

Material Imprimible

Curso de Oratoria y Emociones

Módulo 2

Contenidos:

- Presentaciones
- Lenguaje verbal
- Lenguaje no verbal
- Uso adecuado de la voz
- Estructuración del discurso

Presentaciones

Realizar una presentación ante una audiencia hará que nuestras emociones se disparen por diversos motivos: puede ser porque sentimos nervios, miedo, ansiedad o alegría. Por eso, es importante conocer de qué manera podemos gestionar esas sensaciones. Pero, además de todo eso, tenemos que lograr que nuestra exposición sea efectiva y, para ello, debemos hacer que nuestro mensaje transmita con claridad nuestras ideas, siempre teniendo en consideración que el público tiene que sentirse interesado y entretenido con lo que vamos a contar.

Por lo tanto, es momento de conocer de qué manera lograremos que nuestra ponencia sea exitosa. Por empezar, es fundamental saber a qué nos referimos cuando hablamos de presentaciones... En líneas generales, las podemos definir como procesos mediante los cuales ofrecemos y comunicamos información a una audiencia. De esta manera, el objetivo es el de introducir al público un tema desconocido para él, aunque, en general, siempre alguna idea acerca de la temática en cuestión tiene.

Entonces, por más que, en algunos casos, consideremos que la audiencia sabe de lo que vamos a hablar, siempre tenemos que procurar ofrecer la información de la forma más clara posible, asegurándonos de que los conceptos que estamos presentando sean factibles de ser entendidos por las otras personas.

Ahora bien, es posible que en alguna oportunidad hayan tenido que participar de una conferencia o exposición que les resultó sumamente tediosa y aburrida... Ese es un punto que debemos considerar, al momento de plantear nuestra información, porque no queremos que el público piense eso de la presentación que estamos realizando, porque el objetivo, es el de persuadir y llamar a la acción, y nada resulta menos atractivo que una ponencia aburrida.

Por lo tanto, es importante que conozcamos de qué manera estructurar nuestro discurso de manera adecuada. Para eso, es importante que, en primer lugar, conozcamos cuáles son los 4 campos que abarca la oratoria. Nos referimos al lenguaje verbal, el lenguaje no verbal, la utilización del espacio y la estructura del discurso.

Lenguaje verbal

El lenguaje verbal tiene que ver con el mensaje, con todo aquello que decimos con nuestras palabras. Este punto es fundamental, porque, como decíamos, es importante que podamos transmitir nuestras ideas con claridad, porque si no logramos eso, no

estaremos cumpliendo con el objetivo principal de la presentación, que es dar a conocer un tema determinado.

Por lo tanto, resulta indispensable conocer de qué manera podemos hacer un discurso atractivo e interesante. La primera pauta es que conozcamos en profundidad aquello que vamos a presentar. Para eso, es de suma importancia que hagamos un buen proceso de investigación, que sepamos todo acerca de esa temática, de manera que podamos abarcar, no solamente la idea principal, sino también aquellas secundarias que se desprenden de ella.

Esto no es solamente para tener mayor conocimiento y poder demostrarle a la audiencia todo lo que sabemos, sino porque, mientras más información tengamos, más seguros y confiados nos sentiremos al momento de dar nuestra presentación y, una de las principales consecuencias de ello es que bajaremos, notoriamente, nuestro nivel de ansiedad. Por lo tanto, mientras más sepamos del tema que vamos a exponer, mejor.

Luego, otro punto fundamental, es el de enriquecer nuestro vocabulario. Expresar nuestras ideas con claridad requiere precisión en los conceptos y, por lo tanto, cuantas más palabras nutran nuestro léxico, más sencilla será nuestra tarea de comunicar eficazmente el mensaje. Ahora bien, es necesario tener en cuenta que, si nuestra exposición será realizada ante un público general, no podemos usar demasiadas palabras que sean desconocidas para la audiencia y, menos aún, si no explicamos su significado.

Cuando nos esforzamos por demostrar nuestros conocimientos y, para aquello, acudimos a frases complejas o conceptos demasiado técnicos, podemos generar un efecto no deseado, que es hacer que el público se sienta confundido e incapaz de comprender lo que estamos diciendo. Por lo tanto, es necesario encontrar un balance que permita que podamos ser claros y, a la vez, comprendidos por la audiencia.

Distinto es el caso cuando nuestra ponencia se realiza ante un público específico. Pensemos en la siguiente situación: tenemos que presentar un nuevo medicamento entre la comunidad científica... En esos casos, no es necesario que nuestro mensaje sea demasiado básico o sencillo, porque esas personas estarán capacitadas para comprender el lenguaje técnico que utilicemos. Por lo tanto, y como veremos más adelante, siempre que tengamos que realizar una presentación, será fundamental que, anteriormente, evaluemos quién es nuestra audiencia.

