

# REVISTA DEL CENTRO DE LECTURA

Cuarta época

Reus, febrero de 1962

Núm. 116

Director: Sr. Presidente del Centro de Lectura

Depósito Legal - T. 20 - 1958

---

**SUMARIO:** «Nuestros conferenciantes». — «Medallas Tapiró año XIV y Julio Antonio año XIII». — «Legendario Colombiano», por JUAN AMADES. — «Premio Doncel 1962». — «Actividades del Centro». — «Donativo de Publicaciones Españolas». — «Donativo anónimo». — «Servicio Meteorológico» y Biblioteca «Estadística Mensual».

---

## NUESTROS CONFERENCIANTES

### «Las relaciones humanas y el poder de la palabra»

Por D. N. D. Lafuerza

Siguiendo el Curso de Psicología, el Dr. Lafuerza pronunció el día 17 de enero la conferencia que resumimos:

Dos grandes poderes operan en nosotros constantemente: La Impresión y la Expresión. El primero es en nosotros espontáneo y cuenta con impulsos propios originados en el sistema nervioso. El segundo requiere regulación, control, mucha prudencia y serenidad amaestrada.

Todos somos impresionables en mayor o menor grado, según nuestro temperamento e idiosincrasia, mientras que nuestra expresión es resultado, en gran parte de la disciplina y adiestramiento que hemos adquirido y la voluntad que hemos dedicado a desarrollarla y consolidarla.

En cuanto se refiere a nuestra expresión oral y a la comunicación con los demás procedemos, generalmente, rutinaria y mecánicamente. Hablamos como si nos expresásemos con acierto en todo momento. No es extraño que al exponer alguna idea, intercalemos esta pregunta. ¿Me entiende? o No sé si me entenderá, dando por descontado que nos hemos expresado con claridad.

Un señor compró varios efectos en un establecimiento de artículos para caballero y pagó con un billete grande. Al devolver el vendedor el cambio, el cliente le dijo que se había equivocado a lo cual repuso el dependiente: Señor yo nunca me equivoco, a lo cual repuso el comprador: Si está dispuesto a tragarse su orgullo, le devolveré cien pesetas que me dió de más.

Muchas confusiones se producen y son frecuentes los sufrimientos que se experimentan por expresiones inconscientes, precipitadas, hirientes, vulgares, confusas, complejas y transmitidas al impulso de condiciones emotivas, desequilibradas.

Es frecuente que a pesar de que hablamos el mismo idioma no podemos entendernos. Una señora quiso subir a un autobús y el guarda se lo impidió porque ya no había lugar y ella, que seguía en tierra exclamó: Con que me echa ¿eh? Ella interpretó equivocadamente la actitud del empleado.

Nuestra palabra tiene un sentido que excede el de la etimología, según lo

que decimos y lo que insinuamos y muchas veces decimos lo que no es nuestra intención expresar. Un agente de aviación invitó a un grupo de maestros a que hiciesen un viaje de prueba en avión, para un vuelo sobre la ciudad. Veinticinco aceptaron y ya listos para ascender, ese funcionario les dirigió unas palabras de bienvenida y terminó su breve discurso de esta manera: Espero, amigos, que éste no sea el último de sus viajes por el aire. Solo doce viajaron y éstos, cuando descendieron, admitieron que todo el tiempo estuvieron intranquilos.

Recordemos que no siempre estamos en condición de interpretar adecuadamente lo que se nos comunica. Un señor llegó a París para visitar a su hijo que se encontraba muy enfermo. Fué a visitar al médico y le preguntó acerca de las probabilidades de recuperación y el galeno le contestó textualmente: Es cuestión de ocho días. A continuación el visitante tuvo un ataque cardíaco. El profesional quiso decir que en ese lapso se produciría la mejoría, pero el padre entendió que la vida del enfermo no pasaría de ese período. ¿Por qué no dijo el interrogado: Señor, en ocho días su hijo estará mejor? Qué importante es hablar con claridad y elegir lo que mejor expresará lo que interesa escuchar.

Grande es el poder de la palabra y conviene que ésta sea expresión precisa de una persona que siente su responsabilidad al hablar. Cicerón ha dicho que es más fácil ser un gran militar que un orador.

Los grandes dirigentes públicos han sido personas que han sabido hablar eficazmente.

