

Material Imprimible

Curso ¿Cómo defender una tesis?

Módulo 1: Aspectos generales de la exposición oral

Contenidos:

- ¿Qué es la oratoria?
- La retórica y las partes del discurso.
- Cómo hablar en público.
- ¿Qué son el lenguaje verbal, la claridad y la precisión en el contenido?
- El lenguaje no verbal y sus implicancias:
 - la proxémica,
 - la kinésica,
 - la posición del cuerpo,
 - la gesticulación,
 - la expresión facial,
 - y el contacto visual con los evaluadores.

La oratoria

Una buena oratoria está relacionada con una comunicación eficaz. Si bien tenemos que pensar en el contenido y hacer hincapié en lo que decimos, también resulta muy importante tener en cuenta cómo lo decimos. La **oratoria** es el arte de expresarnos de manera adecuada, fluida y persuasiva. Cabe aclarar que hay personas que tienen cierta facilidad para hablar en público. Sin embargo, como la oratoria es un arte, se pueden incorporar las técnicas que nos faciliten la comunicación oral.

Además, existen algunas estrategias que pueden hacer que el contacto con nuestro público sea más exitoso. En el caso específico de una defensa de tesis, lo primero que tenemos que llevar a cabo antes de enfrentarnos con nuestros evaluadores es releer nuestra tesis para refrescar su contenido. Podemos agregar que, en el momento propiamente dicho de la defensa, debemos estar atentos a todas las cuestiones que mencionen los evaluadores por dos motivos esenciales: para demostrar interés y educación, y para poder responder lo que en verdad nos están preguntando o corrigiendo. Es importante no interrumpir hasta tanto no hayan terminado de manifestarnos lo que nos quieren decir.

Por otra parte, siempre es bueno leer y buscar los conceptos que escapan a nuestro conocimiento. Enriquecer el vocabulario es muy significativo a la hora de expresarnos de manera oral. Sobre todo, si tenemos en cuenta que estamos defendiendo una tesis de grado, en la que el lenguaje debe ser formal para que esté en consonancia con el trabajo escrito. Se trata, de alguna manera, de fortalecernos como oradores. Es necesario que conozcamos nuestros puntos fuertes para apoyarnos en ellos y nuestras debilidades para trabajar sobre ellas con el objetivo de sentirnos más seguros a la hora de exponer.

Otra estrategia que puede ayudarnos es tratar de no llenar los silencios o los espacios vacíos con frases sin sentido. Es recomendable tomarse un tiempo antes de responder. En general, tendemos a pensar que los silencios son incómodos y que hay que responder enseguida. Sin embargo, ordenar las ideas en la cabeza antes de comenzar a expresarnos de forma oral y no llenar ese vacío con *cliches* o muletillas está mejor visto. No debemos

apresurarnos a contestar. Es claro que uno puede estar nervioso, inseguro o ansioso, pero no obtenemos ningún beneficio en ser impulsivos a la hora de expresarnos. Por otra parte, para evitar la inseguridad, debemos estudiar los contenidos antes de la presentación, cuidar el vocabulario y, como dijimos, releer la tesis.

Con respecto a la defensa de la tesis, no podemos dejar de mencionar la pasión que debemos transmitir. Las tesis parten de una investigación, de la construcción de un conocimiento nuevo en el ámbito de las ciencias, ya sean sociales, naturales o exactas. El tema de esa investigación debe provocarnos principalmente entusiasmo y ese entusiasmo debe quedar plasmado tanto en el trabajo escrito como en la defensa. Si somos capaces de transmitir esa pasión, seremos más persuasivos y los evaluadores mirarán con otros ojos lo que tengamos para decir.

Contamos con la ventaja que, al conocer el tema, es más difícil que aflore el nerviosismo propio de enfrentarnos a este tipo de situaciones. Sin embargo, conocer el tema no es sinónimo de aprendernos de memoria el contenido total. Ya que, por un lado, la memoria puede jugaros una mala pasada y hacer que olvidemos de parte del contenido en ese momento y, por otro lado, no sabemos lo que los evaluadores nos preguntarán y la interacción entre ellos y nosotros será más amena y fluida si prestamos atención a lo que nos dicen y no pretendemos decir todo aquello que aprendimos de memoria.

Hay otros dos elementos que son muy significativos para cualquier presentación o expresión oral, más allá de lo que verbalizamos. Ellos son la comunicación no verbal, que implica el lenguaje corporal y el lenguaje gestual, y la posibilidad de usar recursos audiovisuales y otros materiales de soporte para enriquecer la presentación.