La herramienta más poderosa para ampliar nuestro vocabulario es la lectura. Realizar lecturas diversas nos ayuda a conocer nuevas palabras. Por eso es bueno acudir a libros, artículos periodísticos, textos especializados, entre muchas otras posibilidades. Y lo que

podemos hacer, cuando nos encontramos con alguna palabra desconocida, es marcarla y luego buscar su significado. De esta manera, y casi sin darnos cuenta, incorporaremos muchísimas palabras que luego nos serán de utilidad en nuestras presentaciones.

Ahora haremos hincapié en la necesidad de reducir la cantidad de muletillas que utilizamos en nuestra comunicación cotidiana. Antes que nada, aclaremos que las muletillas son ciertos vicios del lenguaje que utilizamos de manera inconsciente. Uno de los más frecuentes es el “ehh”, pero también hay otros como “o sea”, “a ver”, “así que bueno”, entre muchísimos otros.

Las muletillas en realidad, son elementos distractores del discurso. Entonces nuestro objetivo será reducir al mínimo su utilización. Y decimos “reducir” porque eliminarlas es muy difícil de lograr y nos puede hacer caer en un análisis innecesario de cada palabra que decimos y de prestar atención, constantemente, a si decimos esas palabras o no. Por lo tanto, para no generar ese estrés, es bueno detectar si tenemos tendencia a usar estas muletillas y trabajar para reducirlas, pero sin caer en la obsesión.

Cuando el discurso no está preparado es normal que aparezcan estas expresiones, porque en la comunicación cotidiana las usamos constantemente de manera inconsciente.

Sin embargo, cuando nos vamos a exponer ante un público con una presentación armada, es necesario que tratemos de evitar las muletillas, porque su abuso hace reiterativo al discurso y da cuenta de un texto que no está muy bien preparado, porque muchas veces las usamos para “ganar tiempo” y pensar qué es lo siguiente que tenemos que decir. Y, si su frecuencia es muy alta, el público se dará cuenta de eso.

Por lo tanto, hay determinadas herramientas que podemos utilizar para evitar que estas palabras se inmiscuyan, constantemente, en nuestro discurso... Una buena opción es la pausa. Es decir, entre una idea y otra, podemos hacer un pequeño silencio de manera que, en lugar de caer en ese vicio del lenguaje, podamos reordenar nuestras ideas mientras nos damos un respiro a nosotros mismos y también al público que nos está escuchando. Si bien no tiene buena fama, el silencio puede resultarnos un aliado importante en muchas ocasiones, como veremos posteriormente, y éste es uno de esos casos.

Luego, practicar nuestro discurso también puede resultarnos de utilidad para eliminar las muletillas. Pensemos que, como decíamos, muchas veces aparecen por no recordar qué teníamos que decir después o porque nos trabamos en nuestra presentación. Entonces, si llegamos al día de la exposición con nuestro material bien ensayado, será

menos probable que nos ocurran esas lagunas mentales y, por lo tanto, que tengamos la necesidad de acudir a las muletillas para salvar la situación.

Y, por último, pero sumamente importante, debemos grabarnos mientras practicamos nuestro discurso. Hoy en día contamos con diversos dispositivos que nos permiten grabar nuestra voz. Es importante que hagamos uso de ellos para poder escucharnos, porque cuando prestemos atención a lo que dijimos, podremos darnos cuenta si usamos muletillas, con cuánta frecuencia, etcétera, y ese es un excelente primer paso para reducirlas. Al margen de que escucharnos siempre es útil, porque también nos ayuda a ver si somos claros con nuestro mensaje, si estamos diciendo lo que queremos, qué partes nos cuestan más y cuáles podemos mejorar.

Tengamos en cuenta que no podemos hacer una presentación desde la improvisación. Es fundamental que sepamos perfectamente lo que tenemos que decir en ese momento, por eso es que, como decíamos, es necesario acudir al ensayo y a la grabación. Muchas personas consideran que practicar le quita espontaneidad al discurso, pero esto no es así, porque no se trata de memorizar palabra por palabra lo que tenemos que decir, porque esa tarea no solo es muy difícil de realizar, sino que en ese caso realmente se volvería muy “robótica” nuestra exposición. Se trata de que tengamos bien en claro el tema que vamos a tratar y lo que tenemos que decir. De esta manera, como ya mencionamos, llegaremos a la presentación con mucha más seguridad y confianza.

Lenguaje no verbal

Al momento de tener que dar nuestra presentación, habíamos comentado que el mensaje que queremos transmitir es sumamente importante. Pero, para que llegue a la audiencia de la manera correcta, es necesario que esté acompañado de un lenguaje no verbal adecuado. De hecho, muchos autores consideran que este tipo de lenguaje comunica aún más que las palabras que podemos llegar a decir. Por lo tanto, detengámonos ahora en esto para conocer de qué manera le podemos sacar provecho para optimizar nuestra exposición.

