1. El orador

1.1 Características y aptitudes

1.1.1 Hablar y escuchar. Dicción y voz

"El lenguaje hablado es uno de los elementos fundamentales y constitutivos de la sociedad humana" (Ander-Egg 2002, p. 13) menciona en su libro el autor Ezequiel Ander-Egg. Aquí hace referencia a la importancia de la comunicación en una sociedad.

Para poder expresar nuestras ideas en público es fundamental no solo saber qué decir sino también descubrir y reconocer nuestro propio estilo, identificar los instrumentos con los cuales contamos para llegar a nuestro objetivo, para así utilizarlos correctamente y sacarles el mejor provecho.

Cuando hablamos de conocer nuestro propio estilo oratorio hacemos referencia a nuestra personalidad. Hay profesionales en la oratoria que consideran que hay un solo estilo que todo orador debe definir. Desde nuestra cátedra creemos que si bien hay reglas básicas que todo orador debe considerar, lo importante es que cada persona pueda ser "uno mismo" en el escenario.

Ahora, la capacidad de hablar en público, ¿es innata o puede aprenderse? Variadas son las teorías referidas a esta pregunta.

El ser orador es una combinación entre lo innato y lo adquirido. Aquellos que tienen el don de saber orar tendrán una mayor facilidad para aprender nuevas estrategias y seguramente una comodidad ante situaciones de exposiciones. Ahora, aquellos que no la tengan, a través de diferentes capacitaciones podrán aprender y ser tan buenos como aquel que tenga el don.

Un buen orador se define por aquel que logra su objetivo de comunicación y no por aquel que solo puede expresar sus ideas de una manera "bonita". Muchos son los oradores que terminan sus discursos y su auditorio se enamora de cómo expresa sus ideas, pero no logran conclusión alguna.

Ejemplos de grandes oradores fueron aquellos que consiguieron que un pueblo entero los acompañe a la guerra cuando las condiciones parecían mostrar que era imposible. O aquellos que obtuvieron un voto después de presentar sus propuestas.

Todo orador debe tener un objetivo y a través de la oratoria (que va acompañada de la técnica de la persuasión) y que le permitirá saber si lo ha logrado o no.

Cuando un ejecutivo consigue, después de presentar un plan de su área, que sus superiores aprueben su presupuesto, ha sido un buen orador porque pudo comunicar sus ideas con claridad y convicción. Por supuesto, puede haber una respuesta negativa pero centrada sobre la base de la idea y no en cómo fue expresada seguramente.

El acto de hablar en público no solo se compone de lo que orador dice, sino también de lo que su auditorio expresa. Es así, que la capacidad de escuchar activamente al público es fundamental para un buen orador.

El proceso de comunicación se compone de una constante interacción entre lo que el orador dice, el auditorio escucha y nos responde. A partir de esa comunicación, verbal o no verbal, se conforma la presentación. Un orador que no escuche a su público, seguramente estará hablando para sí mismo y esa no es una buena posición.

Carlos Alberto Loprete en su libro *Introducción a la oratoria moderna,* hace referencia a lo mencionado en los párrafos anteriores:

> El hombre es el único ser viviente que habla y la palabra es uno de los dones más extraordinarios que posee, pues le permite manifestar la prodigiosa riqueza de su alma y establecer relaciones con sus semejantes.
>
> El ejercicio efectivo de la palabra se apoya en dos bases: la naturaleza y la educación. Todas las personas hablan, pero muy pocas lo hacen con eficacia, pues la facultad elocutiva requiere, como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y educación. Los seres elocuentes por naturaleza son la excepción del orden normal humano. (Loprete, 2002, p.11)

Dicción y voz

El autor Ignacio Di Bartolo, en su libro *Cómo hablar en público. Manual de oratoria contemporánea* presenta sus consejos para una buena dicción:

"1. Abra la boca, proyecte la voz.
2. Los errores groseros de dicción perturban la atención.
3. No disimule su acento extranjero.
4. Acepte su "*handicap*" y adelante." (Di Bartolo, 1998, p.49)

Este es uno de los tantos momentos donde la sinceridad y la capacidad de autocrítica son muy relevantes, porque la base es el autoconocimiento y la capacidad de poder establecer cuáles son los aspectos a mejorar. Hay errores de dicción que imposibilitan que la audiencia pueda entender lo que el orador está diciendo y hay otros, que pueden ser notorios, pero no dificultan la comprensión y se vuelven propios de la identidad.

Si la situación es que definitivamente no se comprende lo que se dice, hay que evitar gritar o exagerar la pronunciación de las palabras, porque no van a lograr sanar el error y hasta pueden provocar mayor ruido en la comunicación. En estos casos es recomendable consultar con un profesional para encarar un proceso de mejora correspondiente, porque incluso algunas veces, cuando hay errores groseros de dicción y además se grita o se esfuerza demasiado la voz para intentar ser claros, se pueden acarrear otro tipo de consecuencias sobre la saludad vocal. Por ello siempre lo recomendado es consultar con un profesional para cuidar el instrumento más valioso del orador, que es su voz.

Después, en el otro caso, podemos tener errores o fallas que se vuelven características de nuestra identidad y que no conforman una dificultad para la comprensión en nuestro auditorio. Intentar forzarlos para no tenerlos, eliminarlos o pretender que no se noten puede terminar logrando una tensión al momento de expresarse que quite naturalidad al discurso. Como plantea Di Bartolo, ese es el momento en que hay que aceptar el *handicap* y seguir adelante, terminar con la lucha con un mismo, por pretender la perfección o ciertos estándares establecidos.

La realidad es que hoy más que nunca lo que logra la conexión con el auditorio es la capacidad de ser uno mismo y eso incluye las fallas. Los modelos "perfectos", "inmunes", "inmutables" no corresponden con los sentimientos o las pretensiones del oyente y, desde ese lugar, no se logra una comunicación efectiva. Lograr identificarse con el auditorio es la clave para conectar y que el mensaje pueda llegar con impacto y éxito. No mostrarse genuino, con todo lo que implica, precisamente aleja al orador del público. Ya no se esperan conferencias magistrales donde el orador se presenta como un dios divino y superior que su audiencia. Se esperan presentaciones que tengan emoción, contenido, claridad y que logren una buena conexión.

Por lo tanto, es importante conocerse, aceptarse y definir qué puntos son realmente un problema o dificultan la comunicación para trabajarlos y cuáles no lo son y simplemente conforman la propia identidad. Esto resulta clave en la preparación como orador.

A continuación, se comparten algunos extractos textuales del autor Di Bartolo para complementar lo presentado:

Abra la boca, proyecte la voz

La mayor parte de los que hablan con excesiva velocidad, fatigan a quienes quieren escucharlo y acaban por perder el interés del público. Otros, en cambio, hablan con desesperante lentitud. ¿A qué velocidad debe hablarse?

(…) Lo correcto es ajustar la velocidad al tipo de pensamiento o sentimiento que el orador quiere transmitir. Las variaciones en el ritmo, al igual que los contrastes en la modulación de la voz y del acento, tienen gran importancia para dar expresividad y sentido a nuestra palabra y para retener la atención del que escucha.