La retórica

La **retórica** se refiere al conjunto de reglas o disposiciones que se relacionan con la capacidad de expresarnos de manera adecuada, correcta y elegante. El objetivo que persigue la retórica es persuadir, convencer o conmover a un público. Además, se ocupa de estudiar las técnicas propias de la utilización del lenguaje para lograr la finalidad

comunicativa que pretenden. Si nos atenemos a su significado denotativo, podemos afirmar que es el “arte de decir bien”.

Sin embargo, si tenemos en cuenta la historia del concepto de retórica, nos podemos remitir a Aristóteles. De esta forma, nos resulta interesante retomar la caracterización de Roland Barthes en su obra “La aventura semiológica”. El autor sugiere que la retórica constituyó distintas prácticas, presentes simultánea o sucesivamente, según las épocas. Por ejemplo, se la consideró una técnica, es decir, un arte en el sentido clásico del término, ya que es el arte de la persuasión y el conjunto de reglas que, puestas en práctica, permiten convencer a quien escucha el discurso. Pero, además y como decíamos, la retórica puede considerarse una enseñanza y, como tal, es posible de ser transmitida.

Siguiendo al autor citado, la retórica también puede definirse como una ciencia, ya que primero se percibe un campo de observación que delimita ciertos fenómenos homogéneos que reciben el nombre de efectos del lenguaje. Luego se lleva a cabo una clasificación de esos fenómenos, cuyo factor más conocido son las figuras de retórica, a las que aludiremos más adelante. Después se procede a una operación, que consiste en estudiar la propia retórica, es decir, realizar un metalenguaje. Además, la retórica puede considerarse una moral, porque, al ser un sistema de reglas, está penetrada por la ambigüedad de la palabra. Esto significa que es a la vez un manual de recetas, que se tendrán en cuenta en una instancia práctica, y un código, esto es, un cuerpo de prescripciones morales, cuyo papel consiste en supervisar, es decir, en permitir y en limitar las desviaciones del lenguaje.

Las últimas acepciones a las que hace referencia Barthes son que la retórica es una práctica social, como el lenguaje es un poder, se han sancionado reglas selectivas de acceso a ese poder y las personas se dividen entre los que dominan el arte de la retórica y aquellos que no lo dominan. Por último, también tiene una perspectiva lúdica. Como todas las prácticas mencionadas hasta aquí constituyen un sistema institucional, y hasta se podría decir que represivo, es normal que se desarrolle una burla de la retórica. De esta manera, se incluyen juegos, parodias, chistes respecto de esta. Todas estas prácticas

tenían y tienen la intención de constituir una práctica que podría traducirse en un nuevo código cultural.

En la Antigüedad, el padre del arte de saber expresarse fue Aristóteles. Para este filósofo, la técnica de la retórica se divide en cinco partes principales. Estas partes son la *inventio*, esto es, encontrar qué decir; la *dispositio*, o sea, poner en orden lo que se quiere decir; la *elocutio*, que se encarga de embellecer el discurso por medio de figuras retóricas; el *actio*, es decir, recitar el discurso teniendo en cuenta la manera de expresar, que incluye la gestualidad y la dicción; y, por último, la *memoria* que, como su nombre lo indica, es estudiar lo que vamos a decir. De todas maneras, recordemos lo que ya hemos mencionamos: no es conveniente aprender de memoria lo que vamos a exponer, sino releer y saber de qué se trata nuestra tesis escrita.

Vamos a conceptualizar de manera más completa estas cinco partes a las que aludía Aristóteles. Con *inventio* el filósofo se refiere a que no hay una invención de los argumentos de los cuales nos vamos a valer para persuadir a nuestra audiencia, sino que es un descubrimiento. En este sentido, la *inventio* es un camino más que una meta. La finalidad de esta etapa es encontrar y establecer los contenidos del discurso, es decir, que debemos seleccionar los más adecuados para nuestra exposición. Debemos tener en cuenta que de la *inventio* parten dos grandes vías, una lógica y otra psicológica, ellas son convencer y conmover. La primera vía, convencer, requiere apelar a la lógica, que se relaciona con la presentación de las pruebas. Conmover, por su parte, consiste en pensar el mensaje como movilizador de pruebas subjetivas y morales, es decir, apuntar a los sentimientos y emociones de nuestra audiencia.

La segunda parte de la técnica de la retórica aristotélica es la *dispositio*, es decir, el ordenamiento tanto activo como pasivo de las grandes partes del discurso. La mejor traducción tal vez sea "composición", ya que remite exclusivamente a la ordenación de las palabras en el interior de la oración. La *dispositio* parte de una dicotomía que ya se presentaba en la *inventio*, esto es la capacidad que debemos tener de conmover y convencer. El primer término, es decir la apelación a los sentimientos, cubre el exordio y el epílogo, que son las dos partes extremas del discurso, el principio y el fin. El segundo

término, o sea, la apelación a la lógica y al razonamiento cubre la *narratio* o, dicho de otro modo, la relación de los hechos, y la *confirmatio*, esto es, el establecimiento de las pruebas o vías de persuasión. La *narratio* y la *confirmatio* son las dos partes intermedias del discurso.

