

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN

COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

COMUNICACIÓN VERBAL

COMUNICACIÓN NO VERBAL

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

LA NEGOCIACIÓN

LA TOMA DE DECISIONES

LA TEORÍA DE JUEGOS

EL DILEMA DEL PRISIONERO

EL GALLINA

1. INTRODUCCIÓN

Las personas somos *sociales*, es decir, hacemos sociedad unos con otros, comunicándonos. La comunicación es fundamental ¿por qué otra razón, si no, estudiamos idiomas? Ahora bien, ¿somos conscientes de ello? ¿Sabemos comunicarnos bien? ¿Sabemos sacarle todo el partido a una comunicación?

¿De cuántas maneras nos comunicamos con los demás? De muchas de las que piensas:

- *Hablando y escuchando*
- *Con gestos*
- *Escribiendo y leyendo*
- *Con la mirada...*

Cuando nos comunicamos con alguien, no siempre entendemos todo, nos hacemos entender totalmente. Ello es porque hay barreras, **barreras en la comunicación**. ¿Qué barreras? Hay muchas y de diferente tipo, algunas obvias, y otras no tanto; por ejemplo:

- ❖ El idioma, si no es el mismo.
- ❖ Barreras ambientales → ruido, etc.
- ❖ Barreras socio-culturales → diferencia de estatus, de ideas políticas, religiosas... entre los interlocutores.
- ❖ Barreras de emisión → alguno de los interlocutores, o los dos, pueden tener prejuicios, sufrir ansiedad, soportar una alta carga emocional, apoyarse en estereotipos o generalizaciones, negación de la propia responsabilidad en un conflicto, un determinado estado de ánimo...

¿A qué viene todo esto? A algo muy simple, y es que problemas en la comunicación es en la mayoría de los casos la razón de los conflictos interpersonales. Y las barreras en la comunicación están en el origen de esos problemas.

No se puede dejar de lado un fenómeno nuevo en los últimos años: la nueva forma de comunicación que no había existido antes jamás en la historia de la humanidad, y es internet: correo electrónico, *whatsapp*, redes sociales... hacen la comunicación instantánea y fluida, con cualquier persona, en cualquier lugar y en cualquier momento. Pero esta comunicación nunca podrá sustituir a la personal, verbal, cara a cara. Y tampoco debes olvidar NUNCA el hecho de **la huella digital**: lo que escribes en la red, las fotos que subes, los comentarios... ahí quedan, y quizás, algún día, te arrepientas de haberlo hecho, pero ya es tarde. Por eso, piénsatelo bien antes de subir algo, es mejor perder unos minutos en meditarlo que luego lamentarlo, consúltalo con otras personas, adultos preferentemente; y ante la duda, NO LO HAGAS.

2. COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL



La comunicación no sólo se compone de palabras, sino también de gestos, actitudes... Así, un mismo mensaje puedes tener significados muy distintos dependiendo del tono de voz, del volumen, de la fluidez con la que hablamos, etc. De la misma manera, por ejemplo, la mayor o menor dilatación de nuestra pupila, en los ojos, es un reflejo que muestra el interés que manifestamos hacia algo o alguien.

Por ello, vamos a examinar más detenidamente los dos tipos básicos de comunicación, verbal y no verbal.

2.2 LA COMUNICACIÓN VERBAL

Como ya se ha dicho antes, la comunicación verbal favorece el diálogo entre los individuos, aunque la aparición de las tecnologías (teléfono móvil, videoconferencias...) reducen este valor, ya que la presencia física no es necesaria, y se pierden otros aspectos, ya mencionados, de los gestos, la mirada...

Aparte de ello, hemos de evitar las barreras en la comunicación verbal que nos impiden entender y hacernos entender tal como deseamos. **No sólo es lo que se dice, sino cómo se dice.** Es el caso de:

- ❖ La entonación → ha de ser la adecuada en cada caso; ¿es lo mismo una entonación de sorpresa ante una información, que una que no denote sorpresa, por ejemplo?
- ❖ La velocidad con la que hablamos → Ni muy deprisa, que nos entiendan; ni muy despacio, no parezcamos pedantes, o simplemente, bobos.
- ❖ Los titubeos y las muletillas → Pueden ser una muestra de inseguridad.
- ❖ Cómo vocalizamos → hay que pronunciar correcta y adecuadamente los sonidos del idioma que hablamos.
- ❖ El lenguaje que usamos → culto, vulgar, académico, familiar... ha de ser el correcto en cada caso, dependiendo de dónde estamos y con quién hablamos.