La rapidez uniforme en el hablar es un obstáculo para mejorar la dicción y corregir sus defectos, pero la lentitud por sí sola no los resuelve. (Di Bartolo, 1998, p.52 y 53)

Los errores groseros de dicción perturban la atención

Pero hay ciertos errores de dicción que perturban involuntariamente la atención del auditorio. Uno no puede dejar de pensar si escuchó mal o es realmente cierto que algunos oradores dicen "ocserbar, "ginnasia", "esamen", o cualquier otro insólito exabrupto. Seguro que el que habla sabe cómo se dice, pero descuida su dicción, empobreciendo su conferencia. (Di Bartolo, 1998, p.53)

No disimule su acento extranjero

Los acentos regionales nos recuerdan en forma placentera que cada uno de nosotros es un individuo, con un origen y

> una formación que se manifiesta, al menos parcialmente, en nuestra manera de hablar.
>
> (…) Nosotros insistimos en que el acento regional o extranjero es identificatorio y que no hay motivos para negar nuestra propia identidad frente al público. Su acento puede resultar extraño, pero también agradable. Ayuda a comunicarse con el auditorio, pues le otorga otro medio para conocer al orador. (Di Bartolo, 1998, p.54)

Acepte su *handicap* y adelante

"El auditorio acepta la falla y la olvida por respeto al orador, a los pocos minutos, siempre que sus palabras sean también dignas de respeto." (Di Bartolo, 1998, p.55)

La voz es la herramienta del orador, es el medio por el cual logra su objetivo de comunicación; entonces la capacidad de articular los sonidos y de emplear las palabras debe ser acertada, evitando vicios que perjudiquen la calidad de expresión.

A continuación, vamos a profundizar sobre la voz humana y algunos aspectos importantes que la conforman.

Citamos a Alexander Alban Alencar en su libro *Manual de oratoria* y hacemos referencia a la voz humana:

> La voz tiene un significado especial en la oratoria, es la base de la expresión oral. Una buena voz –natural o cultivada- facilita la labor del orador y le da un apoyo sólido durante su exposición. Por lo general, se descuida o no se toma en cuenta este aspecto de la expresión oral, disminuyendo de esta manera la habilidad de comunicación eficaz. (2007, p. 54)

Como venimos mencionado, la voz es el instrumento del orador, pero el problema es que la mayoría de las veces no se tiene conciencia de lo que significa. La pregunta que surge es: ¿Cómo utilizar un instrumento que conozco? ¿Cómo aprovecharlo? ¿Cómo cuidarlo? ¿Cuáles son sus características?

A continuación, detallamos algunas características de la voz que nos permiten después entender cómo usarla en una presentación:

Tono

Es la altura musical de la voz. Según el tono, las voces humanas se clasifican en agudas o graves. La escala de registros de altura permite clasificar a las voces masculinas, por lo común, en tres categorías: tenor, barítono y bajo. Existen también tipos de voces intermedias. Desde el punto de vista oratorio, la mejor voz es la del barítono.

Timbre

Es el matiz personal de la voz. Es un fenómeno complejo y está determinado por el tono fundamental y los armónicos o tonos secundarios. Por el timbre se reconoce a la persona que habla, aun cuando no se la perciba. Hay voces bien timbradas agradables, mas las hay también blancas, roncas y chillonas.

Cantidad

Es la duración del sonido. Según la cantidad, los sonidos pueden ser largos o breves, con toda la gama intermedia de semilargos, semibreves, etc. La cantidad suele depender, en general, de las características de cada idioma, de los hábitos lingüísticos de las regiones o países, de la psicología del habitante.

Intensidad

Es la mayor o menor fuerza con que se produce la voz. Hay voces fuertes y voces débiles. En fonética, se denomina acento al conjunto de los anteriores elementos, cuya combinación especial en cada idioma, en cada región de un mismo idioma y aun en cada individuo, da a ese idioma o habla una característica distintiva. (Alban Alencar, 2007, p.54-55)

Si hay un desafío como oradores es poder mantener la atención de la audiencia, que estén concentrados en lo que se está diciendo y en especial, lograr conectar con ellos desde la emoción. La voz es el medio. Entonces, conocerla, saber utilizarla y aprovechar sus cualidades a nuestro favor es una estrategia que no debemos desestimar.

Compartimos las cualidades de la voz, citadas por Alban Alentar:

Calidad

Una voz hermosa es una gracia de la naturaleza, pero una voz desagradable, puede corregirse en gran parte mediante ejercicios y educación.

Una voz de buena calidad estética produce sobre el auditorio efectos cautivadores. Quien no posea esta gracia, deberá esforzarse al máximo para superar los defectos mediante una ejercitación adecuada.

Alcance

El orador debe estar en condiciones de hablar en cualquier distancia para superar las contingencias de las salas grandes o de la falta de amplificadores.

Recordemos que el alcance de una voz no es lo mismo que la sonoridad o la fuerza, son cosas diferentes. Hay voces fuertes que no llegan lejos, mientras que hay débiles que si lo consiguen. En ausencia de condiciones favorables, es una necesidad hacer llegar la voz hasta la última fila del público.

Claridad

Una buena voz debe ser clara, esto es, perfectamente perceptible. Deben escucharse todas y cada una de las palabras del discurso, aún las de tono bajo y de menor intensidad. Esto requiere que se articulen perfectamente todos los sonidos, con las diferencias naturales que existen entre ellos, para evitar confusiones.

Pureza

La claridad tiene relación con la pureza de la voz. Una buena voz debe ser pura, en el sentido de no estar viciada por defectos del aparato vocal o fallas de articulación y fonación. Estos vicios -que deben curarse, corregirse o evitarse- suelen ser: la gangosidad, el tartamudeo, la nasalización, el jadeo, el bisbiseo, el hablar sibilante y el tartajeo.

Resistencia

El orador tiene que hacer grandes esfuerzos para hablar durante largo tiempo y esto no podrá realizarlo sin una voz durable y resistente. La condición fundamental reaparece: la impostación. Las voces mal colocadas se fatigan y se agotan, por eso, en nuestras clases de oratoria, solemos entrenar a los alumnos para que estén en condiciones de hablar hasta un mínimo de 45 minutos sin fatigarse.

Flexibilidad

La última cualidad de la voz es la flexibilidad, o sea la capacidad que debe tener de variar el tono, la intensidad, el alcance, la velocidad, la entonación y las pausas, para darle una fisonomía variable y atrayente. Nada es tan contrario a la oratoria como una voz monótona, siempre igual a sí misma, que no se modifica a lo largo de una disertación. Esto fastidia la atención del público y provoca el desinterés. (2007, pp. 55-57)

Cuántas características y cualidades reconocemos de la voz y nunca tenemos en cuenta en una presentación. Generalmente nos preocupamos por si somos graciosos, si usamos un ppt o no; y no dedicamos tiempo a conocernos. Es importarte dedicar un tiempo a analizar y conocer cada uno su voz, tomando como eje los ítems planteados, para así potenciar nuestro instrumento.

1.1.2 Muletillas. Respiración.

Las muletillas

Son sonidos que colocamos donde debería ir una palabra o un silencio y no tienen sentido alguno con respecto a lo que se está diciendo. Las muletillas más comunes son: ehh, digamos, bueno, o sea, este, digamos, entre otras.