Por empezar, es importante saber qué es... De acuerdo con la Licenciada en Comunicación Audiovisual, Rosario Peiró, “la comunicación no verbal es un proceso de comunicación que se manifiesta a través de gestos, expresiones o movimientos corporales” y agrega que “la comunicación no verbal se considera que transmite mucha más información que la comunicación verbal. Tal es la importancia de la comunicación

no verbal que, según los datos estimados, la primera supone un 65% y la segunda un 35% de lo que transmitimos”.

Entonces, ¿se acuerdan que habíamos estudiado la manifestación expresiva de las emociones según los estudios del psicólogo Paul Ekman? Es exactamente a eso a lo que nos referimos cuando hablamos de este tipo de lenguaje. De esta manera, podemos afirmar que todo aquello que comuniquemos con nuestro cuerpo, desde la mirada, los gestos, los movimientos y nuestra postura, transmiten tanta información en el espectador como nuestras propias palabras.

Una forma de comprender esto es cuando pensamos en las películas mudas. ¿No sucede que entendemos lo que pasa sin que se diga una sola palabra? En estos casos no tenemos necesidad de escuchar diálogos para comprender lo que sienten los personajes, porque lo podemos hacer tan solo observando sus gestos, movimientos y posturas. Por eso es que es tan importante que nuestra comunicación no verbal sea coincidente con el mensaje que deseamos transmitir, porque, de lo contrario, estaremos dándole una idea confusa al interlocutor.

Decimos esto porque, en algunas ocasiones, nuestro mensaje verbal no coincide con el corporal. Pensemos en la siguiente situación: estamos en una entrevista de trabajo sumamente nerviosos. Si el interlocutor nos pregunta si nos sentimos así, con nuestras palabras seguramente le contestemos que no. Pero, nuestros gestos no coincidirán con esa afirmación si mientras tanto nos movemos mucho, nos tocamos la cara o el pelo constantemente, entre muchas otras expresiones corporales.

Por lo tanto, es fundamental tener en cuenta cuál es la mejor manera de utilizar nuestros gestos y movimientos a la hora de dar un discurso. Peiró afirma que lo que predomina en el lenguaje no verbal son las expresiones faciales, motivo por el cual, más allá de lo que ya estudiamos, podemos ver cuando una persona está contenta, triste o enojada sin necesidad de que nos lo diga con palabras.

Es por eso que, cuando tomamos consciencia de ello, podemos tomar determinadas herramientas que nos servirán para enriquecer nuestra exposición desde este ángulo. En primer lugar, nos centraremos en la importancia de la mirada. Para eso, podemos imaginar una situación de la vida cotidiana: estamos en una reunión de amigos y vamos a contar algo que nos pasó. Entonces, si tenemos que hablarles a 5 personas, ¿nos quedamos mirando a una sola o cómo nos manejamos en ese caso? En realidad, lo más conveniente, es mirar un poco a cada una de ellas.

Este mismo ejemplo lo podemos trasladar a una presentación en público. Cuando estamos en un escenario o al frente de una exposición, lo mejor es que podamos mirar a todas las personas que se encuentran allí. Y, para eso, no es conveniente centrar la vista en un punto fijo en el horizonte. Esto tiene que ver con que, si no focalizamos nuestra mirada en el público allí presente, lo que estaremos haciendo es marcar una distancia con él.

Otra posible situación que puede ocurrir, si utilizamos este recurso, es que la gente comience a preguntarse qué es lo que estamos mirando y hasta, en algunos casos, que varios giren la cabeza buscando ese punto en el que tenemos fija nuestra vista para ver qué es lo que hay allí. De esta manera, otra consecuencia es que la audiencia se distraiga, porque estarán más preocupados en pensar por qué estamos dirigiendo nuestra vista hacia ese lugar que en escuchar lo que estamos diciendo.

Entonces, lo más aconsejable es realizar un paneo en el público, mirando un poco a cada uno de los presentes. Pero otra clave fundamental es no quedarnos en una sola persona, porque lo único que generaremos haciendo eso, es que esa persona se sienta incómoda porque todo el tiempo estamos observándola.

Por otro lado, tenemos que tener en cuenta no llevar la vista ni hacia arriba ni hacia abajo, porque cuando una persona mira al piso, lo que denota es inseguridad. Por lo tanto, lo que generaremos en el público es desconfianza, puesto que, inconscientemente, creerán que lo hacemos porque no estamos seguros de lo que estamos diciendo. Y lo mismo ocurre cuando miramos al techo, que es un recurso que muchas veces se utiliza cuando estamos pensando qué es lo que tenemos que decir.