En la defensa de la tesis, más allá de las intervenciones que pueden hacer los evaluadores, debemos armar nuestra exposición teniendo en cuenta esta organización del discurso. Primero, encontrar, hallar el contenido adecuado. Y una vez que estamos convencidos de esto, es importante que el comienzo y el final apelen a lo subjetivo, es decir, a las emociones y los sentimientos. Sobre todo, teniendo en cuenta que el tema de nuestra tesis nos apasiona, con lo cual, debemos contagiar esa pasión. En el medio del discurso tenemos que hacer uso de cuestiones objetivas, como el razonamiento, la lógica y los argumentos.

Mediante la *elocutio* lo que se pretende es embellecer el lenguaje, hacerlo más elocuente. No nos vamos a detener demasiado en este apartado porque no se vincula de forma directa con la defensa de las tesis.

Lo que sí vamos a mencionar es que en esta parte de la técnica de la retórica se hace uso de las **figuras retóricas**.

Vamos a definir solo algunas:

La metonimia es el desplazamiento semántico por medio del cual se designa una cosa o idea con el nombre de otra. Hay diferentes tipos:

- Del contenido por el contenido. Por ejemplo, “vaso de agua”
- Del autor por la obra. Por ejemplo, “tengo un Picasso en casa”
- Del instrumento por el artista. Por ejemplo, “la mejor pluma es la de Cervantes”
- De la materia por el objeto. Por ejemplo, “en la orquesta sobresalieron los metales”
- Del nombre del objeto por contigüidad. Por ejemplo, “el cuello de la camisa”
- De la marca comercial por el objeto. Por ejemplo, “pagó con Visa”.

Otra figura retórica a la que nos vamos a referir es la sinécdoque. Esta es un tipo de metonimia, que se puede dar del todo por la parte. Por ejemplo, “Uruguay le ganó a Argentina”, en lugar de decir “los jugadores de la selección de Uruguay les ganaron a los jugadores de la selección de Argentina”. O también puede darse de la parte por el todo. Por ejemplo, “tiene cuatro bocas que alimentar”.

Una tercera figura que vamos a mencionar es el eufemismo que consiste en utilizar una palabra o expresión aceptada políticamente o menos agresiva para sustituir una palabra de mal gusto o peyorativa. Por ejemplo, “persona mayor por viejo”.

Las últimas figuras que vamos a estudiar son el oxímoron, la metáfora y la comparación. En el caso del oxímoron, un sustantivo con ciertas características es acompañado por un adjetivo contrario a esas características. Por ejemplo, “cálida nieve”. La metáfora, por su parte, es el desplazamiento de una idea, palabra o expresión por otra/s por analogía. Por ejemplo, “nubes de algodón”. Y la comparación consiste en equiparar un término real con otro imaginario. Por ejemplo, “ojos azules como el cielo”.

En cuanto a la *memoria* ya dijimos que no es conveniente en el caso que nos ocupa aprender la tesis de memoria. Sí podemos apelar, si hay datos o información que deben ser recordados tal cual a procedimientos mnemotécnicos que pueden facilitar el recuerdo. Y respecto del *actio*, que es la puesta en escena o la exposición propiamente dicha, podemos decir que debemos prestar suma atención a la coherencia entre lo que decimos y lo que comunicamos con el cuerpo, a través de la postura y los gestos, es decir, todo lo implica la comunicación no verbal, a la que haremos referencia más adelante.

El discurso

Un **discurso** es un acto locutivo, es decir, un acto de comunicación en el que un emisor expresa algo, del orden de lo subjetivo o del orden del objetivo, en un contexto determinado y dirigido a un receptor o a un público. En el caso de la expresión oral, se ponen en juego diferentes cuestiones relativas la voz y a la dicción, por un lado, y a convencer y conmover, por el otro.

Los discursos se dividen en partes, es decir, que siguen una estructura determinada. La primera parte es el *exordio*, en la que la persona que brinda el discurso hace su presentación y explica de qué trata. Como dijimos, en esta primera etapa se intenta apelar a los sentimientos y emociones del público, es decir, a una dimensión subjetiva. Además, debemos atraer la atención de quien nos escucha para poder “engancharlo” con el resto del contenido del discurso. Esta primera parte es muy importante para poder lograr una buena conexión entre quien habla y quien escucha.

