

OBJETIVO DEL CURSO-TALLER

Aprender cómo hacer uso de las reglas para hablar bien en público, poniendo en práctica las formas para enseñar, motivar, informar, crear confianza y vender sus ideas, productos y/o servicios.

MÓDULOS:

LA HABILIDAD DE HABLAR EN PÚBLICO

Conceptos muy generales sobre oratoria
Confianza y seguridad personal
Cómo vencer el miedo de hablar en público
La respiración y articulación

MÉTODOS DE PRESENTACIÓN

El público o auditorio
Cualidades del orador
Técnicas correctas de presentación en público

COMUNICACIÓN Y SU IMPACTO

Impacto de la comunicación
Barreras de la comunicación
Expresión corporal VS. lenguaje verbal

MUESTRA DE DISCURSOS

El discurso, elaboración y sus partes
Métodos para exponer un discurso
Ayudas audiovisuales

BENEFICIOS:

Contar con elementos que permitirán introducir un conjunto de principios, técnicas y procedimientos para conocer, dominar y aplicar en forma objetiva la práctica de hablar en público.

Los propósitos: dominar el miedo y la timidez, hablar con claridad y facilidad, elaborar y exponer nuestros discursos.

Incluye: prácticas dinámicas, materiales, videos para medir el desempeño de los participantes y con ello contar con una retroalimentación positiva.

INTRODUCCIÓN

La Habilidad de Hablar en Público

Una de las actividades que actualmente son más beneficiosas dentro del mundo de los negocios es la habilidad para hablar en público.

Al utilizar las técnicas y consejos que se impartirán se verá desarrollada la habilidad para comunicarse y dar a entender mejor su mensaje, además de seducir a las personas que lo escuchan.

Una de las primeras habilidades que se nos enseñan en los primeros años de nuestra vida es la de HABLAR.

Lo primero que hace un niño, entre otras cosas, es aprender a hablar. ¿Se acuerda?

El problema que tiene la mayoría de personas es que no obstante de que saben hablar, es decir, que saben proferir palabras y sonidos no muchos entienden y aplican los conceptos para comunicarse eficazmente con las personas que los oyen.

No todas las personas saben como captar la atención de quienes los están escuchando...

¡...es como si no supieran hablar!

¡Claro!, porque si no se dan a entender, de nada sirven las palabras.

Cuatro consejos que van a mejorar todas sus habilidades; no sólo para transmitir si no para impactar de mejor manera a las personas con las que hable

CONCER EL TEMA: Éste es un concepto primordial en la habilidad para hablar y darse a entender. Si se conocen los conceptos y temas de los que se hablará será la mejor forma para darse a entender y tendrá la seguridad que lo que va a decir será percibido.

NO IMPROVISAR: Siempre deberá preparar los puntos que va a exponer. Incluso, muchas personas preparan “las bromas” que van a contar durante la conferencia; esto lo conectará rápidamente con su público y aumentará la confianza que tiene con ellos.

MIRE AL PÚBLICO MIENTRAS HABLA: Si mira al público ganará su confianza, si no lo mira, ellos no confiarán en usted y no los vas a cautivar. ¡MÍRELOS!

SEA REPETITIVO: Al igual que los grandes oradores, los artistas y personajes públicos preparan y repiten su discurso varias veces antes de llevarlo a la práctica.

No memorice palabra por palabra, es mejor comprender el tema con el objetivo de ganar confianza y asegure que compartirá información útil con los demás.

El 7 por ciento de las personas atienden a las palabras que se dicen, es decir, a la información que se transmite.

El 38 por ciento atiende al tono con que se dice, la forma en la que se dice, es decir, la emoción con la que se difunde un mensaje.

El 55 por ciento de la atención que las demás personas ponen en usted esta en los gestos y el lenguaje corporal que transmite mientras habla.

El lenguaje corporal es lo que va a captar y mantener la atención de las personas.

Conceptos muy generales sobre oratoria

“Al igual que los bosques mudan sus hojas cada año, pues caen las viejas, acaban la vida de las palabras ya gastadas, y con vigor juvenil florecen y cobran fuerza las recién nacidas... Renacerán vocablos muertos y morirán los que ahora están en boga, si así lo quiere el uso, árbitro, juez y dueño en cuestiones de la lengua”

Horacio, el gran poeta latino, Epístola ad Pisones, más conocida como Ars Poetica

La Oratoria, es uno de los elementos fundamentales en la unificación de criterios, la comprensión y el estímulo de masas. La Oratoria ocupa un lugar especial, en la vida misma: es el poder del convencimiento.

Un orador debe demostrar sinceridad, debe ser sincero consigo mismo y con los demás. Estas cualidades sólo son obtenidas por las experiencias objetivas de la vida.

Hoy, no se busca ser engañado sino comprendido, escuchado, valorado, orientado y legitimado.

La oratoria en la edad contemporánea

Si la edad moderna comprende desde la toma de Constantinopla hasta la Revolución Francesa (Fines del siglo XVIII), entonces diremos que la edad contemporánea corresponde a lo subsiguiente de la anterior hasta nuestros días.