La comunicación verbal, y la no verbal, que vamos a ver a continuación, se complementan.

2.3 LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Es la que se transmite a través de los gestos y movimientos del cuerpo: la postura y el movimiento del cuerpo, los gestos, la expresión de la cara, la mirada...

Ten en cuenta que cuando nos encontramos por primera vez con un desconocido, antes de empezar a hablar, nos hacemos una idea, el uno del otro, por la ropa, los gestos, etc. Lo vemos con un poco más de detalle:

- ❖ La distancia interpersonal es importante, y depende de con quién hablemos. No es lo mismo hablar con un familiar o tu pareja, en que 50 centímetros es correcto, que hablar con un desconocido, a quien no deberías acercarte más de un metro, ya que lo contrario supondría "invadir su espacio".
- ❖ La postura. Por ejemplo, si cuando hablamos con alguien, nos inclinamos hacia él o hacia atrás, mostramos interés o rechazo, respectivamente; si cruzamos

los brazos, es que estamos a la defensiva; si movemos las manos rápida y constantemente, puede tomarlo nuestro interlocutor como un acto agresivo.

- ❖ Si estamos sentados, las manos entrecruzadas encima de la mesa dan un mensaje de postura defensiva; si nos las frotamos o jugamos con ellas, el signo es de impaciencia; y si las apoyamos en la mejilla o en la cara, es síntoma inequívoco de aburrimiento.
- ❖ La mirada no debe ser demasiado insistente o penetrante, el otro puede sentirse agredido; y tampoco debe ser huidiza, que muestra poca confianza, inseguridad... La mirada y el mantener el contacto ocular todo el tiempo con nuestro interlocutor son básicos; se puede decir que para que una conversación sea eficaz debe mantenerse el contacto ocular entre el 60 y el 70% del tiempo.

Todo ello conforma diferentes estilos de comunicación, que serían:

- ✓ Pasiva → no se es capaz de mostrar todo lo que quiere decir o siente.
- ✓ Agresiva → es la defensa de los propios derechos, expresados de forma inadecuada, y el desprecio a los derechos de los demás.
- ✓ Asertiva → defensa de la propia situación, a la vez que se respetan los derechos y las necesidades de los demás. Es la forma óptima, y en la que profundizaremos en el tema 3.

3. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Todos los días negocias, aunque no te des cuenta: si te dejan ver más tiempo la tele o jugar a la *play*, o volver más tarde a casa, o te compran algo que quieres, o si el profe te deja entregar más tarde un trabajo, o ir con los amigos al cine en vez de a jugar al fútbol... Negociar es algo que va con nosotros mismos. Por supuesto hay muchos tipos de negociaciones: con los padres, con los amigos, con los hermanos, con el profesor, en el trabajo, en la pareja... Pero son todas negociaciones, que te ayudarán a conseguir tus objetivos, sin por ello que el otro no consiga también los suyos. Existen una serie de habilidades de negociación que son muy útiles en la vida, que te ayudarán en tu desarrollo personal, que se deben tener y / o adquirir. Principalmente:



- | | |
|--------------------------------|--|
| ✓ Sé buen oyente | ✓ No seas crítico |
| ✓ Ser empático | ✓ Cuida el lenguaje, verbal y no |
| ✓ Saber formular críticas | ✓ Haz que el otro se sienta importante |
| ✓ Saber cuándo elogiar | ✓ Dirígete a él por su nombre |
| ✓ Saber qué y cuándo preguntar | ✓ Ser paciente y respetuoso |
| ✓ Ser honesto y humilde | |

No sólo debemos preocuparnos de nuestros propios intereses, sino también, además, de los intereses de los demás.

Las vamos a dividir en tres apartados, que aunque diferenciados, no dejan de estar íntimamente ligados entre sí:

La resolución de conflictos, la negociación y la toma de decisiones.

3.1 LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

El conflicto es el enfrentamiento entre dos o más personas o grupos de personas, cuando surge entre ellas un desacuerdo por ser incompatibles sus intereses, necesidades, deseos o valores.

El hecho de interactuar con otras personas, como hacemos todos nosotros todos los días, es una fuente inagotable de conflictos.

Yendo más allá, los conflictos también pueden surgir con uno mismo, sin necesidad de tenerlos con nadie: cuando hemos de tomar una decisión y no lo hacemos, surge lo que llamamos *dilema*.