Lo que decimos fija nuestra posición y disposición para entendernos con los demás. No podemos hablar rutinariamente, de mejoría en todos los casos, diciendo lo que primero acude a nuestra mente. No conviene hablar al impulso de emociones negativas o desalentadoras, si hemos de influir positiva y eficazmente.

La palabra debe ayudar al oyente a que reaccione favorable o generosamente. Hablar es, fundamentalmente, ayudar, orientar y encauzar la voluntad del interlocutor.

Una señora solicitó del vendedor que le mostrase la mejor colcha de la casa. Le fué traída y la clienta expresó que para ella no lo era y pidió otra. El empleado no objetó, sino que le trajo otra diferente, pero que no era la mejor en calidad. Esa fué aceptada porque tenía muchos dibujos de color y flores muy vistosas. Para ella la mejor era la más bonita y con mayor abundancia de colores. El vendedor supo interpretar el gusto de la compradora.

La crítica, la censura, el reproche y la expresión antipática jamás acercan, ni modifican la actitud de quien las recibe, más bien antagonizan.

Al hablar atraemos o repelemos y la forma como hablamos determina el grado de nuestra influencia personal.

Hablamos por medio de sonidos y éstos deben ser agradables, claros y sonoros de lo contrario irritarán, molestarán o no serán entendidos. Es, también, importante que el tono sea equilibrado, sin asperezas o estridencias. Es frecuente que se hable con precipitación exagerada e inútil. El ritmo debe ser regulado sin apresuramientos innecesarios. Cuántas veces se habla a personas con deficiencias auriculares, que tienen que adivinar mucho de lo que se les dice.

Para hablar eficazmente es preciso lograr diversas superaciones y entre las mismas, las siguientes.

1. Dominar las emociones y regular los ímpetus instintivos.
2. Equilibrar la función nerviosa.
3. Reflexionar antes de exponer.
4. Adiestrarse en la elección de vocablos y frases adecuadas.
5. Estudiar efectos de la palabra propia.
6. Conocer bien la naturaleza humana.

Es de suma trascendencia, si hemos de influir mejor por medio de la palabra, tener en cuenta la clase de persona a quien hablamos.

Un alumno mío invitó a unos amigos a que tomasen con él unas copas y cuando llegó el momento de pagar entregó al camarero un billete grande. Cuando recibió el sobrante, notó que recibió menos de lo que correspondía. Su primera intención fué decirle al empleado que estaba equivocado, pero temió que se produjese alguna confusión y optó por preguntarle: ¿No me ha dado de más? Inmediatamente ese sirviente hizo una cuenta rápida en alta voz y el mismo descubrió que había dado de menos. Reconoció su error y enmendó su falla entregando la diferencia.

Es necesario habituarse a producir emociones gratas y favorables que aviven la confianza mutua y el espíritu de reciprocidad y para ello es preciso decir lo que interesará, compensará o influirá positiva y eficazmente.

Al hablar demostramos hasta qué punto tenemos conciencia social, esto es, cuánto nos interesa contribuir a condiciones de convivencia armoniosa y benéfica.

Las personas desconfían mucho de lo que oyen. Es preciso que digamos lo que lleva el sello de la sinceridad y del acierto para ganar la simpatía y confianza de los demás. El que escucha intuye fácilmente si tenemos intención de entendernos con él o simplemente queremos que caiga en la esfera de nuestra influencia a todo trance.

Gran parte del tiempo nos lo pasamos discutiendo, es decir, manteniendo una especie de guerra verbal. No interesa tanto entender lo que es objeto de dilucidación, como el ganar la partida o sea derrotar al interlocutor.

Si hemos de tolerarnos y evitar controversias, debates y discusiones estériles será preciso elegir y construir mejor lo que es motivo de exposición o comunicación.

Recordemos siempre que la palabra entra, primero, por el portal de la sensibilidad, para, luego, si es aceptable, llegar a la mente o a la voluntad del oyente.

Un comerciante descubrió que los costos de entrega de mercadería subían mucho y disminuían las ganancias. Consultó con los vendedores y los jefes y todos coincidieron en que si se dejaba de entregar lo comprado las ventas disminuirían. Se consultó a un sicólogo y éste después de hacer varias investigaciones y enterarse de que una vez efectuada la venta el vendedor preguntaba: ¿Quiere que se lo entreguemos en su domicilio? sugirió que esa pregunta fuese sustituida por esta otra: ¿Se lo lleva? Muchos contestaban afirmativamente y nadie protestó. Los costos de entrega descendieron considerablemente.