La oratoria es el arte de hablar con elocuencia; de **deleitar** y **persuadir** por medio de la palabra.

Para aclarar, diremos que por elocuencia debemos entender aquella facultad de hablar bien y de modo convincente, gracias a la fuerza expresiva poseída por el

orador, en todos sus aspectos tanto internos como externos; ahora bien, debemos saber que, **deleitar** es causar placer o agrado en el ánimo o los sentidos de los oyentes y que **persuadir** significa convencer con razones a otra persona, es decir es el hecho de inducir a uno a creer o hacer algo.

En cuanto a estos aspectos diremos que la oratoria, como arte y la elocuencia como fuerza expresiva, van juntas, ya que no se posee el arte si no se tiene la fuerza vital de esta. Referente al **deleite** y a la **persuasión** ambos son consecuencias de las primeras, y es en estas donde estriba el éxito de los oradores. La causa es la facultad del orador y el efecto es la atención, entendimiento, comprensión, convencimiento y los ánimos conseguidos en los oyentes por parte del orador.

La oratoria se encuentra reflejada en el discurso, y el discurso en su conjunto ofrece una trilogía, la cual en el presente periodo han sido tomados con más énfasis, ya que con ellos se pueden alcanzar los objetivos trazados y los efectos deseados.

El discurso es el razonamiento extenso dirigido por una persona a otra u otras, es la exposición oral de alguna extensión hecha generalmente con el fin de persuadir, y que ella como dijimos se encuentra conformada por tres aspectos que son:

Tema o contenido del discurso, Orador y Auditorio.

En primer lugar, tenemos el contenido del discurso, el cual debe ser tejido en el telar de las experiencias, debe estar copado de detalles, ilustraciones, personificaciones, dramatismo y ejemplos en algunos casos; y todos estos expresados con términos familiares y concisos los cuales den la comprensión y el entendimiento adecuado, en donde lo que se quiere decir sea entendidos por todos.

Luego está el orador, el cual debe reunir los atributos adecuados (mentales, físicos y vocales), que contribuyen a vigorizar el discurso. Para tal cometido debe elegir temas por los cuales se siente convencido. Su atributo mental se refleja en copar toda la extensión de su disertación y saber limitarlo en los aspectos más importantes y sobresalientes.

En cuanto al factor físico, corresponde el hecho de dar mayor relevancia en la acentuación mediante los gestos correctos, los cuales deben ser realmente sinceros y no fingidos.

La vocalización es otro atributo, correspondiendo ser este claro, seguro, vivaz, determinante y conciso.

Por último nos encontraremos con el auditorio, el objetivo al que se dirige el discurso y el árbitro decisivo del éxito o el fracaso del orador.

Es necesario que el orador conozca a quienes tiene en frente, por tal motivo, a razón de ejemplo, debe interrogarse **¿cómo es mi auditorio?**; **¿el tema que deseo serles partícipes llegará a ellos y cómo lograr esto?**, dichas interrogantes deben ser respondidas por él mismo realizando una investigación cuidadosa al respecto, pero no debiendo caer en una preocupación desmedida al respecto.

Oradores contemporáneos

Sería imposible hablar de todos, es por ello que sólo recordaremos a individuos que marcaron época y que creían en su propia causa.

Hablaremos desde los comienzos de la Edad Contemporánea, fines del siglo XVIII, citaremos a Maximilien François Marie Isidore de Robespierre Arras, posteriormente iremos a la India, donde encontramos la figura de la no-violencia, "Mahatma o alma grande", que lleva por nombre característico Gandhi.

Después iremos a los Estados Unidos de América, para recoger de allí a un gran orador y Presidente, que supo cumplir con su misión de dar libertad a los negros, y romper las cadenas de la esclavitud y del abuso, para entonces.

Grandes oradores contemporáneos

Empezamos en el Continente Europeo, en la época de la Revolución Francesa.

Allí está Maximilien François Marie Isidore de Robespierre Arras, más conocido como "el Incorruptible", abogado de profesión, nacido en Arras, 1758. Sufriría la guillotina dando fin a su existencia el 28 de julio de 1794.

Robespierre emergió de la oscuridad parlamentaria, estableció su preponderancia y habría de gobernar a Francia por medio de la oratoria. Hablando de sí mismo, decía que él había sido hecho para la revolución, y luchó por la revolución casi exclusivamente con palabras. "El amor a la justicia, a la humanidad, a la libertad", dice, definiendo su natural inclinación revolucionaria, "es una pasión como cualquier otra. Cuando nos domina, lo sacrificamos todo". Sus habilidades oratorias ya eran evidentes antes de la Revolución, lo mismo que su uso de la oratoria como un instrumento de agitación popular. Durante los meses de excitación prerrevolucionaria y actividades en Arras había habido quejas de que Robespierre insultaba directamente a la oligarquía local, dirigiéndose a quienes estaban fuera de su esfera. Y sus métodos de elección habían de suscitar el mismo cargo. Ya diputado, iba a ser acusado de Demagogia.