El conflicto, de cualquier tipo, no debe verse como algo inevitablemente negativo; por el contrario, también es una oportunidad para solucionar problemas que ya estaban latentes, para encauzar la situación en una nueva dirección, puede mejorar la creatividad en la búsqueda de nuevas soluciones, renovar energías, promover la cohesión del grupo... Puede ser la antesala del cambio y del progreso.

La resolución de un conflicto va a depender de la importancia que le demos a cada una de las dos variables que intervienen en él, que son ***la relación con la otra parte y el resultado del conflicto***.

La combinación de ambas variables da lugar a 5 estilos en la resolución de un conflicto:

- 1.** Colaborativo (asertivo y cooperativo) → gran importancia de la relación y el resultado, los intereses de ambas partes son demasiados importantes como para ponerlos en juego.
- 2.** Competitivo (no cooperativo y agresivo) → importa el resultado y no la relación.
- 3.** Acomodativo (cooperativo y no asertivo) → los intereses de la otra parte *ganan* sin importar mucho los propios.
- 4.** Evitativo (no cooperativo y no asertivo) → se pospone la solución del conflicto con lo que los intereses de ambas partes pierden.
- 5.** Comprometido (moderadamente asertivo y moderadamente cooperativo) → cuando el conflicto tiene poca importancia y difícil solución.

3.2 LA NEGOCIACIÓN

La negociación es una manera de alcanzar un objetivo cuando no depende de uno mismo, sino que precisa de una relación con otras personas. Es la mejor forma de resolver conflictos, alcanzando el mejor acuerdo, *no cualquier acuerdo*.

Negociaciones sanas deben construir relaciones a largo plazo.

Para alcanzar el éxito en cualquier negociación, han de cumplirse una serie de características:

- Sé razonable → no pretendas lo que sabes que es imposible
- Defiende intereses, no posiciones → no te muestres fanático
- Sé flexible → aunque empieces partiendo de un extremo de tus expectativas, recuerda que sólo es una táctica negociadora: debes ceder de tu postura inicial
- Busca el mayor número de opciones posibles → cuanto mayor sea el abanico, mayor la probabilidad de acuerdo
- Ser integrador → durante el proceso negociador, en tus contra-propuestas, incluye las propuestas que ha hecho otro
- Necesidad de acuerdo → la peor solución es que no haya acuerdo
- Basa el resultado en criterios objetivos → debes poder evaluarlo de forma realista

3.3 LA TOMA DE DECISIONES

Es un proceso mediante el cual una persona realiza una elección entre varias alternativas.

Todos tenemos miedo, en una decisión importante, de elegir una mala opción, de equivocarnos. Además, esta decisión la tomamos influidos, presionados, por una serie de factores, tanto internos como externos.

- Factores internos → nuestra actitud, nuestra aptitud, nuestro nivel cultural, nuestra mayor o menor aversión al riesgo...
- Factores externos → entorno cambiante, la información de la que disponemos, presiones que sufrimos, el tiempo...



El tiempo es un factor al que a veces no le damos demasiada importancia, ya que nos parece interminable, al menos en la adolescencia y mientras estudiamos.

Pero el tiempo, o mejor dicho, la falta de tiempo, es una sensación que te va a acompañar en tu vida adulta y profesional: deberás alcanzar metas en plazos

concretos, generalmente cortos; y ello crea tensión que dificulta la toma de una buena decisión.

En una empresa, en el nivel directivo, las decisiones se toman en medio de grandes incertidumbres y escasa información.

De cualquier manera, en tu vida, las decisiones se deben tomar racionalmente, sopesando pros y contras; no lo hagas ni impulsivamente, ni en función de la opinión de los demás.

Para decidir racionalmente, debes:

- Identificar exactamente qué quieres, qué estás decidiendo
- Considera los pros y contras de cada opción
- Evalúa con cuál ganas más si aciertas, y con cuál pierdes menos si te equivocas
- De acuerdo al punto anterior, elige la opción más conveniente
- Pon en práctica la opción elegida
- Pon fechas de cumplimiento e tus objetivos
- Evalúa los resultados: te valdrá de experiencia, positiva o negativa, para futuras decisiones

Ahora, en poco tiempo, terminarás tus estudios obligatorios, y deberás tomar una decisión que influirá en el resto de tu vida. No es demasiado pronto para que vayas pensando, no hace falta que ya concretando, cuáles son tus opciones, qué implica cada una, qué eliges y a qué renuncias... Recuerda que la clave para esta decisión es el conocimiento que tienes de ti mismo.

