verano y *hace mucho calor*, en el momento de llevar la piza a la mesa podemos rematar con esta fórmula de *todo lo contrario*:

-Esperen a que se caliente otro poco, que la muzzarella es más rica medio tostada.

Cuando hace mucho frío:

-Me voy a meter en la heladera a ver si me caliento un poquito.

Omisión por el opuesto

En el libro *Cómo Hablar en Público* se detallan una serie de recursos para comunicar mensajes sin decirlos explícitamente. Esta forma de omisión por el opuesto se usa para atizar el ambiente con un toque de ironía.

Al hablar del parlamento:

-Si los chorros comen bien aquí ninguno pasa hambre.

Al hablar en un bar:

-Si el alcohol inspira, aquí ninguno está en blanco.

Fíjate que en ninguno de los dos casos has hecho una acusación de modo afirmativo, pero lograste que quedara la sensación de que ambos grupos están llevando a cabo la acción de robar, en el primer caso, o de tomar, en el segundo.

Remate por devolución

Es muy fácil de premeditar. Veamos primero el ejemplo:

-Ya pasamos por San José y no viste nada, ¿estabas durmiendo como un bobo!

-¿Yo?

En lugar de responder “bueno, no estabas durmiendo”, deberías contestar:

-Bueno, como un bobo pero no durmiendo.

Otro ejemplo idéntico

-Estás comiendo como un cerdito.

-¿Yo? ¿De dónde?

-Ok, como un cerdito pero no comiendo.

no lo vieran llegar en ómnibus” nos estamos refiriendo a determinado tipo de persona. Lo importante es valerse de un rasgo que los defina como pertenecientes a un grupo o como portadores de determinadas manías.

-En la primera cita le dijo “te invito a comer”. Llegaron, pidió una Coca de dos litros, y...

Es obvio que no estamos hablando del agente 007 ni de nadie con clase. Aquí, lo mismo:

-Los que nacieron sin las eses.

Cuando vamos a hacer descripción de personajes a través de imágenes, lo mejor es ir directamente al rasgo más concreto que podamos encontrar. No pienses en “el rasgo más distintivo” porque, de común, sólo surgen ideas de baja calidad. Es mucho más productivo pensar “en lo más concreto”. Por ejemplo, el profesor de karate gordo:

-Se ata el cinto y le quedan apenas dos toquitos que parece que se van a soltar.

El empleo de los animales como personajes secundarios

Este recurso aplica particularmente bien en el discurso humorístico. La forma más eficaz es que aparezcan:

Como víctimas de la situación:

-Estábamos en la habitación del hotel, bajamos al comedor y vimos que las ratas salían haciendo arcadas de la cocina.

-Los piojos le saltaban a su cabeza y enseguida saltaban de allí para matarse. Como que rebotaban para el piso.

-Hoy cocinó Nati, le dimos las sobras a Jacinto (el perro) y le quedaron llorando los ojitos.

Como reclamándote que hagas algo:

-Y el chico se sacó la remera: evidentemente no conocía el gimnasio. El pecesito que tengo me miraba por detrás del vidrio como diciéndome: mirá que no da eh.

Como avergonzados por la situación:

-El más normal de todos era Jacinto.

-Cuando nos fuimos a sacar la selfie Jacinto se metió debajo de la mesa como diciendo "a mi no me involucren en esto"

Como burlándose de nosotros:

-Salió de pescador y cuando llegó, las tarariras se pasaron la bola: vamos que hoy desayunamos gratis.

Como mascotas que no comprenden la situación:

-Y el chico empezó a ir al baño. Y no empezábamos a hacer nada porque él cada vez se levantaba para ir al baño. Y tiraba de la cisterna a cada rato, y no sabía si era porque tenía que tirarla o porque trataba de tapar algún otro tipo de ruido. Y Betún (la gata) ya no sabía si estábamos esperando a que ella se fuera o si yo no quería que me dejara sola.

En este sentido, podemos aplicar una variante que consiste en no incluir a un animal sino a una persona que, de común, es ajena a la familia o no comprende el idioma. El chino “que no sabía dónde meterse” o la pareja que por primera vez fue a almorzar con padres y tíos son víctimas perfectas para enmarcarlas dentro de los recursos enumerados arriba, especialmente si los mostramos avergonados o desorientados por la situación.