Entonces, para generar atención y confianza en el público, debemos mantener nuestra vista hacia adelante. Porque así, no solo demostraremos mayor seguridad, sino que también contribuiremos a que nos escuchen atentamente.

Otro elemento clave de la comunicación no verbal es la postura. En primer lugar, es necesario aclarar que, de acuerdo a cómo nos presentamos ante los demás, podemos incurrir en 4 tipos de personalidades diferentes:

- Por un lado, está la débil
- Luego, podemos mencionar a la segura
- Otra posibilidad es la amable
- Y, por último, la déspota.

Cuando nos referimos a una personalidad débil, en lo que a la postura refiere, estamos haciendo mención a aquello que reflejamos con nuestra actitud corporal ante los otros.

Entonces, en este caso, se notarán rasgos caídos, como, por ejemplo, tener la comisura de los labios hacia abajo y que nuestra postura lo esté también. Es decir, muchas veces estar encorvados hacia adelante y abajo, da cuenta de este rasgo, que es percibido por los demás como una actitud de debilidad.

En cambio, la personalidad segura se caracteriza por estar parados de manera erguida y con una actitud que demuestra confianza. Por eso es que es habitual que percibamos que una persona se siente segura tan solo con la manera en la que se presenta, con la espalda recta y con la cabeza mirando siempre hacia el frente.

Luego, si hablamos de personalidad amable, esto se ve reflejado en una postura de apertura. Esto se nota cuando las personas, por ejemplo, utilizan los brazos abiertos hacia los lados. De esta manera, lo que percibe el otro es una actitud de que el orador se está brindando, que está abierto a los demás. Y, otra característica, es que, en este caso, la comisura de los labios y la postura son hacia arriba, al contrario de lo que ocurre con el débil.

Ahora bien, no necesariamente se excluyen estas personalidades, porque tranquilamente una persona puede mostrarse amable y confiada o amable y débil. Sin embargo, en una situación en la que estamos dando una exposición y queremos que el público nos tenga respeto y confíen en lo que tenemos para decirles, lo más adecuado será optar por una personalidad segura, o segura y amable. Porque la debilidad solamente provocará en el otro que no nos tomen en serio, o generará distracción.

Para explicarlo mejor, pensemos en una situación de venta. Una persona se sube a un escenario explicando los beneficios del producto que tiene para ofrecernos. Si eso lo hace con una actitud segura y amable, es mucho más probable que nos sintamos atraídos hacia aquello que brinda, que si se presenta de manera débil, porque en ese caso podríamos llegar a pensar que ni siquiera esa persona está segura de las cualidades del producto y, por lo tanto, mucho menos lo estaremos nosotros.

Ahora bien, es importante destacar que una cosa es ser seguro y otra déspota, que es el último tipo de personalidad que analizaremos. En este caso, se demuestra un exceso de confianza que puede ser fácilmente percibido como arrogancia y eso tampoco es bien recibido por el auditorio. Y, ¿saben cuál es la postura corporal que denota esta sensación? Sacar pecho.

Seguramente, muchas veces hayan visto personas hablando que, por la postura con los hombros bien hacia atrás y el pecho muy hacia adelante, generan la sensación de que “nos miran por encima”, como si nos estuvieran subestimando. Por eso, es que es muy

importante no caer en esta postura para no generar una emoción negativa en la audiencia.

Y, otra de las características de la personalidad déspota, es el señalar con el dedo o, como se dice habitualmente, utilizar “el dedito acusador”. En muchas oportunidades, estas personas usan este recurso para dotar de firmeza a sus palabras, pero, en general, no es bien recibido por la audiencia.

Entonces, se preguntarán qué podemos hacer en caso de tener que señalar a alguien por algún motivo... En ese caso, lo ideal es no apuntar con el índice, sino con la mano entera abierta y sin realizar gestos bruscos, sino más bien con suavidad. De esa forma, no resulta tan agresivo el movimiento.

Siguiendo con la importancia de la postura y de los movimientos corporales al hablar en público, podemos decir que, como vimos anteriormente, la postura ideal en una presentación implica que nos mantengamos erguidos, con la sensación de que un hilo invisible nos sostuviera desde la cabeza, de manera que no estemos ni hacia adelante, ni hacia atrás. A la vez, es necesario que las piernas no estén ni muy abiertas ni muy cerradas, sino ubicadas a la altura de los hombros. De esta forma, lograremos que se perciba que estamos “bien plantados” en el escenario, denotando seguridad.

Ahora bien, lo que les sucede a muchas personas cuando tienen que hablar en público es que no saben qué hacer con sus manos. En primer lugar, es importante remarcar que todo lo que hagamos con nuestro cuerpo se tiene que ver natural y no forzado. Por lo tanto, es importante que analicemos cómo nos movemos cuando estamos en una conversación cotidiana con nuestra familia o amigos. Cuando prestamos atención a eso, podemos darnos cuenta que, de manera natural, hacemos determinados ademanes o gesticulaciones que acompañan nuestro mensaje.