La segunda parte del discurso es la *narratio*. En esta parte de la estructura de un discurso, lo que se pretende es presentar una serie de argumentos lógicos que acompañen nuestras palabras. Es la parte más extensa del discurso. Sin embargo, no debemos predisponer mal a nuestra audiencia ni aburrirla. Más allá de la seriedad del tema, siempre es conveniente hacer digresiones que hagan más amena la *narratio*. Incluso se puede acudir a anécdotas personales o chistes que no queden fuera de lugar. En el caso de la defensa de la tesis puede ser de gran ayuda comentar los pormenores de la investigación, las cuestiones que fueron acierto y las que no, los obstáculos que se debieron atravesar, entre otras menciones posibles.

La tercera parte del discurso es la argumentación o la confirmación. Como su nombre lo indica, en esta etapa se procede a dar a conocer los argumentos que apoyan la postura de quien habla. Sin embargo, no solo se hace alusión a aquellas pruebas que confirman nuestra postura, sino también a aquellas que refutan la parte contraria. La confirmación exige la utilización de argumentos lógicos y de las figuras estilísticas del énfasis. Mientras que los de la refutación serían las contradicciones o las debilidades que presenta la postura contraria.

Por último, para finalizar con las partes del discurso y su estructura, nos referiremos a la conclusión. Algunos autores la llaman también *peroración*. Es el momento en el que el que ofrece su discurso hace un breve repaso de la conferencia, es decir, un resumen del tema que le permitirá saber el éxito que tuvo su discurso por parte del auditorio. Cabe recordar que también es la parte destinada a inclinar la voluntad del oyente mediante la apelación a sus afectos y recursos estilísticos para lograr la participación emotiva del público.

Tipos de discurso

Una primera clasificación que podemos hacer es según el tipo del canal por el cual se transmiten. De esta manera, entonces, podemos decir que existen dos tipos básicos, el escrito y el oral. En este curso nos vamos a dedicar a pensar y a estudiar el discurso oral. De todas maneras, en la mayoría de los casos, el discurso se arma de manera escrita para después ser expuesto de manera oral. En el caso de la defensa de la tesis, nuestro trabajo escrito es precisamente la propia tesis, que debemos releer antes de presentarnos ante nuestros evaluadores.

Además, los discursos pueden tipificarse según la función del lenguaje primordial que tienen, es decir, el objetivo que realmente se persigue con su mensaje. En este caso, los principales subgrupos serán: el discurso informativo y el discurso expresivo.

El discurso informativo tiene como objetivo principal dar a conocer una información o transmitir un mensaje objetivo basado en datos y hechos empíricos o con referencia en el plano real, concretos y precisos. Usualmente, se redactan en tercera persona y suelen incluir en su expresión un lenguaje técnico. En este tipo de discurso el emisor expresa sus propios conocimientos del mundo que lo rodea.

El discurso expresivo, por su parte, tiene como finalidad primordial transmitir los sentimientos del orador sobre un tema determinado. Aquí el lenguaje técnico da lugar a un campo semántico más lírico. La subjetividad del orador aparece como un elemento más del discurso por lo que se admite el uso de la primera persona.

Los discursos, ya sean informativos o expresivos, pueden tener distintos fines discursivos. En ese sentido podemos reconocer el discurso motivacional, que es aquel que tiene como objetivo motivar e impulsar a un determinado grupo a la realización de una idea, concepto o acción determinada. Otro tipo de discurso es el apelativo, que intenta influenciar al oyente para persuadirlo a hacer determinada actividad. Predominan el modo verbal imperativo y las oraciones interrogativas. Por otra parte, se usa la segunda persona tanto en plural como en singular, y oraciones exhortativas que evidencian el cometido del mensaje. Sin embargo, no hay que confundirlo con el discurso publicitario, ya que este tipo tiene como objetivo ofrecer y vender algún servicio, producto o idea. Un discurso publicitario

debe ser atractivo para llamar la atención de los oyentes y precisar toda la información necesaria para que nada importante pase desapercibido.

Si tenemos en cuenta el modo de construcción de los discursos, podemos reconocer el discurso narrativo, que expone una serie de hechos a través de una trama y un argumento. Suele aparecer en textos literarios, pero también en el ámbito periodístico y en los noticieros. Su estructura es típica y contiene un inicio, un nudo y un desenlace. Otro tipo de discurso es el expositivo que busca explicar de manera concisa, clara y objetiva una temática en particular. La estructura de estos discursos también está compuesta por una introducción, en la que se aclara el tema que será tratado, un nudo y, finalmente, un resumen o epílogo donde se repasan las principales nociones que se expusieron.