También podemos encontrar variantes que no son sino diferentes formas de aplicar la misma técnica:

-Y subimos con sus padres al apartamento. Silencio de ascensor. En la parte más tensa del silencio, me sonó el estómago de una manera muy marcada, como diciendo “¡digan algo!”

Cambiar drásticamente los axiomas

Es una técnica de debate que, como muchas veces desencadena algo de humor, quise que también apareciera

aquí. Se usa cuando queremos traer al público a la realidad más sólida de los hechos:

-José Mujica se cree que, porque es rico, lo tienen que aplaudir en todos los escenarios.

Está civilmente aceptado que José Mujica es pobre. Es una especie de axioma social. ¿Un ex presidente? ¿Pobre? Cuando lo ponemos en duda con esta fórmula, sucede un cimbronazo casi perturbador.

Remate de habilidad exagerada

-Oye, ¿cómo haces para contar tantos pájaros?

-Les cuento las patas y divido entre dos.

-Qué mosca pesada.

-Ok, trae los palitos chinos así la sostengo y le echamos Raid.

Amplificación “pero + característica evidente”

-Era como los Kirchner, pero feos.

-Es como Maradona, pero agrandado.

Queda la sensación de que era todavía más feo, todavía más agrandado. Es una forma pintoresca de exagerar.

Remate por diseminación

-¿Los copadores ya fueron desalojados del banco?

-Sí, ahora están por toda la ciudad.

-¿Ya barrió la mugre del cuarto?

-Sí. Por toda la casa, según veo.

Como sucede con casi todas las fórmulas del libro, este recurso se puede utilizar incluso cuando no buscamos efectos humorísticos:

-Debido a sus opiniones lo corrieron de la radio.

-Sí, lo corrieron a cada rincón del Uruguay. Ahora todos hablan de él.

-¿Se le pasaron los temblores de la mano?

-Sí doctor. Se me pasaron a todo el cuerpo.

Si no fuera por...

Este es un recurso de la literatura, del debate, y que también podemos incorporarlo a las técnicas del humor. Su construcción se puede explicar con este ejemplo: *"si no*

fuera que los boomerangs regresan, nada más serían palos".
Cambiemos el contenido:

-Si no fuera que Bill Gates es millonario, nada más sería nerd.

Sólo debes tomar dos características o usos que se dan a las cosas, e intercambiar su orden natural de importancia:

-Si no fuera que los autos se desplazan, nada más serían motel.

-Si no fuera que la gente se baña aquí en verano, la rambla de Montevideo sólo sería vertedero.

Otra forma de decirlo:

-Nada más porque te bañes no lo conviertes en río - sigue siendo vertedero.

Viene con X de regalo

-Esta bacha cuesta 600 dólares.

-Ah, viene con la casa.

-Los pasajes están a 7.000 dólares.

-Ah, vienen con el avión de regalo.

Variante:

-El café cuesta 10 euros.

-Yo sólo quiero una tacita, no las plantaciones.

Ratificar por el complemento

Fácil:

-Aquí, la única salida laboral es ser futbolista.

-No exageres, también puedes ser botinera.

El remate omitido

Hay momentos en que conviene omitir el remate por dos motivos que generalmente se consiguen al mismo tiempo: amplificar su efecto y no perder clase,

-A los de Trinidad que, como saben, se les dice Porongueros. Y si son chicas se les dice... eh... bueno continuando con lo que veníamos diciendo...

Remate de “lo dicho”

Es fino y sólo lo van a entender pocas personas de las que te estén escuchando.

-Yo no acostumbro a venir a los programas de panelistas porque, aún si viniera el mismo Jesús, ustedes encontrarían la forma de dejarlo mal parado.

-¿Te estás comparando con Jesús?
-¿Viste? Lo dicho.

El ciclo del más macho

El ciclo del más macho te va a servir no para rematar, sino para sazonar narraciones. Es muy divertido de aplicar si estás contando las curiosidades del comportamiento de determinados grupos.