Por lo tanto, la idea es que podamos trasladar eso a nuestra presentación. Algunos consejos sencillos para la utilización correcta de los brazos y de las manos es la importancia que tiene dejarlos ubicados a la altura del tronco. Es decir, no debemos usarlas por arriba de la cabeza, como ocurre por ejemplo en el público de un partido de fútbol o de un recital, ni tampoco por debajo de la cintura. Lo ideal es mantenerlas en el centro de nuestro cuerpo.

Ahora bien, es necesario que las movamos. Dejarlas completamente quietas a lo largo de toda la presentación resulta poco natural y hasta causa un efecto distractor en el oyente, porque es probable que, después de un rato, las personas se empiecen a preguntar por

qué estamos tan rígidos y, en ese momento, ya no estarán prestando atención a nuestro mensaje.

Además, ese tipo de postura está asociada a los soldados, por ejemplo, lo que puede que sea percibido en el interlocutor como una demostración de autoridad que no contribuye al efecto que estamos buscando. Por lo tanto, es sumamente necesario realizar pequeños movimientos que sean suaves y sutiles para demostrar amabilidad y no arrogancia.

Ahora bien, sí hay determinados gestos que es preferible evitar al momento de dar una presentación. Uno de ellos es tocarnos la cara. Cuando una persona está constantemente llevando la mano a su rostro, en general, es una demostración de nervios. Por eso es que, si notamos que en algún momento lo hacemos, debemos tratar de evitar repetir ese gesto para no demostrar una sensación de ansiedad o de malestar.

Por otro lado, tampoco es bien visto el hecho de cruzar las manos por atrás de la espalda. Las personas, sin razonarlo, cuando ven esa actitud, automáticamente la asocian con que hay algo que se les está ocultando. Entonces, debemos tener cuidado con esto y tratar de mantener nuestras manos por delante de nuestro cuerpo durante toda la exposición. Otro gesto que genera una emoción negativa en el interlocutor es dejar la mano cerrada en forma de puño. Cuando hacemos esto, que puede sucedernos simplemente por estar nerviosos, nuevamente se percibe como un gesto autoritario que no genera una sensación positiva. Por eso, lo mejor es dejar las manos abiertas y, en caso se cerrarlas, que no se haga del todo, sino que quede un pequeño hueco de aire entre las palmas y los dedos.

Finalmente, es sumamente válido mover las dos manos a la vez en espejo y, por momentos, usar una sola mientras la otra queda quieta, y luego hacerlo inversamente. Nuevamente, lo que queremos lograr con esto, es que estos gestos y movimientos representen la naturalidad de una conversación y no que parezca algo ensayado que nos convierta en robots.

Utilización del espacio

El otro elemento de los campos de la oratoria que es la utilización del espacio. A lo que nos referimos con esto es a no quedarnos estáticos en un único lugar del escenario, sino de ir moviéndonos a la vez que hablamos. Esto lo podemos ver muy frecuentemente en las charlas Ted, en las que, como habrán notado, el orador se mueve de un punto al otro de manera constante.

Lo que hay que tener en cuenta, en estos casos, es que los movimientos no sean muy veloces, sino que, más bien se hagan de manera lenta, pudiendo frenar por momentos en determinados lugares. Además, es bueno considerar comenzar y finalizar el discurso en el mismo punto, que, generalmente, es el centro del escenario. Pero, a medida que vamos desarrollando los diversos temas, debemos poder desplazarnos, de manera que, además, nos permita cumplir con el objetivo de mirar a todas las personas que se encuentra allí presentes.

Uso adecuado de la voz

Como se imaginarán, la voz es la herramienta más poderosa con la que contamos para transmitir nuestro mensaje y hacerle llegar al público nuestras ideas. Por lo tanto, así como mencionamos la importancia de la claridad en el discurso, igual de importante es nuestra claridad al hablar.

Cuando nosotros damos una presentación, es necesario que las personas entiendan lo que estamos diciendo porque, de lo contrario, habremos fallado en la finalidad de la exposición que es que se conozcan nuestras ideas. Entonces, es fundamental que trabajemos en nuestra dicción, que no es más que la articulación de los sonidos cuando hablamos.

Una forma muy sencilla de mejorar esto es mediante la utilización de los famosos trabalenguas. Tengan en cuenta no intentar hacerlos a gran velocidad a la primera vez, porque lo más seguro es que se traben. Por el contrario, la idea es comenzar haciéndolos a una velocidad más bien lenta hasta que se sientan lo suficientemente cómodos como para acelerar un poco la lectura.