Vamos a ver ahora, aunque sea de forma muy simple, pues esto se ve a nivel universitario, lo que es LA TEORÍA DE JUEGOS, desarrollada por matemáticos y economistas, muy estudiada y empleada en las negociaciones y en la toma de decisiones, en todos los niveles: economía, empresas, política, conflictos militares...

• LA TEORÍA DE JUEGOS

Hasta ahora hemos visto los casos en que el resultado final de lo que has decidido depende de ti. Pero en la vida real, muchas veces no sucede eso, lo que hagan, o dejen de hacer los demás, influye, y mucho, en el resultado de tu decisión. Y esto complica mucho las cosas, porque ya no es solo preguntarte "¿qué puedo hacer para obtener estos objetivos?", sino que es decir "si yo hago esto, dependiendo de lo que haga el otro, el resultado puede ser bueno o malo para mí".

En este caso, buscamos **el equilibrio**, y no de beneficios, sino de **utilidad**, ya que no puedes buscar el máximo beneficio, pues dependes del *otro*. Y al desconocer los resultados a los que podríamos llegar, la incertidumbre aumenta, con lo que además hemos de trabajar con probabilidades.

Un juego es cualquier situación en la que dos o más individuos deben tomar decisiones estratégicas y en la que el resultado final depende de lo que cada uno

decida hacer y de lo que decidan los demás jugadores. Todos los *juegos* tienen 3 elementos básicos:

- ✚ *Jugadores* → cada uno de los agentes que toman decisiones: personas, empresas, países... Se supone que los jugadores juegan siempre de forma racional, buscando su máxima utilidad.
- ✚ *Estrategias* → cada acción que puede elegir cada jugador.
- ✚ *Ganancias* → los rendimientos que obtienen los jugadores cuando termina el juego.

El equilibrio de Nash¹ es el conjunto de estrategias tal que cada jugador hace lo mejor para él dado lo que hacen sus adversarios. No en todos los juegos se puede llegar a este equilibrio.

Los juegos son de dos tipos: cooperativos y no cooperativos.

- ❖ En los *cooperativos* los jugadores pueden llegar a acuerdos.
- ❖ En los *no cooperativos* no es posible llegar a ningún acuerdo.

Le juego se puede representar de dos formas:

- ✚ Con un *diagrama de árbol* → Cada nódulo representa los posibles cursos de acción para cada jugador, al final del árbol se presentan las ganancias que obtiene cada jugador
- ✚ Con una *matriz* de ganancias → Es una representación de una situación estratégica a través de una tabla. Las estrategias de cada jugador se presentan a la izquierda y en la parte superior de la tabla. Las ganancias obtenidas por cada uno de los jugadores al final del juego se presentan en la parte interior de la tabla. En cada celda, primero está la ganancia de A y después la de B.

Vamos a ver el caso de dos juegos muy conocidos, ambos no cooperativos, que son *el dilema del prisionero* y *el gallina*.

a) EL DILEMA DEL PRISIONERO

Dos personas A y B son arrestadas por cometer un delito. El juez tiene pocas pruebas y está deseoso de conseguir una confesión. Separa a los sospechosos y le dice a cada uno: "Si usted confiesa y su compañero no, le prometo que la condena será menor (seis meses), mientras que, en función de su confesión, su compañero será condenado a 10 años. Si confiesan ambos, cada uno será condenado a 3 años". Cada uno de los sospechosos también sabe que si no confiesa ninguno de los dos, la falta de pruebas hará que sean juzgados por un delito menor por el que serán condenados sólo a dos años.

Cada prisionero piensa que sólo ve dos posibilidades, que el otro confiese o no.

¹ **John Forbes Nash** (1928-2015), matemático estadounidense y Premio Nobel de Economía en 1994. Sobre su vida se filmó en 2001 la película "Una mente maravillosa".

Construimos la matriz de ganancias asociada a esta situación con el conjunto de estrategias que constituyen el equilibrio de Nash.

Equilibrio de Nash:

matriz de ganancias		prisionero B	
		confiesa	no confiesa
prisionero A	confiesa	3 años, 3 años	6 meses; 10 años
	no confiesa	10 años; 6 meses	2 años; 2 años

Evidentemente, lo mejor para ambos es que ninguno confiese, pero es un juego no cooperativo, uno no sabe lo que está haciendo el otro, aunque sí sabe que el juez le está haciendo la misma oferta que le ha hecho a él. Cada uno tiene dos opciones: callar o delatar.

