

8 trucos para dar un buen discurso (quitando las muletillas)

La muletillas reflejan la falta de preparación, profesionalismo, léxico y creatividad. Con estas tácticas podrás sacarlas de tu vocabulario.

Daniel Colombo

Master Coach especializado en CEOs, alta gerencia, profesionales y equipos de trabajo.

Las opiniones expresadas por los colaboradores de *Entrepreneur* son personales.

Estás a punto de conseguir un nuevo cliente y tu emprendimiento puede despegar si logras hacer esa venta, pero la forma de expresarte empieza a ponerla en riesgo porque **te invade la inseguridad y empiezas a tener muletillas en repetidas ocasiones.** ¿Te ha pasado o has escuchado a conferencistas, oradores y figuras públicas que repiten una y otra vez una frase o una palabra hasta el cansancio? Eso es una muletilla y se utilizan para llenar el discurso cuando faltan las ideas, es más frecuente en personas que suelen leer poco, tienen un léxico sumamente limitado, o son muy nerviosos al exponerse en público.

En realidad estas repeticiones no tienen sentido, pues en lugar de enriquecer el mensaje que quieres transmitir, el discurso se vuelve aburrido, cansado y transmite falta de preparación, creatividad, poco léxico, bajo profesionalismo, inseguridad y miedo a hablar en público. Como es un efecto vocal producido en la mente de las personas, se vuelve parte del vocabulario cotidiano y entonces las utilizan de forma inconsciente al hablar.

Algunas de las muletillas más frecuentes son: este, pero, eh, a ver, ¿se entiende?, ¿hace sentido?, mmm, asimismo, ¿no?, ¿sí?, ok, pero, bueno, o pues nada. ¿Cuántas de ellas has dicho?

Un discurso lleno de muletillas refleja la pésima preparación y altera completamente la comunicación, incluso puede afectar tu marca personal. Entre más preciso sea el lenguaje, tendrás mayores posibilidades de atrapar a quien te escucha y de proyectar una buena imagen. Por esta razón, aquí te compartimos ocho trucos prácticos para sacar las muletillas de tu lenguaje y no te arruinen el cierre de una venta.

1. Frena y haz una pausa

Analiza la forma en la que hablas y cuando estés a punto de decir las muletillas, detente. Luego toma uno o dos segundos para pensar y continúa expresando la idea que sigue. Los silencios en oratoria son tan valiosos como en la música.

2. Utiliza distintas frases como puente

Hay muchas frases adecuadas que puedes incorporar en tu oratoria para unir y acentuar las ideas según el sentido de lo que expresas. Algunos ejemplos son: además, de igual forma, me interesa resaltar, quisiera enfatizar, una idea central de este aspecto es, tal como hemos visto, sin embargo.

3. Repite la última palabra del párrafo anterior

Enfatiza la última palabra que has dicho, luego haz una pausa de uno o dos segundos y retomas la idea repitiendo con otra entonación lo mismo que expresaste. Te ahorrarás las muletillas de siempre. Ejemplo: supongamos que finalizas diciendo “y de esta forma concluimos esta parte del proyecto”, haces una pausa y retomarías diciendo “esta parte del proyecto requiere que ahora pasemos a analizar”.

4. Enfoca tu idea antes de seguir hablando

Las muletillas aparecen especialmente cuando sientes que te quedas “en blanco”, ese momento en el que sientes que ya no puedes continuar. Tranquilo: haz una pausa muy breve y concéntrate en la siguiente idea. Cuando sales de una pequeña pausa sería conveniente que tu tono de voz sea un poco más arriba que tu último final de frase, para marcar la diferencia; es como un punto y aparte en la escritura.

5. Si no te acuerdas de la palabra precisa, dílo claramente

Si estás hablando y de pronto olvidas una palabra exacta que redondea tu idea, díselo al público: serás bien recibido y te ayudarán a traerla a tu memoria. Estos pequeños gestos de humildad del orador crean una gran empatía con el auditorio, sin abusar.

6. Si te equivocas, sigue

El orador inexperto suele usar las muletillas cuando se equivoca, y para salir de ese hoyo siempre quiere decir algo, lo que sea. Lo mejor que puedes hacer es permanecer en silencio o asumir que te equivocaste y seguir adelante. ¡No pasa nada! Incluso humaniza tu presentación y genera empatía, pero no abuses.

7 . Aprovecha el feedback del público

Cuando no lograr unir una idea con otra, puede ser el momento ideal para lanzar una pregunta retórica, de esas que se responden con un sí o no, y de paso evalúas cómo está la audiencia. Cambia la muletilla por las preguntas ¿cómo vamos hasta aquí?, ¿le seguimos?, si les parece bien, al final tomaré preguntas, y cualquier otra por el estilo. Aprovecha para tener un feedback del público y así te nutres en tu energía y discurso.

8. Lee para enriquecer tu vocabulario

Como hemos visto más arriba, una de las principales causas del abuso de muletillas proviene de un escaso vocabulario. Entonces, disciplínate en la lectura de todo tipo de materiales, incluso aquellos alejados de tu perfil profesional; te darán mayor cantidad de palabras para incorporar a tu diccionario personal.

Fuente: <https://www.entrepreneur.com/article/322900>