Luego, los ejercicios de vocalización son muy útiles para mejorar la pronunciación de las vocales y de aquellas consonantes que pueden resultarnos más problemáticas. Lo interesante de hacer estos ejercicios es que puedan, gradualmente, mejorar la pronunciación de las palabras para lograr, así, que se entienda bien todo aquello que queremos decir.

Ahora bien, lo que es muy importante, en cuanto al manejo de la voz, es que no caigamos en la monotonía. Esto quiere decir no tener matices en el discurso, y que suene todo de la misma manera. Lo que sucede cuando caemos en esta tendencia es que el discurso se suele volver muy aburrido, porque cuando hacemos alguna variación, logramos despertar la curiosidad del oyente.

Para eso, hay que tener en cuenta las distintas cualidades de la voz. La primera que mencionaremos es el ritmo, que hace referencia a la velocidad con la que hablamos. Como bien sabrán, podemos hacerlo de manera lenta o pausada, a velocidad moderada o rápidamente.

Ninguna de estas formas, en sí misma, está mal. Pero sí es importante tener en cuenta que, si durante todo el discurso hablamos muy rápido, es probable que nos trastabillemos y que muchas personas no puedan seguirnos. Pero, además, no es aconsejable hacerlo por la emoción que produce en el interlocutor, que es que el orador “se lo quiere sacar de encima”. En cambio, si hablamos muy lento, la presentación se termina volviendo aburrida.

Es por eso que, lo ideal, es hablar a un ritmo moderado. Sin embargo, esto no quiere decir que no podamos intercalar las otras velocidades. Al contrario, es indispensable hacerlo, porque cada una de ellas se puede utilizar en momentos específicos del discurso. Por ejemplo, cuando estamos buscando generar suspenso, podemos hablar más lento. En cambio, si, por ejemplo, estamos realizando una enumeración de hechos, podemos aumentar la velocidad. De esta manera, si bien la mayor parte del discurso se realizará a un ritmo moderado, las demás velocidades aparecerán cuando el momento lo requiera. Luego, pasamos a la siguiente cualidad de la voz que es el volumen. En este caso también contamos con tres posibilidades: puede ser bajo, medio o alto. A diferencia de lo que ocurre en nuestra vida cotidiana, cuando estamos frente al público será necesario que subamos un poco el volumen de manera que pueda llegar la información a todos los espectadores. De cualquier manera, en la actualidad se suelen utilizar micrófonos que ayudan a amplificar nuestra voz de manera que no haga falta elevarla tanto.

Igualmente, es bueno tener en cuenta que, en estos casos, el volumen muy bajo casi no se usa, justamente porque nos impediría llegar a todo el auditorio. Además, en cuanto a las emociones que provoca en el auditorio, hablar muy suave suele asociarse con falta de seguridad. Por lo tanto, es bueno mantenernos en un volumen medio-alto para que nadie se quede afuera. Pero, tampoco es aconsejable elevarlo tanto, al punto tal de terminar gritando, porque eso es algo que también produce un descontento en la audiencia, que sentirá como si la estuvieran retando.

Pero, al igual que lo que dijimos con respecto al ritmo, en este caso también podemos hacer uso de las distintas variables cuando sea necesario. Por ejemplo, podemos subir un poco el volumen cuando queremos remarcar algo o, como decíamos anteriormente, si quisiéramos generar suspenso, podemos usar un volumen más bajo.

Cabe destacar que, cuando hacemos estos pequeños cambios en la dinámica, lo que generamos es mayor interés en el interlocutor. Si, por ejemplo, estamos contando una anécdota y de pronto empezamos a hablar más lento y con un volumen inferior, las personas automáticamente prestarán más atención para ver cómo sigue eso que estamos diciendo. Por eso es que es importante conocer todas las posibilidades que tenemos para hacer que nuestro discurso sea más atractivo.

El otro elemento indispensable de la voz es el tono, es decir, las variaciones que tenemos que van en dos extremos: del grave al agudo.

El tono grave es aquel que hace que nuestra voz suene más profunda, mientras que el agudo la hace más chillona. Pero, entre uno y otro, hay infinidad de rangos y, el que usamos habitualmente, porque es el que nos queda más cómodo, es el tono medio.

Al igual que como vimos con las demás cualidades, en este caso también es importante que mantengamos nuestra presentación en esa tonalidad media que nos sale naturalmente, de manera que no generemos una tensión innecesaria en nuestras cuerdas vocales. Porque, además, si hablamos en un tono muy agudo puede llegar a resultar molesto al oído cuando se sostiene durante una gran cantidad de tiempo. Mientras que el tono grave, que generalmente se asocia con la seriedad, cuando se utiliza durante un largo período puede resultar aburrido y a nosotros nos representa un gran esfuerzo sostenerlo.