Cualquier hipótesis recomienda delatar, así que se delatan mutuamente y van 3 años cada uno a prisión. Esta es la paradoja, que si ninguno hubiera dicho nada, solo habrían sufrido 2 años de cárcel. El problema es que no hay ningún tipo de contrato vinculante previo que ate a estos dos prisioneros a no delatarse entre sí. La conclusión es, haga lo que haga el otro, lo mejor para cada uno es confesar.

b) EL GALLINA

Otro juego muy estudiado por la teoría de juegos es el del "gallina", cuya versión más memorable se encuentra en la película *Rebelde sin causa* que interpretó James Dean en 1955.

La historia se sitúa en una carretera de un solo carril. Hay dos coches que van en sentidos contrarios, que si siguen rectos se van a chocar, y pueden o seguir rectos o desviarse. Si siguen rectos, es un desastre; si los dos se desvían, no pasa nada, y si uno se desvía y el otro sigue tampoco pasa nada pero con la diferencia de que uno queda como el valiente y el otro como el cobarde, como la gallina que da nombre al juego. Este juego tiene dos equilibrios, que uno se desvíe y otro no y viceversa. Si los dos se acobardan, no es un equilibrio, porque si tú sabes que el otro se va a desviar, sigues recto.

En este escenario, el precio de la cooperación (desviarse y quedar como un gallina) es tan pequeño en comparación con el precio de la delación (seguir recto y chocar) que lo racional en este caso parece ser la colaboración.

El peligro surge cuando el jugador A supone que el jugador B es igualmente racional y que, en consecuencia, se desviará, lo cual le permite a él (el jugador A) seguir impunemente en línea recta y ganar.

El peligro inherente en este juego es obvio: la doble delación (los dos siguen en línea recta) implica el choque seguro. Los paralelismos con varios tipos de políticas arriesgadas del mundo real (la más potencialmente peligrosa de las cuales es la nuclear) son también claros.

EJERCICIOS Y ACTIVIDADES

1. Explica la diferencia que tú pienses que hay entre *decir* y *hablar*; tras ello, las que hay entre *oír*, *escuchar* y *escuchar activamente*.

2. Enumera las principales barreras que pueden dificultar la comunicación entre las personas y pon un ejemplo de cada una de ellas.

A propósito de ello, ¿qué te sugiere la frase del filósofo griego Sócrates, “Habla para que yo te vea”? Explica su significado y relaciónala con las barreras de comunicación. ¿Cómo crees tú que pueden eliminarse, o al menos, reducirse?

3. Un compañero de clase te pide todos los días que le dejes los deberes de casa porque no los ha hecho, y ya estás cansado de esta situación. Elabora 3 respuestas diferentes en las que uses tres estilos de comunicación:

Pasivo

Agresivo

Asertivo

4. Dijo Albert Einstein: “Una velada en la que todos los presentes están absolutamente de acuerdo es una velada perdida”. ¿Estás de acuerdo? ¿Por qué?

5. Reflexiona sobre tu actividad en la red; ¿has escrito algo, o subido alguna foto, o hecho algún comentario del que te arrepientas? ¿Lo puedes remediar ahora? ¿Has tenido esa impresión de algo que haya subido alguno de tus amigos?

6. En tus mensajes de *whatsapp*, ¿introduces muchos emoticonos? ¿Por qué?

7. La negociación está presente todos los días de nuestra vida, aunque no seamos conscientes de ello. Piensa en ello y relata la última negociación de la que te acuerdes; describe cómo la llevaste a cabo, los resultados obtenidos, y las conclusiones que has sacado de cara a otras negociaciones que emprendas.

8. ¿Cuál es el último conflicto en el que hayas estado inmerso, y que recuerdes? ¿Sobre qué tuvo lugar? ¿Quiénes tomaron parte en él? ¿Cómo se desarrolló? ¿Cómo terminó?

9. ¿En qué elementos te basarás para decidir qué vas a hacer cuando termines la ESO? ¿Cómo decidirás?

10. ¿Habías pensado alguna vez que la Teoría de Juegos pudiese existir? ¿Qué piensas de ella? ¿Podrías aplicarla a alguna decisión que debas tomar?

11. ¿Habías oído alguna vez la *Teoría del Prisionero*, aunque no supieses que se llama así? ¿Y la *del gallina*?

12. Has visto los ejemplos de estas dos teorías; ¿se te ocurren más?

13. En las siguientes páginas, hay varios discursos que han pasado a la historia, por su elocuencia y trascendencia. Léelos y coméntalos en clase con tus compañeros.