El discurso argumentativo, que también es un tipo de discurso según el fin que persigue, lleva a cabo la función de persuadir al destinatario acerca de una determinada cuestión por medio de su comprensión lógica. Los argumentos a los que atiende el emisor deben ser respaldados de manera racional y el receptor debe percibir que se le transmite una verdad universal. La estructura de este tipo de discursos se compone de una tesis o idea a demostrar, que se planea al principio, y luego se exhiben los argumentos que generan la conclusión en la que se reafirma la idea inicial con las justificaciones racionales expuestas. Es el discurso más afín a la defensa de la tesis.

Por último, para finalizar con esta serie de tipificaciones según el fin específico analizaremos al discurso en sus aspectos socioculturales, es decir, según los ambientes sociales que rodean a la ponencia. Aquí entran los discursos técnicos o profesionales, los discursos formales y los familiares. Los primeros, es decir, los técnicos, son utilizados en profesiones y oficios. El lenguaje y las conceptualizaciones con las que el discurso se conforma son específicos de ese medio. En el discurso formal, por su parte, el mensaje es culto, esto es, no tiene expresiones coloquiales ni regionalismos. Respecto del discurso familiar, podemos decir que predomina el lenguaje no formal y coloquial, importa más el mensaje que las formas. Una relativa cercanía entre orador y receptor le permite usar este tipo de discursos

Los discursos pueden diferenciarse según los fines estéticos que tengan. De esta manera, existen discursos cuyo contenido poético es casi nulo, mientras que hay otros que pueden clasificarse dentro de la categoría del discurso poético. En ellos se expresan los sentimientos del emisor a través de un lenguaje que persigue fines esencialmente estéticos. Se usan vocablos polémicos, sorprendidos, adjetivaciones propias de quien habla o escribe. Son frecuentes los recursos poéticos de diferentes grados de complejidad.

Miedo a hablar en público

Muchas personas son proclives a experimentar cierto temor y a sentirse presionados por la presencia de una audiencia. En el caso de la defensa de la tesis, los miedos pueden incrementarse aún más por todo lo que implica esa instancia. Sin embargo, como también pueden jugaros una mala pasada, debemos enfrentarlos y superarlos. Por eso, podemos mencionar algunas estrategias para hacer frente a los miedos y que ese momento sea placentero.

Lo primero que vamos a mencionar es que las exposiciones orales deben practicarse. Aunque pueda parecer una obviedad, debemos ensayar lo que vamos a decir y cómo lo vamos a decir. En muchas ocasiones, es recomendable hacerlo frente a un espejo primero. Luego, se puede hacer frente a amigos, familia, vecinos, o cualquier otro grupo de personas que simulen ser el público.

En el caso de la defensa de la tesis, si bien hay una instancia de exposición libre, debemos atenernos a las preguntas u observaciones que nos hagan los evaluadores. Aunque esas cuestiones no pueden ensayarse o practicarse, sí debemos tener en cuenta que no debemos interrumpir hasta tanto no hayan terminado de hacer la pregunta. Debemos intentar no amedrentarnos y ensayar una respuesta mental antes de comenzar a hablar.

Otra estrategia que puede servirnos es llevar a cabo ejercicios de respiración. De esta manera, podemos disipar los nervios típicos de la expresión oral. Respirar correctamente nos ayuda a calmar la ansiedad y a aliviar los nervios. Si bien en estas cuestiones vamos a detenernos en los próximos módulos, no podíamos dejar de mencionarlas en esta oportunidad. Además, nos puede ser de gran utilidad mentalizarnos en hacer un buen comienzo. Si empezamos de una manera adecuada, y teniendo en cuenta las precisiones

que hemos ido puntualizando hasta el momento, buena parte de nuestro discurso fluirá sin demasiados inconvenientes. En el caso de las exposiciones orales, aplica el dicho “la primera impresión es la que cuenta”. Sin embargo, es claro que, más allá del comienzo debemos sostener la claridad, la precisión y los argumentos adecuados.

Por otra parte, cualquiera sea nuestra audiencia, debemos conocer en profundidad el tema de nuestro discurso, casi podríamos decir que tenemos que convertirnos en expertos. Como ya dijimos, esta estrategia resulta más sencilla, ya que previamente llevamos a cabo la investigación y la redacción de nuestra tesis. Sin embargo, no debemos confiarnos, es de vital importancia releer la tesis y tener bien claros los conceptos que allí se volcaron. También resulta significativo recordar todos los obstáculos que enfrentamos y los logros conseguidos al llevar a cabo la investigación. Estas cuestiones pueden ser relevantes para el inicio y el final de nuestra exposición.