Imaginate que estás hablando en un departamento del interior del país, donde el tema de la siesta es un monstruo sagrado, y te vienes refiriendo a los montevideanos:

-Y lo más raro de todo es que no duermen siesta, ¿se puede creer? ¡A las dos de la tarde está todo abierto! Además se vanaglorian de eso, viene uno dice: "yo comí rapidito en el fondo y a la una ya estaba atendiendo gente" y la otra, como si fuera una virtud, le responde "yo no comí todavía", pero no para comer: ¡para decírselo!

Técnicas de narrativa

Las historias son parte fundamental de cualquier discurso. Más allá de que estos recursos te resulten sencillos al comienzo o no, recuerda que juegas con la genética a favor: hace cientos de miles de años que los sapiens nos sentamos en torno de fogatas a escuchar las historias de la caza del día. Basta con que escuchemos “había una vez” para que queramos escuchar las siguientes palabras y los recursos de este capítulo te van a servir para expresar al máximo esta realidad.

Si bien existen bibliotecas enteras acerca de storytelling, a nosotros nos gusta simplificar. He notado lo fácil que resulta para los alumnos resumir la narrativa oral en tres puntos elementales: naturaleza viva, nudo y fórmula.

Escenas, no palabras. Naturaleza viva.

Lo primero: la narrativa oral tiene más que ver con el cine que con la literatura. Deja de pensar en las palabras, ¡métenos en una escena que se mueva! Sumerge al público en la historia a través de sonidos, olores, sensaciones, colores, temperatura. El común de las personas no presta atención en absoluta a algo tan elemental, y por eso son tan aburridas al oído. Cuando nos mentalizamos para ser más descriptivos desde el punto de vista sensorial el discurso se vuelve no sólo mucho más fácil de pronunciar, sino también mucho más interesante de escuchar. Las historias no son razonamientos: son imágenes, y como tales debes comunicarlas. Deben moverse. Deben avanzar. **Deben estar vivas.** La narración no puede ser naturaleza muerta

ni siquiera cuando describes los campos arrasados de Chernóbil. Recuerda lo que nos enseñaban en literatura cuando éramos pequeños acerca de los personajes: grafopeya y etopeya. Describe cómo se ven, describe cómo se comportan y describe también cómo te hacen sentir. Buscamos que el público viva y *sienta* junto con nosotros las historias que estamos contando. Para eso, es necesario narrarlas como si las estuvieras viviendo en el momento mismo de la charla.

Dicho todo esto, también es importante que sepas **descartar**. No coloques demasiados elementos irrelevantes para la progresión de la historia. Si hiciste referencia a las copas de bohemia que la abuela pidió que pusieran en la mesa, en algún momento van a tener que caerse. De lo contrario, sólo son un ruido que hace interferencia con lo bueno de la narración. Algunos escritores se empecinan en sobrecargar sus capítulos de detalles y lo cierto es que, a veces, les sale bien. Pero tienen la ventaja de que el lector puede dejar su libro y continuarlo al otro día. El orador, en un monólogo, tiene menos tiempo: sólo unos minutos. Si bien es necesario que describas escenas de modo visual, ¡no las sobrecargues de cachivaches! Deben moverse con verbos y, no tanto, saturarse de sustantivos.

El nudo

Así que, si no estás utilizando verbos, nos encontramos en un problema comatoso. Es preciso que las situaciones se muevan, avances y progresen, pero no de cualquier manera: los personajes deben quedar enredados en *aprietos o situaciones que les generen alguna clase de conflicto*. Es allí cuando la historia tiene todo fácil para