14. MARCO ANTONIO ANTE EL CADÁVER DE CÉSAR

ANTECEDENTES

Julio César nació en el año 100 a.C. en el seno de una rica familia, la gens Julia.

César, además de soldado y político, fue un hombre culto, preocupado por las letras y la retórica; es autor de La Guerra de las Galias.

Participó en numerosas campañas militares, la última de ella en las Galias (Francia), de la que era gobernador. Hubo una rebelión y sus legiones la aplastaron, apresando a su líder Vercingetorix, en el 52-51 a.C. Los soldados romanos salieron enriquecidos de estas campañas y los oficiales aún más. César enriqueció las arcas del Estado, fue largamente generoso con sus amigos y reservó una importante cifra para el futuro.

Regresó a Roma, cruzando el río Rubicón con sus legiones, infringiendo con ello la Ley romana, convirtiéndose en imperator y dictador.

César se había enfrentado a los poderosos y gobernantes de Roma por su corrupción, y se conjuraron para eliminarle. Hizo una política que ayudó a las capas más humildes del pueblo, en detrimento de los más poderosos.

Cayo Julio César fue asesinado acribillado a puñaladas por Bruto, Casio y Casca el 14 de marzo del año 44 a.C. en el teatro de Pompeyo durante una reunión del Senado.

Dijeron asesinar a César "en nombre de las libertades", ya que César, tras cruzar el Rubicón con sus tropas se había convertido en dictador, quitando al Senado sus poderes.

Bruto, inmensamente rico, era amado por César como a un hijo.

Casio estuvo con César en la guerra civil, pero no se enriqueció con ella ya que César no permitió saqueos y perdonó a sus enemigos.

Casca siempre estuvo contra César, también en la guerra civil. César le perdonó la vida dos veces.

Todos ellos fueron vencidos por Marco Antonio y Octavio y murieron en la batalla de Filipos.

Marco Antonio, tras una juventud disoluta, entró al servicio de su tío Julio César, a quien ayudó a imponerse sobre la oligarquía romana. En el 44 fue nombrado cónsul y promovió la restauración del poder monárquico en la persona de César. El asesinato de éste en aquel mismo año otorgó a Antonio el control de la ciudad, encargándose de defender su memoria y perseguir a los asesinos. No obstante, César había declarado sucesor a Octavio (el futuro Augusto), por lo que se iniciaría una pugna por el poder entre los dos hombres. Al final de la misma, en Egipto, derrotada la flota egipcia en la batalla de Actium, Marco Antonio no intentó resistir en tierra firme y se suicidó cuando las tropas de Octavio Augusto entraban en Alejandría.

En el momento que nos ocupa, los asesinos de César están preocupados por la reacción de la plebe romana ante el magnicidio, y pactan con Marco Antonio

una tregua, que incluye que éste intente calmar los ánimos de los romanos, hablando en favor de los asesinos.

Marco Antonio se dirige al pueblo romano congregado en el Foro, llevando en brazos el cadáver de César, apuñalado por los libertadores, encabezados por Casio y Bruto. Los ciudadanos rugen de alegría por la muerte del tirano y abuchean a Marco Antonio, el mejor amigo de Julio César.

Pero hará un discurso en que, aparentemente alabando a Casio y Bruto, en realidad, les ataca, echando al pueblo contra ellos.

1

Amigos, romanos, compatriotas, escuchadme: he venido a enterrar a César, no a ensalzarlo. El mal que hacen los hombres les sobrevive; el bien suele quedar sepultado con sus huesos. Que así ocurra con César.

Bruto os ha dicho que César era ambicioso: si lo fue, era la suya una falta grave, y gravemente la ha pagado. Por la benevolencia de Bruto y de los demás, pues Bruto es un hombre de honor, como lo son todos, he venido a hablar en el funeral de César.

Fue mi amigo, fiel y justo conmigo; pero Bruto dice que era ambicioso. Bruto es un hombre honorable. César trajo a Roma muchos prisioneros de guerra, cuyos rescates llenaron el tesoro público. ¿Puede verse en esto la ambición de César?

Cuando el pobre lloró, César lo consoló. La ambición suele estar hecha de una aleación más dura. Pero Bruto dice que era ambicioso y Bruto es un hombre de honor.

Todos visteis que, en las Lupercales², le ofrecí tres veces una corona real, y tres veces la rechazó. ¿Eso era ambición? Pero Bruto dice que era ambicioso y es indudable que Bruto es un hombre de honor.