Otra estrategia que puede ayudarnos a la hora de exponer un discurso es controlar la mente. En principio puede parecer complicado, ya que, muchas veces, los nervios nos lo impiden, pero es de suma importancia mantener la calma y la cabeza abierta a las preguntas y a la interacción con el público. Respirar y relajarnos nos ayuda a tener más claras las ideas. De esta manera, es más difícil olvidarnos de lo que tenemos que decir y hasta nos es más fácil improvisar, y hacer más ameno y fluido el discurso. Agregar cuestiones fuera de lo que teníamos pautado, además, hace que mantengamos una relación más distendida con nuestro público. En el caso específico de la defensa de la tesis, esto nos va a ayudar a estar abiertos a preguntas y observaciones por parte de los evaluadores.

Ligado con lo anterior, para mantener a la audiencia activa e involucrada con nuestra presentación, es importante que interactuemos con ella. Para lograr un vínculo, una relación amena y distendida es muy importante el contacto visual, las apelaciones directas, el diálogo, el “ida y vuelta”. De esta manera, no solo nos distendemos nosotros, sino que también provocamos una buena impresión en nuestra audiencia ya que logramos que se involucren en nuestro discurso y con nuestras palabras. Por eso, no podemos olvidar apuntar a generar empatía, emociones y sentimientos en nuestro público.

Las pausas en la oralidad

En principio, la presencia de pausas puede parecer incómoda. Si bien en un primer momento podemos decir que, al ser un momento de silencio, es negativa, sin embargo, solo lo es si constituye un lapsus, un olvido, un “no saber cómo seguir con la exposición”. Por el contrario, si fue planificada, puede resultar una poderosa estrategia en el discurso. En primer lugar, porque el silencio rompe la monotonía, lo que hace más ameno el discurso y, por otro lado, ayuda a dar énfasis, atrae la atención de la audiencia y es agradable al oído. En numerosas ocasiones una pausa expresa más que las palabras.

Entre las pausas planificadas que resultan ser positivas, podemos distinguir algunas. La primera a la cual nos vamos a referir es la pausa de expectativa. Este tipo de pausa se caracteriza por anteceder a una idea que se quiere destacar para generar expectativa entre los que están escuchando nuestro discurso. Otro tipo de pausa es la pausa de énfasis que, como su nombre lo indica, se hace justamente para enfatizar alguna cuestión relevante para nuestra exposición. Por lo tanto, se produce inmediatamente después de haber destacado una idea. Por último, podemos mencionar la pausa de cambio que es el silencio que se hace para cambiar de idea, párrafo o comentario.

Sin embargo, estas no son las únicas pausas que pueden aparecer en las exposiciones orales. Algunas de ellas son:

- las pausas exigidas por las circunstancias. Estas suelen ser interrupciones imprevistas, como, por ejemplo, ruidos externos propios del tránsito o por alguna obra en construcción. Si el ruido no es demasiado fuerte, nosotros, como disertantes podemos alzar la voz momentáneamente, pero si resulta una distracción para la audiencia y para nosotros mismos, se puede hacer silencio y aprovechar esa pausa a favor nuestro.
- Otro tipo de pausas son aquellas que piden respuestas. En nuestro caso, es cuando los evaluadores toman la palabra para hacernos alguna pregunta, alguna observación, llamarnos la atención sobre algo o simplemente sugerirnos que profundicemos la investigación.
- También está muy bien visto hacer un silencio o una pausa luego de las intervenciones de los evaluadores o de aquellas personas de la audiencia que nos

hacen alguna pregunta. Detenernos para pensar, imaginar, repasar mentalmente la respuesta.

Estas pausas, como decíamos, son positivas y tienen un objetivo particular. De alguna manera, las podemos considerar estratégicas., pero no deben confundirse con quedarnos en blanco. Ese silencio es negativo, ya que no está pensado y es propio de no saber cómo continuar. Para que esto no suceda será imprescindible llevar un hilo conductor que pueda unir el principio con el final de nuestro discurso. Dejarnos llevar, hacer que el discurso fluya.

Por último, para cerrar este tema, nos vamos a referir brevemente a dos cuestiones que a lo largo de los módulos iremos estudiando. Uno es el apoyo audiovisual en nuestras presentaciones, aunque parezca una obviedad, debemos recalcar que son justamente eso, de apoyo. No hace falta repetir lo que se puede apreciar en pantalla ni atarnos al contenido de ellas sin aportar algo nuevo, por eso, lo conveniente es hacer un punteo, un ayuda memoria, pero teniendo en cuenta que es un complemento de nuestra explicación. El segundo punto al que aludíamos es el lenguaje no verbal. Por ahora lo único que diremos es que debe haber una coherencia entre lo que decimos y cómo lo decimos. No solo comunicamos con nuestras palabras sino también con nuestra vestimenta, nuestros gestos y nuestras posturas y nuestros silencios. Tenemos que estar atentos a estas cuestiones para que también los evaluadores o la audiencia en general se sientan cómodos.