volverse interesante; sobre todo si el nudo se ve difícil de desatar. ¡El público querrá saber de qué manera se desata! Imagina cualquier película donde el argumento sea que un meteorito mortal se dirige hacia la Tierra. Cuando le tiramos el único misil que tenemos para esa clase de cuerpos celestes y fallamos el disparo, recién allí comienza la película, con nuestra única oportunidad de supervivencia yéndose a la deriva por el espacio. Recién allí los espectadores comienzan a clavar sus uñas en los posabrazos de las butacas. Y no vayas a creer que los nudos tienen que ser necesariamente espectaculares, acerca de meteoritos asesinos o secuestros de presidentes. Tenemos que ser capaces de conseguir nudos incluso partiendo de situaciones corrientes: imagina que te encuentras por primera vez en la casa de tus suegros y tienes necesidad de ir al baño. Cuando tiras de la cisterna, el agua comienza a subir y no parece detenerse. Una vez que llega al borde del inodoro y se vuelca la primera gota, allí comienza la historia. ¿Cómo la detienes? ¡Vayamos de mal en peor! ¡Apretemos el nudo! El agua -y todo lo demás- ha continuado derramándose de manera incontrolable y está a punto de salir al living por debajo de la puerta. ¿Qué haces? ¿Te escapas por la pequeña ventanita del baño y no apareces nunca más? Si el nudo es bueno, la solución no tiene por qué ser genial - sólo cuando se trata de breve narrativa oral. Si estamos hablando acerca de guiones de películas o novelas, la solución tiene que ser tan espectacular como el nudo. No podemos desarrollar un conflicto monumental como una epidemia zombi para que en el último capítulo el protagonista se despierte y haya sido todo un sueño. Sin embargo, cuando se trata de charlas podemos no ser tan exigentes: imagina que vas por la calle y ves que dobla la esquina, en dirección hacia ti, un matón al que le debes dinero. Viene mirando el teléfono celular, por lo que no te ha visto todavía. Cuando está a pocos

metros de ti, comienza a levantar la mirada. ¿Qué haces? ¿Te paras en seco detrás de un árbol? ¿Te metes por una puerta cualquiera que estaba abierta? Como ves, este tipo de soluciones no tan rebuscadas pueden ser divertidas de contar en un rápido pasaje del monólogo.

Si tienes algo de tiempo, te reto a que trates de escribir un cuento sin dificultades para los personajes y sin conflictos de intereses. Por mejor escrito que esté, va a resultar muy difícil que no parezca, nada más, una redacción escolar sobre las vacaciones. Pero cualquier redacción escolar se vuelve historia cuando le aprietas un nudo.

¿Puede haber narraciones sin nudo? Por supuesto que sí, pero tienen más cabida en la literatura que el discurso humorístico que nos ocupa en este libro.

Fórmula

La fórmula narrativa básica es (en este orden):

- 1- Digo lo que percibí a través de los sentidos.
- 2- Digo lo que pensé con respecto a eso.
- 3- Digo lo que estaba sucediendo realmente.

Esto, por ejemplo, está mal contado:

“Mientras me acercaba a casa escuché a Justina tocando tan bien el piano que pensé que estaban pasando a Mozart en la radio”.

Como puedes observar, revelamos el desenlace al comienzo, lo que mata toda la expectativa. Mejor digamos:

“Mientras me acercaba a casa escuché una música deliciosa (*lo que sentí*) y me alegré de que estuvieran pasando algo de Mozart en la radio (*lo que pensé*). Cuando entro, veo que la radio estaba apagada y que Justina estaba sentada al piano (*lo que realmente sucedía*).

Por supuesto, lo más importante de esta fórmula es el orden. Parece difícil, pero en realidad casi todos los alumnos la consiguen aplicar inmediatamente una vez explicada. Es importante que sepas que, si se trata de cine o novelas, existen otras estructuras narrativas. Sin embargo, lo mismo que sucedía en el punto anterior, no aplican en absoluto a la breve rutina del comediante.

Caracterización

Es sabido que los gestos constituyen un recurso de la comunicación. En este sentido, no descartes nada de lo que hemos explicado en el manual de oratoria fundamental.

Ahora bien, si se trata del humor, tenemos un recurso extra para añadir: el **DOBLE TAP**. Hay momentos en que resulta por demás atractivo actuar los movimientos al mismo tiempo que los narramos. Por ejemplo, si estamos describiendo al altísimo vikingo que nos quiso golpear porque nos sorprendió mirando a su novia, cuando decimos que era *alto* bien podemos inflar un poco el cuerpo y ponernos de puntillas para ganar algunos centímetros. Aplicar un *doble tap*, en este caso, consistiría en hacer un

segundo de pausa, subir a una silla y, desde allí, ponerse de puntillas nuevamente al tiempo que repetimos *¡alto!*

Consiste en detener un momento el discurso para darle un estirón más a la actuación. ¡Pero sólo uno! “Petiso” (señalamos la altura con la mano). Hacemos una pausa, y bajamos otro poco la mano, repitiendo “petiso”. Esto lo puedes hacer con cualquier adjetivo que estés utilizando.