La mayoría de las personas poseen muletillas y no conocen que existen técnicas para eliminarlas. El mecanismo más eficiente para eliminarlas es tomar conciencia de los momentos en que se utilizan para eliminarlas. En lugar de las estas muletillas, se deberá utilizar un silencio o una palabra que tenga sentido con el discurso.

Es fundamental limpiar nuestros discursos de la presencia de muletillas, ya que distraen a nuestro auditorio. Aquel orador que posee muletillas y son notables y hay un uso excesivo de estas provocará un rechazo de su discurso, por más que sea muy interesante lo que se está diciendo.

¿Cómo eliminar las muletillas?

Como establecimos en esta lectura, es importante limpiar nuestro discurso de las muletillas. Para poder hacerlo, un ejercicio altamente eficiente que les proponemos es el siguiente:

1) Grabarse o filmarse contando un cuento o historia de no más de 3 minutos.
2) Escuchar la grabación e identificar las muletillas utilizadas.
3) Grabarse o filmarse nuevamente, a continuación de la primera grabación y decir nuevamente nuestro relato, conscientes de las muletillas utilizadas en el discurso anterior e intentar colocar una palabra o un silencio en lugar de estas.
4) Escuchar los relatos desde el comienzo identificando las muletillas y los progresos realizados.
5) Repetir las grabaciones una a continuación de la otra. Escuchar siempre desde el comienzo. Después de varias grabaciones notará como ha eliminado las muletillas.

Importante: esta técnica debe realizarse contando siempre el mismo cuento. El ejercicio permite estar consciente de cuáles son los momentos en se utilizan muletillas y empezar a cambiarlas por silencios y/o palabras con sentido.

En caso de que se realice este ejercicio con filmadora, se podrá identificar también las muletillas corporales y trabajarlas de manera conjunta.

Recomendamos que, en caso de no hacerlo con grabadora, se trabaje este ejercicio en frente de un espejo para obtener una visión de nuestro cuerpo al momento de dar el discurso.

Respiración y relajación

Para poder expresar eficientemente nuestras ideas no solo debemos identificar nuestro estilo, sino también conocer los instrumentos propios con los cuales contamos. Una buena oratoria implica tener la habilidad correcta para utilizar nuestros instrumentos: la voz y el cuerpo.

Cuando hacemos referencia a nuestra voz debemos hacer referencia también a la respiración. En nuestra cultura tenemos una concepción errónea de cómo respirar correctamente. Principalmente podemos ver en los hombres, a quienes desde chicos se les inculcó al momento de respirar que sacaran pecho para poder incorporar mayor cantidad de aire. Y se produce todo lo contrario, al momento de levantar los hombros y sacar pecho lo que logramos es obtener un menor ingreso de aire y por lo tanto un desaprovechamiento de nuestros recursos. Una correcta respiración no solo nos permitirá el mayor ingreso de aire sino también el poder pensar mejor y estar más atentos a los que vamos diciendo, ya que el ingreso del aire permite una mayor oxigenación de nuestro cerebro. Además, administrando nuestro aire correctamente lograremos cuidar las cuerdas vocales, nuestro principal instrumento, ya que estas no se verán forzadas.

A continuación, explicamos en detalle como ejercitar la respiración diafragmática, aquella que nos permite utilizar correctamente nuestro cuerpo para poder incorporar una mayor cantidad de aire y de manera más eficiente.

- Inhalar aire por nariz y exhalar por boca.
- Colocar una mano en el abdomen y otra en el pecho.
- La mano que debe moverse junto con la respiración es la del abdomen. La del pecho, debe permanecer quieta.
- La mano del abdomen se mueve porque ingresa el aire (movimiento hacia afuera) y sale el aire (vuelve a su lugar).
- Una vez que se corrobora que el pecho ni los hombros se mueven al respirar, puede colocar la mano en las costillas.
- Ante un mayor caudal de aire ingresado, las costillas también se expandirán.

La respiración correcta permitirá cuidar las cuerdas vocales, hablar con mayor claridad, facilidad y evitando el agotamiento vocal. También, con una correcta respiración y apertura de la boca, se puede lograr un mayor volumen al hablar, sin la necesidad de gritar.

Este ejercicio de práctica debe repararse regularmente, en especial, previo a una presentación. Es importante empezar a tomar conciencia de la respiración durante la presentación.

Las prácticas también se pueden realizar acostado en una cama, dejando la espalda bien recostada, sin almohada y colocando, como se explicó en el ejemplo anterior, las manos en los lugares correspondientes.

La respiración debe ser a conciencia, lenta, profunda y en calma, registrando el cuerpo durante la inhalación y la exhalación del aire. También se recomienda realizar ejercicios de respiración rítmica: una vez ingresado el aire, mantener durante 4 segundos y exhalar en la misma cantidad de tiempo. Empezar a tener control es importante para la práctica y el logro de una correcta respiración, lo que permitirá que nuestro cerebro se oxigene, produciendo relajación en el cuerpo.

Ante una situación de stress o tensión, la generación de adrenalina es más alta, haciendo que los músculos se tensionen. Controlar la adrenalina y usarla a favor es una condición que se logra con preparación.

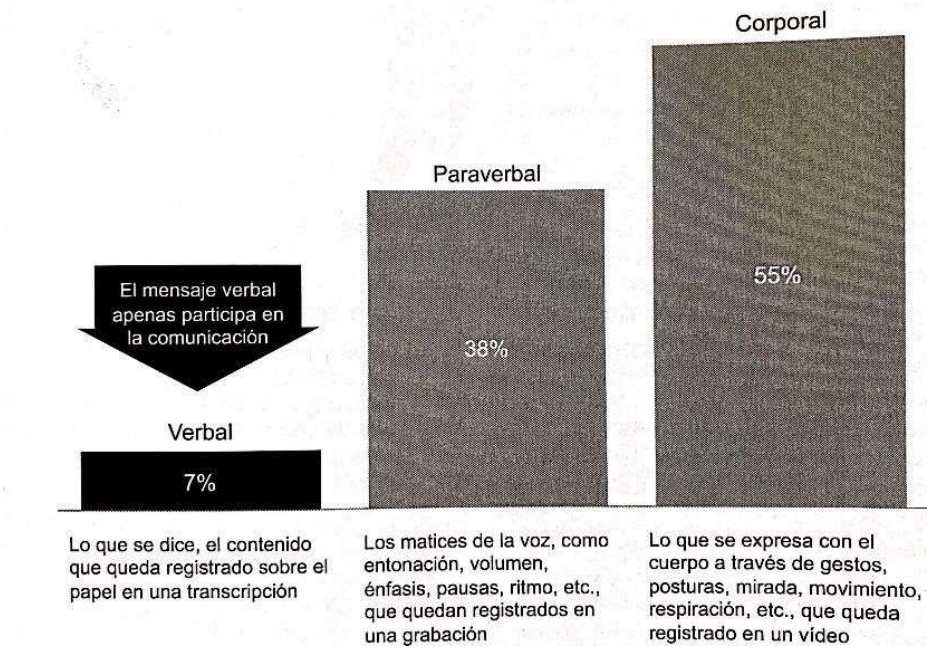
1.1.3 El lenguaje no verbal. Movimientos corporales

En general, cuando se habla de oratoria o de cómo hacer presentaciones efectivas, se realiza foco sobre qué se va a decir, es decir el mensaje o la comunicación verbal. Y la verdad es que igual de importante en una comunicación o presentación, es el lenguaje no verbal, es decir, todo aquello que comunicamos con nuestro cuerpo.