Entonces, nuevamente, lo que sí podemos hacer es jugar con las diversas tonalidades. De hecho, presten atención a su habla cotidiana y notarán que por momentos salen de ese tono medio cómodo para enfatizar algo o para cambiar el clima del discurso. Por lo tanto, es bueno que practiquen y conozcan cuáles son sus posibilidades tonales de manera que puedan utilizarlas para evitar la monotonía en el discurso que mencionamos anteriormente.

Pero hay otro aspecto fundamental de la voz que tiene que ver con esto que venimos estudiando con respecto a lo no verbal. De lo que estamos hablando es del llamado paralenguaje, que, de acuerdo con el profesor de las culturas española y latinoamericana Fernando Poyatos, en su libro *La comunicación no verbal*, “son las cualidades no verbales de la voz y sus modificaciones”.

Esto quiere decir que con la voz pasa lo mismo que con los movimientos corporales. Es decir, puede llegar a ocurrir que nuestra manera de hablar no sea concordante con el mensaje que estamos diciendo. Para entenderlo mejor, supongamos la siguiente situación: una persona está contando un chiste, pero lo hace con un tono agudo y un

volumen tan alto que pareciera estar gritando. En ese caso, lo más probable es que no solo no nos cause gracia el chiste, sino que, además, pensaremos que nos está cargando porque en realidad está enojada. Y quizás no sea así, sino que hay un desfasaje entre el mensaje y la manera de decirlo.

Por eso es necesario que prestemos atención a la manera en la que decimos las cosas para que esto no ocurra. Y para ello, además de los elementos ya estudiados, podemos agregar dos posibilidades más: la sonrisa y la pausa. Veamos a qué nos referimos con esto. Por empezar, es importante tener en cuenta que la sonrisa siempre genera un efecto positivo en el interlocutor. Por lo tanto, es bueno que, tanto cuando empecemos, como a lo largo de toda la ponencia, podamos, por momentos, sonreír, de manera que el auditorio tenga una sensación agradable con respecto a nosotros.

Y luego, por pausas, nos referimos a pequeños silencios que podemos intercalar a lo largo del discurso con distintos objetivos. En primer lugar, es una excelente estrategia para cautivar la atención de los presentes. Imagínense que están en una conferencia y que, de pronto, el orador se queda en silencio. Lo que sucede, automáticamente, en esa situación, es que nos predisponemos más a escuchar lo que sigue, porque nos genera intriga. Estas pausas, en general, no duran más de 3 segundos. Sin embargo, es tiempo suficiente para provocar una reacción en los espectadores.

Luego, otro momento en el cual es necesario utilizar este recurso, es cuando hacemos una pregunta retórica, es decir, aquella en la que, en realidad, no estamos esperando una respuesta, pero igualmente dejamos un pequeño espacio entre la pregunta y nuestro desarrollo para que el público tenga posibilidad de responderla mentalmente.

Y, como ya hemos mencionado, también son útiles estos pequeños segundos para evitar caer en muletillas o para recordar lo que teníamos que decir, en caso de habernos olvidado. Otra buena estrategia para salir de estas situaciones es hacerle una pregunta a la audiencia, como por ejemplo: “¿hasta acá venimos bien?”, “¿cómo la vienen pasando?”... Porque cuando hacemos esto, tenemos la posibilidad de ganar tiempo para encontrar en nuestra memoria aquello con lo que queríamos continuar, sin que el público se dé cuenta.

Estructuración del discurso

Lo primero que hay que tener en cuenta para la estructuración del discurso es que su composición está dada por 3 partes básicas: introducción, nudo y desenlace.

Cuando hablamos de introducción, generalmente se piensa que, lo que tenemos que hacer en esa instancia, es presentar el tema de manera sintética. Esto no está mal, pero tenemos que tener en cuenta que, en general, cuando vamos a dar una charla, una conferencia o una exposición, el público ya sabe de qué se va hablar en ese lugar, por lo que no tiene sentido detenernos en hacer eso.

Es interesante tener en cuenta que se estima que en los primeros minutos de una presentación es cuando la gente está más atenta. Por lo tanto, si usamos ese tiempo para decir nuestro nombre y el tema que vamos a exponer, en realidad, estaremos desaprovechando nuestra oportunidad de generar expectativa acerca de lo que viene para lograr que el público esté atento a lo largo de toda la charla.

Hay diversas estrategias y recursos que nos serán de utilidad en esta instancia: una posibilidad es comenzar el discurso haciendo una pregunta retórica. De esa manera, ya el público se predispondrá de otra manera para continuar escuchando nuestra presentación.

Otra estrategia que es la de comenzar con un dato novedoso. Cabe destacar que no es conveniente iniciar una presentación utilizando cifras o datos duros. Sin embargo, sí podemos acudir a un tema general para instar a la reflexión y cautivar a la audiencia.