Para terminar, algunos consejos generales

La risa no se contagia desde el orador

No te rías de tus chistes. El orador no puede contagiar su risa al público, a menos que se tiente rápida e involuntariamente. El efecto de la risa, por el contrario, sí se contagia de público a público: una vez que consigues las primeras sonrisas, rápidamente se viralizan entre los presentes.

A los efectos didácticos de este libro, te comento también que la otra emoción que no se contagia tan fácilmente como podríamos llegar a pensar es *el enojo*. El enojo funciona, solamente, cuando el público está igual de furioso que el orador y, además, por el mismo asunto

particular - no por el general. Me explico: todos podemos estar enojados por el excesivo gasto público, pero mientras unos están enfadados por la cantidad de impuestos que deben pagar (los emprendedores) otros lo van a estar por lo caro del boleto (los estudiantes). Si bien a ambos los aqueja el mismo problema, su irritación va a estar focalizada en diferentes caras del asunto, lo que hace más difícil que se puedan hermanar en ese sentimiento de disgusto.

¡No pidas aplausos!

Los aplausos no se piden. Los aplausos se logran. Por favor, si eres el orador, nunca, jamás, por ningún motivo, vayas a pedir aplausos para ti mismo.

Por otra parte, si eres el presentador, tampoco pidas demasiadas veces los aplausos: *“¡aplausos! No. Dejan la copa. Hasta que no aplaudan el comediante no sale a escena. ¡¡Aplausos!!”* Horrible. El público sigue el juego dos o tres veces, pero, a la siguiente, las manos empiezan a pesarles demasiado como para aplaudir con ganas.

Tú comienza con buenos remates y no te detengas. Uno tras otro tras otro tras otro y que las carcajadas empiecen a dolerles en el pecho. No les concedas un segundo ni para respirar: que sea por asfixia o por infarto, pero que se sientan morir de la risa. No necesariamente tienes que lograr esta ametralladora de remates, pero sí es bueno tener claro el criterio y tratar de acercarse a él. Los ideales no están hechos para ser alcanzados, sino para

servirnos como norte. Aunque nunca lleguemos, la dirección es la correcta.

El inicio necesita ser abrupto y -especialmente en el humor- muy activo, con mucho contenido de remates. No esperes a que todos te estén escuchando para empezar con lo mejor de tu discurso, porque así nunca te van a escuchar.

Una aclaración. Cuando decimos que los inicios deben ser abruptos, muchas veces surge la duda acerca de los oradores que son conocidos por comenzar con un hilo de voz que prácticamente obliga al público a guardar silencio y redoblar la atención para escucharlos. Esto se cumple solamente cuando el orador es reconocido y tracciona público solamente con su nombre: si la gente fue muy interesada en escuchar qué tienes para decir porque de antemano respeta tu opinión, entonces ahí sí va a callarse para saber que de qué estás hablando, aunque comiences sin demasiada energía. Ahora bien, si al público, a priori, le da lo mismo que hable un orador u otro porque no conocen a ninguno, ahí debes intentar arrebatar su atención con un muy buen inicio que deje a todo el mundo sin aire con la primera frase. “*¿Cómo están? ¿Se están divirtiendo?*” es un inicio que definitivamente no cumple con este criterio.

Cuidado con algunos remates

Al comienzo del libro hemos dicho que el humor es justamente uno de los vehículos más protegidos para acercarse al escándalo y a lo políticamente incorrecto. Sin

embargo, hay oradores que confunden lo políticamente incorrecto con lo grosero.

Es muy común en los oradores principiantes que se atreven a dar sus primeros pasos con el difícil discurso humorístico. Rematan con cosas como “es como tener sexo con la madre”. Y, desde luego, el público se queda mirando. Es difícil que esa clase de remates funcionen, aunque le vengan como anillo al dedo a la premisa. Lo recomendable es probarlo varias veces en privado para calibrar las reacciones antes de arriesgarte frente a la audiencia.

El humor tiene que ser inmediato

Con este principio me refiero a que, si le das demasiadas vueltas o buscas ser emotivo, el humor se deteriora.

Voy a tomar un ejemplo de la película del famoso acuatizaje del vuelo 1549 en el río Hudson. Al final de la comparecencia de la tripulación ante la comisión investigadora -con los pilotos ya airosos- uno de los investigadores le preguntó al copiloto:

-Una última pregunta. ¿Hay algo que hubiera hecho diferente?