Debemos tener plena conciencia de que todo comunica y que también debemos utilizarlo a nuestro favor para fortalecer lo que queremos transmitir y lograr con nuestro mensaje. Nuestra forma de caminar, de mover nuestras manos, la mirada, nuestro estilo al vestirnos, son parte del mensaje. Lo apoyan y refuerzan o lo contradicen.

A continuación presentamos un gráfico que detalla la importancia del mensaje verbal, paraverbal y corporal.

Figura 1. Armonización sinfónica de mensajes verbales, paraverbales y corporales.



Fuente: Álvarez M., 2019, p. 291

Como se visualiza en la imagen, las tres variables son importantes y tienen diferentes niveles de incidencia, eso es lo que queremos destacar. Es muy importante lo que se dice, pero lo que causa impacto y hace que se recuerde es el cómo lo decimos y cómo hacemos sentir a nuestra audiencia.

Por lo tanto, también debemos preparar nuestro lenguaje no verbal y que se parte de nuestra estrategia. La oratoria es el arte de persuadir, y nuestras ideas, voz y cuerpo son las herramientas para lograrlo.

También debemos saber que el lenguaje corporal no es tan controlable como esperamos o creemos, se debe tener mucha práctica para lograrlo. Y el cuerpo se mueve como sentimos, es decir, con espontaneidad. Entonces, si estamos incomodos, lo va a transmitir. Si no estamos seguros o incluso de acuerdo con lo que decimos, el cuerpo lo va a hacer notar. Por eso se requiere mucha práctica y conocimiento de su poder. Porque puede ser nuestro poder o criptonita.

A continuación, vamos a presentar algunos puntos claves a tener en cuenta respecto al lenguaje no verbal y los movimientos de nuestro cuerpo.

- **La mirada**

La mirada tiene la fuerza de decir: existís o no existís. ¿En qué consiste esto? Por ejemplo, si hay una discusión y se quiere evitar a la persona, generalmente decimos: “Ignorala, no la mires”. La mirada tiene esa fuerza de dar existencia, de hacer a alguien presente mirándolo. Otro ejemplo, cuando una persona le habla a otra y esta última está mirando el celular, solemos pedirle que nos mire y nos escuche, que le estamos hablando. No sentimos que el otro nos escucha si no nos mira. Por eso es tan importante en la oratoria, porque a través de la mirada le digo a mi público, existís o te hablo a ti. Por eso, no recomendamos mirar puntos fijos en la pared del fondo del auditorio, como suele decirse, ya que no le vamos a hablar a la pared, sino a las personas.

¿Cómo hacemos cuando tenemos un auditorio con muchas personas? La mirada, así sean pocas personas, no debe fijarse nunca en una sola persona. Lo recomendable es ir mirando a diferentes personas en cortos lapsos de tiempo. El foco tiene que ser en hablar con ellos y eso incluye hablar con la mirada. Este último punto hace que sea importante destacar que nuestra mirada transmite nuestros pensamientos, emociones y debemos estar conscientes de eso, porque puede jugarnos tanto a favor como en contra.

La mirada debe mantenerse durante toda la presentación y se debe estar atento a esquivar o los movimientos realizados con los ojos ante una situación de cansancio o disconformidad.

- **Las manos**

El uso correcto de las manos implica en primer lugar tener conciencia de que están, de que son parte de la presentación y de cuál es nuestra tendencia al moverlas. Algunas personas se cruzan de mano y pueden hablar una hora seguida sin moverlas del lugar, otras las llevan detrás de la espalda y no ven sus manos durante toda la presentación y otros realizan tantos movimientos para tantos lados que es difícil no distraerse.

Las manos, en un discurso, tienen como objetivo acompañar, fortalecer y completar el mensaje que se está diciendo. Con ellas se puede mostrar, dibujar, reforzar los conceptos que se transmiten con las palabras. Tienen mucha fuerza y por eso debemos saber usarlas a nuestro favor para lograr un mayor impacto en lo que se quiere transmitir.

¿Cómo debo colocar mis manos correctamente? Para saber cómo acomodar las manos durante una presentación, debo primero con las manos dibujar un cuadro imaginario estirando los brazos y que comience desde la altura de los hombros hasta la cintura. Las manos deben ubicarse en el medio de ese cuadrado imaginario, justo a la altura del esternón. Esa

es la mejor posición ya que no tapa mi rostro ni están muy debajo que impliquen que la persona deba bajar la mirada para ver que gestos se realizan con las manos. Ese cuadro imaginario implica el campo visual que tenemos cuando nos comunicamos con un otro.

¿Cómo hago si todavía no puedo controlar mis manos? Lo recomendable es tener una lapicera o clic en nuestras manos para poder mantenerlas adelante y también descargar la tensión. Atención: lo que tengamos, por ejemplo la lapicera, no debe realizar ningún sonido o ruido, o ser llamativo visualmente, sino va a distraer a la audiencia.

- **Expresiones del rostro**

Si clasificamos las expresiones del rostro en dos, podemos decir están aquellas personas que transmiten fuertemente sus emociones y sentimientos con sus gestos y aquellas que no hay forma de conocer o ver qué les sucede, porque no realizan ningún movimiento mientras habla.

Ambas posibilidades tienen sus pros y contras. Necesitamos transmitir, llegar a nuestro público a través de lo que sentimos, por lo cual es importante acompañar con nuestros gestos las emociones y lo que vamos diciendo. No podemos expresar con las palabras que estamos emocionados o sorprendidos y que el rostro no realice una expresión acorde. Por otro lado, debemos estar atentos cuando somos muy expresivos porque quizás la mínima molestia de cansancio o fastidio puede comunicarse con los gestos del rostro sin ser coherentes con lo que estamos diciendo.

Es fundamental conocerse para saber luego como aprovechar y mejorar las características y particularidades de cada uno.

- **Expresión corporal**

Las manos, la mirada y el rostro, son algunas partes de nuestro cuerpo que tienen un impacto fuerte y especial en la comunicación. Deben considerarse de manera individual como lo hemos hecho explicando cada uno, pero también debe tener en cuenta en la comunicación el cuerpo como un todo. Y en este punto, lo más importante es la coherencia en lo que se transmite; cada parte de nuestro cuerpo, para dar fuerza al mensaje en su conjunto, debe tener coherencia. Los movimientos que son disonantes son los que distraen, hacen ruido y pueden provocar confusión en lo que se pretende transmitir.

Para sintetizar lo planteado en los puntos anteriores, es importante considerar que refuerza, acompañan y completan el mensaje que se quiere comunicar.

Vamos a ver los consejos del autor Di Bartolo para profundizar en este punto tan importante en referencia al movimiento de nuestro cuerpo:

Piense antes de actuar: planee con antelación cuál va a ser su movimiento

El cuerpo, con sus movimientos, interviene de una manera decisiva en la comunicación oral, de tal manera que no es fácil concebir una conferencia en la que no pueda verse al orador y debamos limitarnos solo a escuchar su palabra.