Al respecto, el conferencista Sebastián Lora, afirma que utilizar esta herramienta sirve para generar curiosidad, lo que despertará el interés en el público y lo hará querer escuchar más. Un ejemplo que pone de esta situación es empezar el discurso diciendo “estudios recientes confirman que el 80% de la población trabajadora mundial no es feliz con su trabajo” y nuevamente, luego de esa afirmación, podemos hacer una breve pausa. Otra opción, muy utilizada actualmente, es la de iniciar el discurso contando una anécdota. Lo que tenemos que tener en cuenta, si queremos hacerlo de esa manera, es que es conveniente que sean historias personales reales y no inventadas, porque cuando inventamos podemos llegar a equivocarnos y perder credibilidad. En cambio, cuando el público nota que se trata de algo auténtico, no solamente lograremos captar su atención, sino que también se producirá un cierto grado de empatía y complicidad.

Y, por último, mencionaremos la posibilidad de comenzar utilizando una cita famosa, es decir, alguna frase que haya dicho algún personaje popular que se relacione con el tema de nuestra exposición. Lo que tiene de bueno esta estrategia es que, así como logra cautivar la atención, también sirve para aumentar la credibilidad del orador, porque si el tema a tratar está relacionado con algo que ya dijo otra persona, se le da un valor adicional a lo que viene después.

De cualquier manera, son muchas y diversas las posibilidades a las que podemos acudir para comenzar nuestro discurso. Pero siempre es importante tener en cuenta que, el objetivo principal de esta etapa es el de generar interés, para que el público quiera escuchar lo que viene después.

Luego, el nudo o desarrollo, es la instancia en la que, como indica su nombre, desarrollaremos el tema que vamos a tratar en nuestra presentación. Por lo tanto, es importante para esta etapa que tengamos bien organizada la información que vamos a presentar y bien estudiado nuestro material.

Por lo tanto, hay determinados elementos que nos resultarán de utilidad para lograr que nuestro mensaje sea lo más claro posible. Uno de ellos es la argumentación, es decir, todo aquello que permita reforzar nuestra idea. Entonces, en esta etapa sí podemos acudir a cifras o datos duros, así como también a la mención de diversos autores o especialistas en la temática. Esto contribuirá a que nuestra presentación sea más sólida y que esté bien respaldada.

Luego, así como tenemos esta opción, también podemos acudir a los contraargumentos, que no son más que ideas contrarias a aquellas que presentamos. Es bueno utilizarlos porque los podemos mencionar y luego explicar por qué motivo consideramos que no son válidos, utilizando los argumentos anteriormente mencionados, de manera de poder reforzar nuestro mensaje.

Ahora bien, cuando estamos preparando nuestro material, muchas veces ocurre que no sabemos de qué manera hilar estos contenidos. Por eso, es importante tener en cuenta que no necesariamente hay que presentarlos de manera cronológica. De hecho, pensemos que hay ciertos temas que ni siquiera nos dan esa posibilidad. Entonces, lo que podemos hacer es pensar, en el momento del armado del discurso, cuál será el hilo discursivo que una un tema con el otro.

Por ejemplo, si tuviéramos que hacer una conferencia acerca de nuestra propia vida, podríamos organizarla cronológicamente empezando por la niñez, continuando por la adolescencia para finalizar con el momento actual. Sin embargo, tal vez podamos, también, comenzar con una situación del presente para luego hilarla con los distintos momentos que fuimos atravesando. Entonces, es necesario que, cuando estemos organizando nuestra ponencia, definamos de qué manera queremos abordar la temática. Por otro lado, es bueno saber que siempre son bien recibidas por el público las frases positivas. Es decir, expresiones como “como bien sabemos”, por ejemplo. Porque lo que generan es poner en una situación de igualdad al orador y al oyente, que se ubicarán en

un mismo plano. Entonces, no importa si el interlocutor no sabe lo que vamos a decir, lo importante es la percepción que se genera en el otro. Muy distinto es decir “ustedes no saben que...”, porque esa expresión está dotada de negatividad y esto siempre genera una sensación de rechazo.

Y, por último, cuando llega la instancia del cierre, a muchas personas les cuesta redondear la idea. Por eso, tenemos que tener en cuenta que, en primer lugar, el cierre es el punto estratégico del discurso, porque es lo último que escuchará la audiencia antes de irse y, por lo tanto, es con lo que podrán generar sus reflexiones o, incluso, su puesta en acción. Entonces, es importante que, en esta instancia, retomemos la idea principal de nuestro discurso para hacer una conclusión al respecto. Y luego, otras opciones son, hacer un cierre que sea reflexivo, es decir, que deje pensando a la audiencia, o hacer un llamado a la acción, que no es más que finalizar diciendo, por ejemplo: “si no queremos aumentar los niveles de contaminación, está en nosotros contribuir al reciclado y separación de residuos”. Así, se invita a la audiencia a hacer algo en relación con el mensaje que dimos a lo largo del discurso.