-Sí. Tener el accidente en verano.

Con este remate dijo mucho: el humor es una de las formas más acabadas de la inteligencia. Haz un esfuerzo por imaginar de qué manera se deterioraba el efecto si el copiloto, antes de rematar, le hubiera dado vueltas dramáticas a la explicación.

Las emociones conmovedoras sí se pueden llegar a mezclar con remates humorísticos: es el milagro de llorar y reírse al mismo tiempo. Piensa, por ejemplo, en un discurso fúnebre donde el orador, entre lágrimas, recuerda alguna anécdota divertida del homenajeado. Sin embargo, combinar relatos dramáticos con humor es bastante más difícil.

Que nadie se sienta incómodo por el sólo hecho de estar presente

Lo comentamos al comienzo del libro y lo repito brevemente porque es una falta de tacto típica de los comediantes. Una cosa es escuchar en privado, y otra es cuando lo tienes que hacer al lado de alguien que sabe de tus problemas.

Si salimos del discurso humorístico, en el resto de la oratoria también sucede con alguna frecuencia, pero de forma más bien accidental - no premeditada. Por ejemplo, cuando el orador pone de ejemplo a una persona cuyo familiar está presente en la sala.

En el primer encuentro de ambos mandatarios, Donald Trump tuvo una de sus salidas habituales: antes de sentarse en la mesa, mientras los periodistas tomaban fotos, comentó:

-Tomen una buena fotografía para que nos veamos apuestos, delgados y perfectos.

Está bien. Sirve para descongelar la situación. Pero no delante de Kim Jong-un, que tiene problemas de sobrepeso. Mucho menos delante de sus asistentes. ¡Tanto menos ante cámaras encendidas!

El modo de referirse al público

Nunca tanto como en los monólogos humorísticos se molesta de manera tan grosera al público. Y no me refiero al contenido de los remates, sino a las referencias directas. Voy al punto: si nos encontramos en el mojón de “las fotos de perfil vergonzosas”, no podemos decirle a alguien en particular: “me imagino tu foto de perfil”. Lo correcto es decirlo de modo general y no directamente: “sí, se ríen, pero mu gustaría ver la foto de perfil de ustedes... o mejor dicho me parece que no, ¡que no me gustaría!”

El viejo recurso de “agarrar a alguien de punto” es sencillamente un desastre. No lo hagas. Ni lo pienses. Nunca nadie debió hacerlo en ningún discurso humorístico. Algunos podrían llegar a decir: “es la única forma que tenemos de añadirle, a las emociones del humor, las emociones tensas de la ansiedad”. Si, por algún motivo, es imprescindible valerte de este recurso, te recomiendo que antes de salir a escena haya pasado un secretario o miembro de la organización preguntando, mesa por mesa, si alguien no quiere ser involucrado de ninguna manera. De este modo les quitas de las espaldas ese problema para que puedan disfrutar del show en paz; y, los que no han optado por ser descartados de la participación, aún conservarán la ansiedad porque, de común, es inviable que efectivamente todos terminen participando.

Esta es otra manera de referirte al público. Imagina que acabas de rematar una premisa sobre políticos. Preguntas:

-Uh, perdón, ¿hay algún político aquí?
Ah, claro, ¡con razón esa carita!

Si hay algún político reconocido en la audiencia, puedes mirarlo rápidamente de reojo. En fin, si vas a meterte con alguien del público ten el máximo tacto posible y siempre ten un remate preparado por si alguien te dice: "yo pagué la entrada para reírme de tus chistes, no para que vos te rieras de mí." Puede ser algo como:

-Vengo rezongado de casa y me voy rezongado del show. No dirán que no soy coherente.

Cuando recibes una patadita de la audiencia, lo más fácil es apelar a tu señora.

-Me siento como en casa, sólo que mi mujer aparte de rezongarme me putea un poco.

Si no logras rematar enseguida, pide rápidamente una cerveza para la mesa, agrádecele por haberte puesto en tu sitio y continúa con el monólogo sin perder la clase en ningún momento. Pero tampoco dejes de jugar:

-Se me ha ocurrido otro chistazo que no lo voy a decir porque tendría que invitarte un etiqueta azul.