Con rapidez decae nuestro interés en el tema, buscaremos el momento oportuno pare huir del lugar adonde no podemos ver ni puedan vernos.

Pero normalmente los oyentes ven al orador a la vez que lo están escuchando y el movimiento de este en el estrado es de suma importancia en el mensaje. El auditorio aprecia el significado de la expresión facial del orador, del modo que se sitúa y se desplaza, del gesto de la cabeza, los brazos y las manos.

No se refugie en su ropa o en su cuerpo

No hay regla universal que nos diga cómo se debe permanecer mientras se pronuncia un discurso, pero sí pueden señalarse algunas prácticas viciosas que deben desterrarse.

Conviene estar de pie, a la vista del público, de cuerpo entero. Personalmente me ocupo de que en mis conferencias no exista nada en la tribuna que pueda ocultarme: mesa, atril, sillas. Si la mesa no puede ser retirada, es conveniente desplazarla hacia el costado del estrado, para no tentarse de utilizarla como apoyo y mucho menos como escondite frente al público.

Cuando hable, apóyese simultáneamente en ambos pies, sin balancearse de derecha a izquierda y sin subir y bajar la estatura poniéndose rítmicamente en puntas de pie.

Permanezca quieto en la tribuna, lo que no quiere decir estático o inmóvil. Ud. solo puede desplazarse cuando su exposición así lo requiera, para llegar al pizarrón, para tomar el puntero o simplemente para cambiar el momento por el que atraviesa su charla: introducción, cuerpo o conclusiones.

Los psicólogos especialistas en el tema, aseveran que pasear frente al auditorio continuamente mostrando el perfil y no el frente de nuestro rostro, no es más que una forma de evasión abortada. Más fácil aún de comprender es el afán de evadirse de quien habla a espaldas del auditorio, ya sea con el pretexto de escribir en el pizarrón, o de mirar sus propias diapositivas que debería ya conocer de memoria.

No se escape del auditorio

El acto oratorio ideal se realiza de pie y sin guías escritas. Siempre que pueda, hágalo así. Solo si el protocolo lo exige se usará un texto escrito y si la circunstancia lo impone (por ejemplo, en una mesa redonda), diríjase al público sentado.

En este último caso es necesario hacerlo con naturalidad, pero con cuidado. No se derrumbe escondiéndose tras la mesa y el micrófono ni permanezca rígido en posición forzada. Cuando le toque hablar, deje un espacio de unos veinte centímetros entre el abdomen y la mesa, e igual espacio entre la espalda y el respaldo de su asiento. Podrá de este modo avanzar y retroceder, dándole relativa movilidad a su cuerpo. Recuerde por último que sus pies están en exposición, evitando el cruce y descruce continuado de las piernas y cuantos tics puedan provocar la distracción del público.

Si se sienta, no se derrumbe

A veces inconscientemente pretendemos esconder nuestras emociones, tan expuestas a la observación no verbal, ocupando nuestras manos en actos que nada tiene que ver con lo que estamos hablando. Algunos oradores se frotan continuamente las manos como si se lavaran, otros se entregan a una actividad automática: jugar con la tiza, destornillar la lapicera, hacer girar el cenicero. (2000, pp. 60-63)

Vestimenta

Así como hacemos un fuerte hincapié en la importancia del cuidado y preparación de la voz, acompañado de una correcta respiración, la vestimenta es también un punto a tener en cuenta en la presentación.

Lo que se busca es que el orador tenga conciencia de que su vestimenta es parte de su comunicación y, por ende, de elegir a conciencia las prendas y un estilo que lo beneficie.

Al momento de seleccionar las prendas, hay algunos puntos a considerar que se detallan a continuación:

- **El mensaje a transmitir:** si es un mensaje descontracturado, formal, de impacto, entre otros. Yo soy el mensaje y mi presentación es parte.
- **El auditorio:** si hay mucha disonancia puede que el auditorio no me escuche, se distraiga o no preste atención.
- **Motivo del encuentro:** celebración, simposio, curso de capacitación, entre otros.
- **Mi estilo:** considerando todas las variables se debe buscar que también sea acorde al estilo del orador para mayor comodidad.
- **Cuidado con los brillos y ruidos:** las pulseras, una cadena en las botas, los tacos ruidosos, una remera con muchos brillos, pueden ser distracciones para el auditorio si es constante y en especial, si hay mucha luz en el escenario.

Sobre este tema el autor Ezequiel Ander-Egg en su libro “Cómo aprender a hablar en público”, indica:

> No hay una vestimenta para hablar en público, como existen vestimentas apropiadas para una fiesta, para practicar determinado deporte o para actuar en determinada obra de teatro. Sin embargo, la vestimenta juega también su papel en el acto de comunicación.
>
> ¿Qué podemos decir y qué podemos hacer en relación con la vestimenta cuando tenemos que hablar en público? Creo que, en términos generales, en este punto cabe aquello que decía Brummel, el árbitro de la elegancia francesa: “el verdadero dandi es aquel a quien la ropa le queda bien, pero no atrae la atención en su arreglo”. Folliet recomienda a los oradores esa especie de dandismo.
>
> No hay que pensar que, si uno se “disfraza” de albañil o de mecánico, tendrá éxito cuando habla ante un auditorio de

gente del pueblo. Tampoco creer que el éxito se asegure porque se ha puesto ropas excéntricas (un chaleco rojo o una corbata insólita). Hay que ser siempre natural, auténtico, sin afectación. Vestir con simplicidad y con toda sencillez.

Asegúrese antes de hablar de que está presentable: que no está desgarbado, que tiene los botones abrochados, que la ropa no tiene agujeros inconvenientes, que el cuello – y la corbata si la lleva – está en su lugar, que los cordones de los zapatos no están desatados, que tiene la cara y las manos limpias." (2002, p.169)

1.1.4 La elocuencia y la retórica. Cualidades del orador

La oratoria utiliza las técnicas de la elocuencia y la retórica para realizar discursos que puedan cautivar y convencer al auditorio. A continuación, explicaremos más en detalle a qué se refiere cada una para comprender el arte de la oratoria en su plenitud.

Si buscamos los orígenes del buen hablar, de la elegancia en el discurso y nos remontamos a la Antigua Grecia, encontramos que los políticos eran quienes se destacaban por hablar con elocuencia, utilizar las emociones y embellecer los discursos para conmover a sus auditorios.

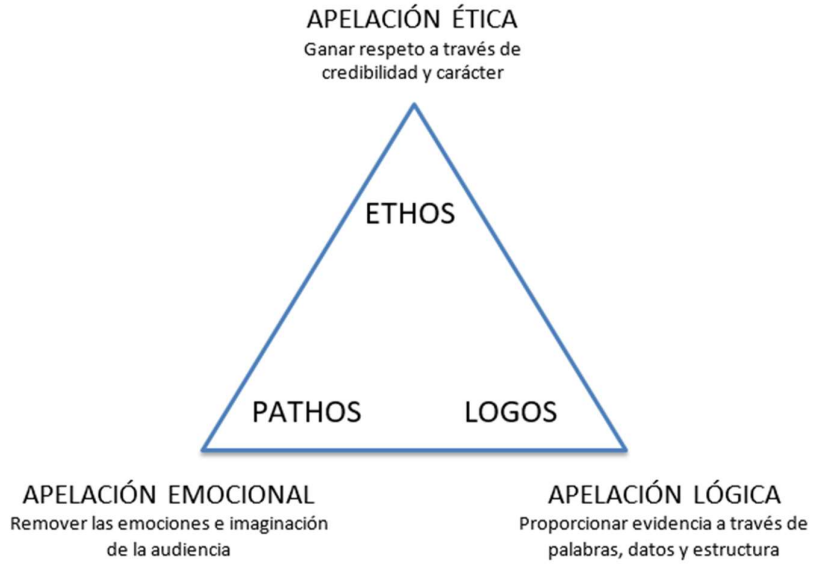
Por eso, decimos que la oratoria es el arte de hablar elocuentemente. Así sea que sea una presentación laboral, una exposición profesional, de arte o política, poder dar un discurso que contemple estas herramientas.