No hablo para desmentir lo que Bruto dijo, sino que estoy aquí para decir lo que sé.

2

Todos le amasteis alguna vez, y no sin razón. ¿Qué razón, entonces, os impide ahora hacerle el duelo? ¡Ay, raciocinio te has refugiado entre las bestias, y los hombres han perdido la razón!... Perdonadme. Mi corazón está ahí, en esos despojos fúnebres, con César, y he de detenerme hasta que vuelva en mí...

² Las Lupercales era una fiesta licenciosa cuyo origen era anterior a la fundación de Roma. Se celebraba los 15 de febrero en honor del dios Luperco; se sacrificaban cabras y perros y cortaban la piel. Se lanzaban por las calles alrededor del Palatino y azotaban con las pieles a quienes se encontraban, particularmente a las mujeres (se supone que aumentaba su fertilidad). Julio César había aumentado los clérigos de esta religión y nombrado a Marco Antonio uno de los grandes sacerdotes. Tras el asesinato de César, perdieron importancia.

Ayer la palabra de César hubiera prevalecido contra el mundo. Ahora yace ahí y nadie hay lo suficientemente humilde como para reverenciarlo. ¡Oh, señores!

Si tuviera el propósito de excitar a vuestras mentes y vuestros corazones al motín y a la cólera, sería injusto con Bruto y con Casio, quienes, como todos sabéis, son hombres de honor. No quiero ser injusto con ellos. ¡Prefiero serlo con el muerto, conmigo y con vosotros, antes que con esos hombres tan honorables!

Pero aquí hay un pergamino con el sello de César. Lo encontré en su gabinete.

Es su testamento. Si se hiciera público este testamento que, perdonadme, no tengo intención de leer, irían a besar las heridas de César muerto y a empapar sus pañuelos en su sagrada sangre. Sí. Suplicarían un cabello suyo como reliquia, y al morir lo mencionaría en su testamento, como un rico legado a su posteridad.

Tened paciencia, amigos. No debo leerlo. No es conveniente que sepáis hasta qué extremo os amó César. No estáis hechos de madera, no estáis hechos de piedra, sois hombres, y, como hombres, si oís el testamento de César os vais a enfurecer, os vais a volver locos. No es bueno que sepáis que sois sus herederos, pues si lo supierais, podría ocurrir cualquier cosa.

¿Me obligáis a que lea el testamento? En ese caso, formad círculo en torno al cadáver de César, y dejadme mostraros al que hizo el testamento. ¿Bajo? ¿Me dais vuestro permiso?

3

Si tenéis lágrimas, preparaos a derramarlas. Todos conocéis este manto.

Recuerdo la primera vez que César se lo puso. Era una tarde de verano, en su tienda, el día que venció a los nervos³. ¡Mirad: por aquí penetró el puñal de Casio! ¡Ved que brecha abrió el envidioso Casca! ¡Por esta otra le apuñaló su muy amado Bruto! Y al retirar su maldito acero, observad cómo la sangre de César lo siguió, como si abriera de par en par para cerciorarse si Bruto, malignamente, la hubiera llamado. Porque Bruto, como sabéis, era el ángel de César. ¡Juzgad, oh dioses, con que ternura le amaba César! ¡Ese fue el golpe más cruel de todos!, porque cuando el noble César vio que él lo apuñalaba, la ingratitud, más fuerte que las armas de los traidores, lo aniquiló completamente. Entonces estalló su poderoso corazón, y, cubriéndose el rostro con el manto, el gran César cayó a los pies de la estatua de Pompeyo, al pie de la cual se desangró... ¡Oh, qué funesta caída, conciudadanos! En aquel momento, yo, y vosotros, y todos, caímos, mientras la sangrienta traición nos sumergía. Ahora lloráis, y me doy cuenta que empezáis a sentir piedad. Esas lágrimas son generosas. Almas compasivas: ¿por qué lloráis, si sólo habéis visto la desgarrada túnica de César?

Amigos, queridos amigos: que no sea yo quien os empuje al motín. Los que han consumado esta acción son hombres dignos. Desconozco qué secretos

³ Tribu belga a la que César venció en el 57 a.C. en la batalla del río Sambre.

agravios tenían para hacer lo que hicieron. Ellos son sabios y honorables, y no dudo que os darán razones. No he venido, amigos, a excitar vuestras pasiones.