Alguien ha dicho que si hemos de reprender, convendrá que antes elogiemos o reconozcamos alguna cualidad o mérito en la persona objeto de censura.

Es reprochable y de mal gusto recurrir a la exageración o desfiguración de la realidad para lograr una más pronta aceptación de lo que proponemos o afirmamos.

Generalmente rebatimos o negamos lo que se nos dice o no nos agrada o lo que tiende a desvirtuar lo que hemos aceptado desde niños o tiene el sello de lo tradicional.

Se requiere mucha sagacidad, prudencia y tino para expresar lo que representa alguna diferencia o contraste de lo que todos aceptan o es creído a ciegas.

Son pocos los que hacen de la palabra un instrumento para elaborar la trama de las relaciones humanas sólida y constructivamente.

Es por la palabra inteligente, serena, eficaz, oportuna, generosa y alentadora que conseguiremos el aprecio y la buena voluntad del interlocutor y demostraremos capacidad social, tan necesaria para que se nos escuche atenta y sinceramente.

Evitemos la precipitación al hablar, no interrumpamos indebidamente, no levantemos el tono de voz y recordemos siempre que la palabra existe para el entendimiento, el respeto y el efecto mutuo y no para el alojamiento y la hostilidad. Todos hablan, pero no todos han aprendido a expresarse correcta y persuasivamente. Quien se adiestra a comunicarse con los demás eficazmente ha adquirido una cultura de inestable valor.

Como ya es tradicional una cálida ovación cerró las últimas palabras del Dr. Lafuerza. El auditorio sigue siendo numerosísimo.

---

DIPUTACION PROVINCIAL DE TARRAGONA

## MEDALLAS «TAPIRO» Año XIV y «JULIO ANTONIO» Año XIII PINTURA Y ESCULTURA

Creados por la Excm. Diputación Provincial de Tarragona, los *Premios „Medallas Tapiró y Julio Antonio“* para obras de Pintura y Escultura, cuya adjudicación habrá de fallarse mediante el oportuno Concurso; se convoca al efecto a los Sres., artistas que cultivan ambas especialidades, los cuales habrán de sujetarse a las siguientes

### B A S E S

*Primera.* Acordado por esta Corporación, la celebración conjunta del Certamen para la adjudicación de las medallas „Tapiró“ y „Julio Antonio“, respectivamente de pintura y escultura, tendrá lugar (D. m.), en el mes de abril próximo y durante las Fiestas de Pascua y Resurrección.

*Segunda.* Podrán optar a aquellas Medallas, los artistas pintores y escultores, naturales de esta Provincia o residentes en ella, con excepción de aquellos que ya las hubieran ganado por dos veces.

*Tercera.* La Medalla „Tapiró“ estará dotada con un premio en metálico de 10.000 pesetas, y la Medalla „Julio Antonio“ con otro premio en metálico por 15.000 pesetas.

*Cuarta.* Los artistas galardonados vendrán obligados a ceder las respectivas obras objeto del premio, a esta Excm. Corporación Provincial, en propiedad. Al artista galardonado con la Medalla „Julio Antonio“ le será abonado el valor del material empleado en la confección de su obra siempre y cuando la misma fuese labrada en piedra noble o fundida en bronce.

*Quinta.* Con los indicados premios en metálico se entregarán solemnemente a los artistas galardonados sendas Medallas alegóricas troqueladas en plata de ley.

*Sexta.* Para la adjudicación de los „premios“ de referencia, la Diputación nombrará un Jurado presidido por el ilustre señor Presidente de la Corporación, o señor Diputado Provincial, en quien delegue; por el señor Diputado-Presidente de la Comisión de Educación, Deportes y Turismo; e integrada por cuatro miembros más, libremente designados por la presidencia de la Corporación: dos de los cuales serán artistas, literatos o críticos de arte, de reconocido prestigio, y los dos restantes serán representantes y procederán del profesorado de las Escuelas-Taller de Arte de esta Capital, Provincia u de otra entidad cultural o artística.

Este Jurado, caso de no haber unanimidad en la proclamación de los ganadores de los „Premios“, procederán por votación, y, en caso de empate dirimirá, decisivamente, el voto de la Presidencia.