Se denomina retórica -del griego *rhétor*, orador- al "arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para deleitar, persuadir o conmover" (Real Academia Española, 2018, https://dle.rae.es/?id=WISC3uX)

La retórica es una disciplina que tiene sus orígenes, igual que la elocuencia, en la Antigua Grecia. Si recordamos la historia, encontraremos grandes oradores de la época. Esta técnica se caracteriza por buscar los métodos para lograr una comunicación cautivadora o persuasiva para convencer al público. Primero se inició desde el lenguaje oral y luego también al escrito.

En su libro, Gonzalo Álvarez Marañón (2019), hace referencia a la retórica presentada por Aristóteles, haciendo referencia a 3 tipos de argumentos para persuadir o apelar en un discurso: ethos, pathos y logos.

Figura 2. La retórica de Aristóteles: ethos, pathos y logos.



Fuente: Álvarez, 2019, p.19.

Tal como señala el autor mencionado:

> Argumentos ligados al *ethos*: De orden afectivo y moral, atañen al emisor del discurso. Apelan a la autoridad y honestidad del orador, a su credibilidad y relación con la audiencia. Son, en suma, las actitudes que debe adoptar este para inspirar confianza a su auditorio. Estos argumentos producen la conexión ética.
>
> Argumentos referidos al pathos: de orden puramente afectivo y ligados fundamentalmente al receptor del discurso, producen la conexión emocional. Los seres humanos somos irracionales. Como argumentos emocionales pueden utilizarse historias, anécdotas, analogías, metáforas, símiles, todo ello contado con pasión. Las historias eficaces resuenan en el corazón de la audiencia.
>
> Argumentos ligados al logos: De orden lógico y racional, se ciñen al tema y al mensaje mismo del discurso. Aquí se entra en el dominio propio de la dialéctica. Se utilizan los argumentos lógicos apoyados con evidencias sólidas,

> apelando a la razón y a la inteligencia del auditorio. Producen la conexión intelectual. (Álvarez, 2019, p.19)

Generalmente se considera en las empresas que algunos temas son “muy serios”, “importantes” o “puros datos” y no se puede realizar una oratoria con estas características. Hoy la realidad es que debemos y tenemos la necesidad de hablar con elocuencia y utilizar la retórica para lograr una comunicación efectiva.

Condiciones y cualidades del orador

Para concluir con los temas planteados para esta unidad, a continuación se presenta de forma resumida la visión del autor Ezequiel Ander-Egg desarrollada en su libro “Como aprender a hablar en público” (2002), sobre las condiciones y cualidades que debe tener un orador para ser eficiente en la comunicación de sus ideas.

Condiciones:

- **Naturalidad:** actuar con naturalidad es ser uno mismo, sin artificios, sin afectación, sin disfrazar la voz, ni emplear palabras o frases rebuscadas.

- **Claridad de ideas:** una buena intervención oral debe contener ideas (de lo contrario, sería hueca o vacía), pero además estas deben ser fácilmente entendibles para los oyentes.

- **Facilidad de expresión:** consiste en la habilidad para encontrar palabras apropiadas, organizarlas en frases correctas – en lo posible, bellas – y disponerlas, enlazándolas unas con otras, con un cierto modo o estilo personal, con el fin de comunicar ideas o sentimientos.

- **Memoria:** una excelente memoria es una de las principales condiciones para lograr una buena oratoria, pues asegura en cualquier momento un arsenal disponible de ideas, hechos e imágenes, a las que se puede recurrir en un discurso.

- **Sensibilidad:** podemos definirla como la capacidad de conmoverse ante el espectáculo de la vida y de los hombres,

de experimentar emociones y pasiones en relación con las cosas, de comunicarse mediante el corazón.

Cualidades:

- **Sinceridad:** esta virtud, que debería ser la característica de toda persona que habla en público, consiste en el acuerdo lo más total posible entre el pensamiento y la palabra y entre las palabras y los actos. Nunca hay que decir algo que no se crea o no se viva, ni adelantar algo de lo que no se esté seguro o adoptar una conducta exterior que no esté de acuerdo con la interior. Cuando se ignora algo, hay que confesar: “no sé”; cuando se comete un error, hay que reconocer: “me he equivocado”.

- **Culto a la verdad:** si se emplea la palabra, ha de ser para difundir o hacer conocer lo que el orador considera como verdadero.

- **Humildad:** no es una virtud oratoria en sentido estricto, como nos dice Folliet, pero sí una virtud indispensable en el orador. Hay oradores que desean escucharse a sí mismos, que “se escuchan hablar”, haciendo juego de palabras, podemos decir que los que se escuchan no hablan bien, se nota que se escuchan y desde ese momento ya no se les escucha más. Cuando el orador cae en la arrogancia, produce un efecto desfavorable en el auditorio.

- **Coraje:** el orador ha de decir verdades que algunas veces le pueden ocasionar molestias y riesgos. Este coraje no quita que el orador tenga que saber cuál es el tiempo y el lugar para hablar.

- **Paciencia:** es necesaria para convertirse en orador y más tarde para cumplir su tarea. Hay que repetir y repetir sin cesar las verdades, con muchas posibilidades de no ser comprendido o de ser comprendido a medias. (Ander-Egg, 2002, pp.39-43)

1.2 El miedo oratorio

1.2.1 Temor, miedo y pánico

Es común y normal que ante la situación de tener que exponer nuestras ideas en público que sintamos miedo. Ya sea que tengamos que hablar delante de una sola persona o de un auditorio completo.

Y como dijimos que es común y normal, es que lo primero que hay que hacer es: ¡aceptar el miedo!

Aceptar que estamos ante una situación que exige nuestra atención, nuestro esfuerzo y nuestra voluntad. No aceptar el miedo es negar una realidad y negándola no es posible superarla. El miedo a fallar es lo que nos atormenta, pero si no lo tuviéremos seriamos unos inconscientes o no le estaríamos dando la importancia merecida.

Este miedo es posible de superar y de controlar ya que al miedo lo definimos como la adjudicación del poder a algo o alguien. Es así que debemos recuperar ese poder y no permitir que la situación o la persona tengan poder sobre nosotros. Una de las técnicas más conocidas para recuperar el poder es el humor.

A través de la ridiculización de la cosa o la persona uno baja el nivel de poder del otro. Y por supuesto, cuando se prepara, estudia y ensaya el discurso, el miedo baja porque aumenta nuestra seguridad sobre el control de las situaciones.