4

Yo no soy orador como Bruto, sino, como todos sabéis, un hombre franco y sencillo, que quería a mi amigo, y eso lo saben muy bien los que me permitieron hablar de él en público. Porque no tengo ni talento, ni elocuencia, ni mérito, ni estilo, ni ademanes, ni el poder de la oratoria para enardecer la sangre de los hombres. Hablo llanamente y sólo digo lo que vosotros mismos sabéis. Os muestro las heridas del amado César, pobres, pobres bocas mudas, y les pido que ellas hablen por mí. Pues si yo fuera Bruto, y Bruto fuese Antonio, ese Antonio exasperaría vuestras almas y pondría una lengua en cada herida de César capaz de conmover y amotinar los cimientos de Roma.

Escuchadme, ciudadanos. Escuchadme lo que tengo que decir. ¡Pero, amigos, no sabéis lo que vais a hacer! ¿Qué ha hecho César para merecer vuestro afecto? No lo sabéis. Yo os lo diré. Habéis olvidado el testamento de que os hablé. Tened paciencia y escuchadme.

Lega, además, todos sus paseos, sus quintas particulares y sus jardines, recién plantados a este lado del Tíber. Los deja a perpetuidad a vosotros y a vuestros herederos, como parques públicos, para que os paseéis y recreéis.

¡Éste sí que era un César! ¿Cuándo tendréis otro como él?

Adaptado del Julio César de Shakespeare

ABRAHAM LINCOLN EN GETTYSBURG

El breve pronunciamiento del presidente Abraham Lincoln⁴ en el campo de batalla de Gettysburg, Pensilvania, durante la Guerra Civil entre el Norte y el Sur, constituye uno de los discursos políticos más elocuentes de la historia de los Estados Unidos y de la Humanidad. Este edificante mensaje continúa siendo hoy en día tan significativo como cuando se enunciara por primera vez durante la consagración del Cementerio Nacional del Soldado el 19 de noviembre de 1863.

Lincoln homenajeó a los soldados de la Unión que habían perdido sus vidas en la batalla de Gettysburg y expresó que, a su juicio, el sacrificio de esas vidas se debía a una causa más elevada que la salvaguardia del país: Se trataba de una lucha por la defensa de la democracia, la abolición de la esclavitud y la expansión de la libertad individual.

⁴ Abraham Lincoln nació el 12 de febrero de 1809 en Kentucky; abogado de profesión, en 1860 fue elegido el 16º presidente de Estados Unidos.

El 12 de abril de 1861 empezó la Guerra Civil o de Secesión, entre 21 estados del Norte y 11 del Sur, que acabó el 9 de abril de 1865. Lincoln fue disparado por John Wilkes-Booth en el teatro Ford de Washington, muriendo de sus heridas el 15.

Las palabras de Lincoln perduran en todos aquellos que abrazan el compromiso de "que esta nación, bajo la guía de Dios, vea renacer la libertad, y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparezca de la faz de la tierra".

Hace ochenta y siete años nuestros padres crearon en este continente una nueva nación, concebida bajo el signo de la libertad y consagrada a la premisa de que todos los hombres nacen iguales.

Hoy nos hallamos embarcados en una vasta guerra civil que pone a prueba la capacidad de esta nación, o de cualquier otra así concebida y así dedicada, para subsistir por largo tiempo. Nos hemos reunido en el escenario donde se libró una de las grandes batallas de esta guerra. Vinimos a consagrar parte de este campo de batalla al reposo final de quienes han entregado su vida por la nación. Es plenamente adecuado y justo que así lo hagamos.

Sin embargo, en un sentido más amplio, no podemos dedicar, no podemos consagrar, no podemos glorificar este suelo. Los valientes hombres que aquí combatieron, vivos y muertos, lo han consagrado muy por encima de nuestro escaso poder de sumar o restar méritos. El mundo apenas advertirá, y no recordará por mucho tiempo lo que aquí se diga, más no olvidará jamás lo que ellos han hecho. Nos corresponde a los que estamos vivos, en cambio, completar la obra inconclusa que tan noblemente han adelantado aquellos que aquí combatieron. Nos corresponde ocuparnos de la gran tarea que nos aguarda: inspirarnos en estos venerados muertos para aumentar nuestra devoción por la causa a la cual ellos ofrendaron todo su fervor; declarar aquí solemnemente que quienes han perecido no lo han hecho en vano; que esta nación, bajo la guía de Dios, vea renacer la libertad, y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparezca de la faz de la tierra.

*Presidente Abraham Lincoln
19 de noviembre de 1863.*