Comunicación verbal y comunicación no verbal

Entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal debe existir una coherencia. No podemos decir una cosa verbalmente y otra diferente con el cuerpo. El lenguaje no verbal debe acompañar lo que decimos. Si sucede lo contrario, estamos perdiendo claridad, ya que esta no solo debe predominar en lo que decimos sino también en lo que no decimos expresamente pero sí tácitamente. Respecto del contenido, sobre todo tratándose de una defensa de tesis, el lenguaje debe ser preciso, por eso, es recomendable releer cuantas veces sean necesarias.

De esta manera, podemos distinguir entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal. La primera de ellas, la **comunicación verbal**, es aquella que se caracteriza por que su contenido es solamente la palabra. Ahora bien, para que la comunicación verbal sea eficiente debe seguir, al menos, las siguientes pautas. En primer lugar, tal como dijimos anteriormente, la claridad es básica para poder expresar las ideas y que sean comprendidas por la audiencia como queremos que sean comprendidas. En caso contrario, cuando el orador tiene sus ideas confusas se transmite en la expresión y resulta inentendible para los oyentes.

Por otra parte, es recomendable conocer nuestro target, es decir, a quienes nos estamos dirigiendo. Este conocimiento nos sirve para adecuar el lenguaje al público que vamos a tener. Esta cuestión que, en principio parece una obviedad, suele ser olvidada en numerosas ocasiones y, de esta manera, nuestro discurso o exposición no tiene la repercusión que debería tener. Distintos públicos tienen distintos intereses, distintas formas de expresarse y diferentes niveles de conocimientos. Está en la habilidad del orador, poder adaptarse a las necesidades de cada grupo de oyentes. En el caso de la defensa de tesis, es posible conocer nuestros evaluadores, pero no siempre es así. En el caso que sepamos quiénes serán, no es conveniente indagar demasiado en cómo son en su rol ya que esto puede disponernos mal. Además, cada experiencia es única y pudieron ser así en alguna ocasión, pero pueden no ser siempre de esa manera. Lo que conviene es saber, sobre todo en las ciencias sociales, en qué disciplina se destacan para poder imaginar qué preguntas o qué correcciones podrían hacernos.

Otra característica de un buen orador y de una buena comunicación verbal es ser breve. Esta característica debe ser entendida como no usar más que las palabras necesarias y no llenar espacios con palabras superfluas que no suman a nuestra exposición. Además, las expresiones concisas son más fáciles de seguir, más persuasivas y comprensibles para el oyente. Hay que recordar que mantener la atención durante largo tiempo es un punto clave en la oratoria, y cuanto más conciso y atractivo es el mensaje, mejor. La última característica que vamos a mencionar es la sencillez. Existe la creencia de que cuanto más rebuscado o complicado es el lenguaje, más respeto vamos a ganar por parte de la audiencia. Sin embargo, esto no es real y el efecto que logra es contrario al que

pretendemos, ya que nos alejamos de nuestro público, no logramos interacción, no hay un *feedback*. Si bien es lícito introducir palabras nuevas, desconocidas para el auditorio, siempre se debe explicar de qué se trata ese concepto.

Ahora bien. Nombramos el lenguaje o comunicación verbal pero existen, además, el lenguaje corporal y el lenguaje gestual. Ambos pertenecen al ámbito de la **comunicación no verbal**. Aunque a priori parezca extraño, hay un predominio del lenguaje no verbal en la efectividad de la transmisión de los mensajes que pretendemos dar a conocer. No nos sirve de nada tener un contenido acertado, sencillo, claro y correcto si no lo acompañamos con la postura y la actitud adecuadas a lo que se dice de forma verbal y con los gestos y emociones que corresponden a cada párrafo del discurso.

En fin, como decíamos, lo que se busca es coherencia en el mensaje, y esta coherencia tiene que ser palpable entre lo que se dice, lo que se piensa, lo que se siente y lo que se demuestra. El impacto de la comunicación no verbal, tanto corporal como gestual, es muchísimo mayor que el propio mensaje que se comunica de forma verbal, ya que todo lo que decimos de manera no verbal revela más sobre la personalidad del orador y sobre lo que siente. Dicho esto, podemos identificar los tipos de comunicación que se agrupan en dos grandes bloques. Por un lado, la comunicación verbal que usa la lengua como código compartido e incluye el lenguaje oral y el lenguaje escrito.