Aléncar sostiene que

Los especialistas manifiestan que el miedo es un mecanismo de defensa, que nos sirve de protección para no recibir daño; nos mantiene alertas en situaciones de peligro para reaccionar ante las circunstancias amenazadoras, no es un enemigo, sino un aliado leal. Lo importante es aprender a canalizarlo y a utilizarlo constructivamente.
Estas personas han aprendido a controlar sus emociones, a dominar el miedo y temor oratorio, de tal forma que cuando salen a hablar frente al público, lo hacen como si fueran inmunes a este fenómeno

(2007, https://es.slideshare.net/LAGB2018/oratoria-49617533)

Tal como señala Di Bartolo, es necesario reparar en que

> "Nuestro sistema nervioso está preparado para enfrentar situaciones difíciles, de una manera siempre igual, estereotipada y comparable, tanto sea en una circunstancia de peligro físico, como de stress emocional importante." (1998, p. 20)

Continuamos con la opinión de Di Bartolo planteada en su libro *Oratoria Contemporánea:*

> El factor de mayor valor, responsable de todas las reacciones, es una rápida descarga de adrenalina que liberan las glándulas suprarrenales y que, como primera manifestación física, acelera el pulso, eleva la presión arterial y libera glucosa proporcionando una fuente de energía adicional de la que en el acto pueda disponerse. Esta reacción es normal y necesaria. Si no la tuviéramos frente a una emergencia tendríamos una marcada inferioridad de condiciones físicas.
>
> El cuerpo no entiende la diferencia entre exigencias intelectuales, emocionales y físicas. Cada vez que el cerebro transmite una exigencia, se produce una descarga de adrenalina que prepara a todo el organismo pare la emergencia. Alerta es la palabra. Cada sistema, cada órgano, cada célula, está dispuesta a rendir el máximo de su potencial.
>
> Los psicoanalistas distinguen claramente el miedo de la angustia. El primero consiste en una reacción normal frente a un peligro que realmente existe, mientras que la angustia se refiere al miedo sin objeto real. Es absolutamente necesario conocer nuestras sensaciones para poder comprenderlas y dominarlas.
>
> No nos equivoquemos, eso que sentimos al enfrentar un auditorio es miedo. No es angustia. Es solo el miedo natural

normal que debemos sentir frente a una situación de stress emocional. Es el miedo saludable de asumir un compromiso en el que se juegan muchas cosas: nuestro prestigio y la responsabilidad de quien nos ha invitado.

Es miedo respetuoso del auditorio que nos escucha. Es miedo digno de una empresa que se nos ha confiado y que merece esta alerta que nos impone nuestro cuerpo. (1998, pp. 22-23)

"No se preocupe, tenga miedo" (24:1998)

Benditos sean mis nervios

"Estoy nervioso" no es una excusa para no poder hablar en público. Nervios pasamos todos y la decisión de hablar o no, está en lo que vos quieras hacer. Desde esta cátedra sí podemos enseñarte cómo trabajar ese miedo o esos nervios y superarte a vos mismo, pero no olvides que la elección está en vos.

Para poder tener control de la situación hay que exponerse a ella. Es así. La práctica y el enfrentarse a las situaciones que nos cuestan es la forma de poder superarlas. Muchos libros pueden hablar del miedo y decirte qué hacer, pero es uno el que debe pasar por la situación y superarla. La técnica de la lapicera en la mano no solo podés utilizarla en caso de no saber qué hacer con tus manos, sino también para descargar en ese elemento, la adrenalina que producís al estar nervioso. Otro punto y muy importante, es trabajar la respiración diafragmática.

Concentrarte en la respiración unos minutos antes de la presentación te permitirá bajar tus pulsaciones, oxigenar tu cerebro, estar listo y concentrado para subir al escenario.

Pero no olvides, la práctica, el prepararse para la presentación es la clave de tu éxito. Como bien dijimos en páginas anteriores, ni siquiera la improvisación es para improvisados. Por ende, el mejor secreto de ser buen un orador es querer y hacer.

1.2.2 Ejemplos. Casos

Muchos son los ejemplos de grandes oradores de la historia que tuvieron sus miedos y dificultades para expresar sus ideas en público. El miedo, algunas veces, no se presenta como imposibilidad de hablar, sino como dificultad de dicción.

A continuación, se presentan algunos casos.

Caso: Demóstenes

El caso del orador Demóstenes es muy conocido en la historia porque era un político ateniense tartamudo que utilizó la técnica de colocarse piedras en la boca, frente al mar, practicando el poder hablar de corrido y compitiendo con el ruido del mar. A pesar de su dificultad y que para el ámbito político le significa una gran desventaja, siendo motivo de burla y descalificación, emprendió un trabajo constante para corregir su dificultad.

Caso Película: El discurso del Rey

> Basada en la historia real y desconocida para el gran público del padre de la actual reina Isabel, que se convertirá, contra su voluntad, en el rey Jorge VI (Colin Firth), tras la abdicación de su hermano Eduardo VIII (Guy Pearce). De apariencia frágil, incapaz de expresarse en público, considerado por algunos como no apto para el puesto, Jorge VI tratará de superar su problema gracias al apoyo incondicional de su mujer (Helena Bonham Carter) y afrontar sus miedos con la ayuda de un logopeda (Geoffrey Rush) de métodos poco convencionales. Deberá vencer su tartamudez para asumir plenamente su rol y hacer de su imperio el primer bastión contra la Alemania nazi. (Sensacine, http://www.sensacine.com/peliculas/pelicula-175305/)

La película muestra el trabajo que realiza el fonoaudiólogo de una manera no tradicional, pero que en definitiva está orientada en superar el miedo oratorio a través de la confianza en sí mismo, la causa de su tartamudez.

Caso: Tiger Woods

Además de ser reconocido por el deporte, como golfista, es una persona muy agradable y con mucha elocuencia al expresarse en público. Y cuando

lo vemos podemos pensar, que habilidad nata, tiene un don. En realidad, detrás de lo que hoy vemos hay una historia de superación y de mucho trabajo para lograr comunicarse de manera efectiva.

Igual que en los casos anteriores, y también comunes para muchas personas, era tartamudo en su niñez. Una de las técnicas comentadas que utilizaba era hablar en voz alta con su perro para poder ganar confianza.

Así como estos tres ejemplos hay muchos más casos, que son muestras de que "la práctica hace el maestro", que el esfuerzo y la perseverancia son la clave para mejorar habilidades y superar dificultades. También poniendo foco en conocernos y tener nuestro propio estilo.

1.2.3 Técnicas para superar el miedo

Recurrimos nuevamente al autor Ezequiel Ander-Egg para conocer algunas de sus sugerencias para superar el miedo frente a un auditorio:

a. **Saber bien el tema que uno va a desarrollar y estar compenetrado con él.** Verdad de Perogrullo, pero de gran importancia para quitarse el miedo. Esta verdad se basa en un hecho bien conocido: la seguridad intelectual da seguridad psicológica. Se puede hacer frente al público con más seguridad y confianza, si se ha preparado bien el discurso…

b. **Lograr una desconcentración/relajación, combinada con una concentración/ensimismamiento.** Antes de hablar hay que disminuir al máximo la ansiedad y las tensiones que nos bloquean (no la tensión que nos da tono vital comunicativo). En ese sentido, uno se relaja, pero al mismo tiempo hay que concentrarse/ensimismarse, aislarse del ruido y de la agitación, para crear en sí mismo un estado emocional acorde con el tema de la conferencia y una concentración en relación con lo que se va a decir…

c. **Controlar la mecánica corporal.** Una vez frente al auditorio o público, aun cuando el conferenciante ha tratado de producir una desconcentración/relajación antes de comenzar a hablar, no es extraño que se mantenga tenso y en algunos casos, invadido por el miedo. Este produce un cierto temblor y el sentirse

tembloroso aumenta el miedo. Ayuda mucho a quitar el susto tener algo que hacer frente al auditorio: escribir en la pizarra, explicar un gráfico, señalar un punto en un mapa, tomar agua, etc. Liberando el cuerpo de la tensión y el nerviosismo, se libera la mente.

d. **Desarrollar actitudes mentales de sostén.** Los psicólogos suelen señalar tres actitudes mentales que ayudan al apoyo psicológico del que hablar:
    1. Proceder con confianza en sí mismo.
    2. Ansia por ofrecer algo que considera importante que los otros reciban.
    3. Hablar por una causa.

e. Lanzarse con un buen comienzo. Se recomienda de manera especial preparar cuidadosamente la introducción, es decir, el comienzo del discurso. Si se han preparado muy bien las palabras iniciales -incluso si se han memorizado-, aun estando nervioso o tenso, la seguridad aplasta los nervios.

f. Respirar adecuadamente. Una buena oxigenación del cerebro facilita la reflexión y la memoria, al mismo tiempo que calma la tensión y atempera la excitación.

g. Procurar asumir posturas y comportamientos extrovertidos que revelan vigor, entusiasmo y salud, ayuda a la buena comunicación. Además, este "hacer cosas" que expresan extroversión sirve para liberar las tensiones y romper inhibiciones. En suma, ayuda a estar en mejores condiciones para desarrollar el tema de la charla o conferencia.

h. Concentrarse en el discurso, no en sí mismo. Si nuestra mente y nuestra preocupación se concentran en el público, este nos aparecerá como un "dragón de cien cabezas" pero, si nos concentramos en el tema y nos involucramos intensa y profundamente en él, el dragón se diluye y quedamos sin sentir el peso psicológico de la presencia y la mirada del público. (2002, pp.39-45)

Por último, una recomendación es imaginar a quienes nos escuchan en una situación ridícula o que nos cause gracia.

El temor se produce la mayoría de las veces, porque colocamos a quienes nos escuchan en una posición superior. A través de la imaginación y de la risa (por supuesto no en público) logramos colocar al otro en una posición de igual y bajar la tensión.

1.2.4 Previsión de objeciones

Así como el orador y el discurso deben prepararse, también hay que estar preparado para recibir comentarios y objeciones sobre lo que se está diciendo.

Es muy común, así como se encuentran personas en el auditorio que hacen sentir cómodo al orador y colaboran en su desarrollo, están aquellos que querrán demostrar que saben más que el orador.

Hay que estar preparado para las situaciones que se presenten durante el discurso, las cuales muchas veces requieran de improvisación.

¡Para improvisar, hay que preparase!

Técnica de improvisación

Hay unas palabras que se nombran seguido en el mundo de la comunicación: “improvisar no es para improvisados”. En esta simple oración queremos resumir la importancia de dedicar tiempo y conciencia a prepararse.

Se pueden leer todos los libros de oratoria, ver todos los videos que brinden los mejores consejos, pero la clave está en practicar, practicar y seguir practicando.

En tiempos actuales, donde la comunicación es clave no solo para transmitir ideas de manera eficiente, vender o presentar proyectos, sino también para construir redes de trabajo colaborativo, no podemos no estar listos para comunicarnos de manera persuasiva y atractiva. Hoy se considera una necesidad. Por lo cual, palabras como: “no sabía que iba a

hablar y no me preparé" no son las recomendables para iniciar o decir unas palabras.

Sí tenemos que estar preparados y demostrar esa seguridad y confianza en la actitud y en el contenido de lo que decimos.

A continuación, presentamos algunas recomendaciones del autor Di Bartolo, sobre la improvisación, que pueden aportar a todo lo visto en el correspondiente módulo:

Elija como idea central, eso que usted siente

Ahora es fácil. Faltan los ingredientes que le darán forma a su idea. Esos largos minutos nos serán pocos si procedemos con calma.

Comenzaremos nuestra improvisación de modo humilde, recordando todas nuestras premisas estudiadas. De pie, bien a la vista del público, usando el silencio inicial para serenarnos y organizarnos. Con la idea central en nuestra mente, sigamos un consejo de Dale Carnegie:

Hable de una experiencia de su vida

De ese modo se verá libre de pensar su próxima frase, ya que las experiencias se relatan con facilidad. Superará de este modo también el natural nerviosismo inicial y atraerá la atención del auditorio, siempre receptivo frente a un relato vívido y real. La comunicación, de esta forma, estará establecida. Su público lo escucha con atención y ese será su mejor estímulo para dar a sus palabras ánimo y vigor.

Después del relato vivido, o en vez de él si no viene al caso, o no encuentra en su rápida revista algo que pueda vincularse con la idea central, lo mejor que puede hacerse es tratar de relacionar sus palabras lo más estrechamente posible con la gente que asiste a la reunión. Es natural que el auditorio se interese por sí mismo y por el motivo que los reúne. Sobre esta base proponemos tres fuentes de inspiración, tres ideas accesorias que acompañarán a nuestra idea central, dándole sentido y unidad a nuestras palabras. Hable de su auditorio, sobre lo que son, sobre lo que hacen.

Si cabe, personalice y señale alguno de los que lo componen, ejemplificando sus palabras. También puede referirse a la ocasión por la que están reunidos. Si es una despedida, un aniversario, un homenaje, jerarquice el acontecimiento. Sume su emoción al motivo que los une, haciéndolo importante y común con su auditorio. Si hubo un orador anterior, refiérase a sus palabras. Demuestre el agrado de haberlo escuchado con atención, recalcando los conceptos principales de su idea central.

Busque las ideas accesorias en el auditorio mismo, la ocasión y el orador anterior

Cumpliendo estos tres postulados, adaptará sus palabras a la ocasión, como un guante a la mano. Sus palabras son para este auditorio, para él, su respeto y preocupación. Por él su emoción, que no debe pretender ocultarse. No puede fracasar. El que habla es un hombre honesto, emotivo, sincero. (1998, p. 205-209)

Referencias

Albán Aléncar, A., (2007). *Manual de oratoria.* Lima: Marketing Mix Editores.

Ander-Egg, E. y Aguilar Idáñez, M. (2002). *Cómo aprender a hablar en público*, México: Grupo Editorial Lumen.

Di Bartolo, I. (1998) *Oratoria Contemporánea: Aprenda a hablar en público*. Buenos Aires: Ediciones Corregidor 2000.

Loprete, C. (1992), *Introducción a la oratoria moderna*. Buenos Aires: Editorial Plus Ultra.

Real Academia Española. (2018). Recuperado de https://dle.rae.es/?id=WISC3uX)