Por otro lado, podemos identificar a la comunicación no verbal o para-verbal que se apoya en códigos como la emisión e interpretación de los gestos, los tonos de la voz, el ritmo, los movimientos corporales, la postura y las emociones. Tampoco podemos dejar de mencionar la vestimenta. Cómo vamos vestidos comunica. Por eso es esencial utilizar la ropa adecuada al contexto en el que se expone nuestro discurso. Este tipo de lenguaje no verbal no solo aplica a los contenidos que se manifiestan sino, sobre todo, a las emociones que se transmiten al auditorio. Esas emociones dan cuenta de la seguridad y firmeza o la falta de ellas en el orador. A su vez, los elementos de la comunicación no verbal se agrupan en distintas categorías.

En primer lugar podemos mencionar la kinesia o kinésica y la proxémica. La kinésica, como podemos ver, comparte la misma raíz con cine y con kinesiología ya que kine significa movimiento. Por tanto, la **kinésica** son todos los movimientos corporales, como

los gestos y las posturas, que tienen un significado y que pueden utilizarse tanto para reforzar lo que se expresa mediante comunicación verbal como para contradecirlo. Lo ideal es que refuercen el mensaje verbal para lograr esta coherencia a la que aludíamos. De un tiempo a esta parte, se han incrementado los estudios referentes a los movimientos kinésicos e incluso se han llevado a cabo productos ficcionales, como la serie *Lie to me*. Los primeros estudios al respecto se hacían aislando todos los posibles ámbitos del comportamiento y, de esta manera, se estudiaba cada una de las expresiones que se comunican desde lo no verbal.

Un primer elemento que podemos mencionar es la postura, a través de ella, el orador debe transmitir al auditorio, confianza y seguridad. Es necesario que estudiemos los movimientos que haremos en la presentación. Como, por ejemplo, si vamos a caminar por el espacio que tengamos asignado para el discurso, si vamos a estar de pie o sentados, entre otras posiciones posibles. Si vamos a estar de pie, lo ideal es una postura erguida, con base firme sobre los pies y con la cabeza también en alto. Luego de entablar el primer vínculo con los oyentes, se pueden adoptar otras posturas, como sentarse, acercarse más a los asistentes o incluso, variar entre estar sentados y caminar por el espacio.

Otro elemento propio de la kinésica es la gestualidad. Por eso, es esencial que logremos un equilibrio, hacer ademanes demasiado ampulosos puede jugarnos en contra. Lo ideal es acompañar los gestos con lo que vamos diciendo. También hay que cuidarnos de que mediante los gestos manifestemos nerviosismo o incomodidad. Los gestos, como las posturas, deben reforzar el mensaje verbal. La expresión facial es otro elemento que se incluye dentro de la kinésica. Es la que rinde cuenta de las emociones y logra conseguir una respuesta casi automática en el público. Si la expresión de la cara es relajada con una destacada sonrisa que no sea artificial sino genuina, creará una gran conexión y buena disponibilidad para atender a su alocución, por parte del auditorio.

Por último, vamos a mencionar hacer contacto visual con cada persona, ya que es, junto con la postura, uno de los mejores métodos para captar la atención. Cuando aludimos a hacer contacto visual, se quiere significar que los oyentes se involucren en el discurso por medio de mirarse a los ojos. También, en este caso, debemos encontrar un equilibrio ya

que no sostener demasiado tiempo la mirada en algunos de ellos puede hacerlos sentir intimidados. En el caso de la defensa de la tesis, es muy útil establecer un contacto con los evaluadores porque es a ellos a quienes estamos brindando nuestra exposición. Como decíamos, puede ser útil desplazarse entre la gente para generar confianza e interés, pero sin hacer caminatas en sentido repetitivo o demasiado bruscas porque pueden distraer la atención y generar confusión.

El otro componente de la comunicación no verbal es la proxémica. La **proxémica** se basa en la forma en que se usa el espacio y la distancia que establecemos con otras personas. En aquello que nos concierne, que es la oratoria, diremos que en proxémica se considera el espacio personal y la conducta. Existen diferentes tipos de niveles de proxémica. Ellos son la íntima, la personal, la social y la pública. Cada uno de estos niveles implica un grado de distancia con el otro. De todas maneras, estos niveles varían según la cultura en donde estemos inmersos. La proximidad física adecuada a la hora de la puesta en marcha de la exposición o discurso debe ser tal que no resulte tan próxima que incomode a la audiencia ni tan lejana, que desconcentre o incluso sea inaudible. Es bueno que el orador se exprese por momentos desde el frente, pero que también circule entre los asistentes, para integrarse y reforzar la conexión.