La revolución fue una gran época oratoria y Robespierre compartía con sus contemporáneos una excepcional fe en las palabras.

Gozaba leyendo en voz alta a los clásicos franceses, una afición que revela el amor a la música de las palabras y una mentalidad de carácter oratorio. De cuando en cuando se quejaba de que la oratoria formal a la cual eran aficionados los diputados, y que imitaba conscientemente a los modelos romanos, especialmente Cicerón, eran menos valiosas que las efusiones espontáneas que nacían de un corazón simple y sincero, pero él, por su parte, era autor de esos discursos elaborados. Casi siempre leía un texto que ya estaba preparado.

La oratoria revolucionaria en Francia era el producto de modelos clásicos, que en un tiempo habían sido modificados para adecuarlos a las necesidades del púlpito, el tribunal o el salón de conferencias, y que ahora fueron modificados por la revolución. Demóstenes y Cicerón, los máximos oradores de la antigüedad, eran estudiados minuciosamente, así como a los críticos y gramáticos que habían analizado y racionalizado lo que era más esencial en la oratoria. Aparte de estas preocupaciones puramente técnicas, tanto Demóstenes como Cicerón habían sido opositores a los tiranos, el primero a Felipe de Macedonia y el segundo a Julio César. Y sus sentimientos y su pasión republicanos eran más apreciados por los oradores revolucionarios. Ahora, por primera vez en la historia francesa, los temas de la ciudadanía, el patriotismo y el deber de resistir al rey eran predicados abiertamente. Cuando los revolucionarios volvían a las fuentes de la oratoria antigua, para encontrar en ella inspiración e instrucción, lo hacían en un nuevo espíritu: la sustancia era por lo menos tan importante como el estilo.

La carrera de Robespierre era igualmente deudora de la oratoria y, aunque él distaba de ser uno de los grandes oradores de su tiempo -sus contemporáneos Danton y Vergniaud, con temperamentos y carreras muy distintas, compartía ese honor- era muy admirado por sus colegas y podía sostenerse que era el orador más eficaz.

La forma y el fondo son inseparables. Aquí subrayo la forma, ya que el fondo de Robespierre es la base de todo lo que sigue. Cuando el joven Robespierre dio los primeros pasos en la carrera legal, los críticos de la oratoria tribunales distinguían dos clases de discursos: los de los abogados, que sacrificaban el estilo al deseo de ganar una causa, y los de los literatos, que utilizaban el estilo para revelar principios básicos racionales. Robespierre estaba dentro de estos últimos. Sus casos legales, por la forma en que los defendió, eran ejemplos específicos de posiciones generales. El caso Pagés, que versaba sobre un dinero prestado, se convirtió en una consideración sobre la usura; el caso de Mary Somerville, en torno a la herencia disputada, se transformó en una exposición de los derechos de la mujer; el caso Déteuf, que tenía que ver con una falsa acusación de robo, hecha por un monje que quería vengarse de una mujer que había resistido sus intento de

seducción, se convirtió en un análisis del lugar que debe ocupar el clero en la sociedad.

Como orador, Robespierre inició la revolución con ciertas desventajas técnicas. Hablaba con un fuerte acento regional artesiano; su voz, demasiado aguda para ser naturalmente agradable, era débil de volumen y carecía de variedad en los tonos. Su presencia física no era imponente: era un hombre bajo y delgado, con una cabeza voluminosa. Su mala vista le exigía usar gafas. Los gestos que hacía en la tribuna eran breves, un poco bruscos y crispados. En otras palabras no tenía la presencia de un orador importante y dominador, y estas insuficiencias estaban agravadas por la costumbre de leer sus discursos, hundiendo la nariz en el texto escrito.

Robespierre era perfectamente consciente de sus falencias, de todos modos, su importancia no radicaba en la perfección técnica de su oratoria, sino en lo que tenía que decir. Lo que no podía aprenderse era lo que más importaba, "una elocuencia que brota del corazón y sin la cual nada es conveniente". Y esta elocuencia él la poseía y se explayaba en la revolución. Incluso era capaz de improvisar brillantemente, aunque lo hacía pocas veces, prefiriendo no entregarse a las pasiones del momento, atento a obtener esa precisión que sólo la da la pluma. En sus manuscritos encontramos dos clases de correcciones. A veces con la pasión de la destrucción, tachaba pasajes enteros "con una red de barras irregulares". En otras ocasiones sustituía una que otra palabra, buscando cuidadosamente el vocablo justo.

Robespierre, poseía temores particulares, los cuales no lo incorporaba a su oratoria, y esto por razones obvias; ya que unos de sus temores era previo ingreso a la tribuna, esto por su timidez, y así lo hace saber él mismo a su amigo Etienne Dumont, pero "cuando empezaba a hablar" se veía libre de la angustia y "ya no era consciente de sí mismo".

"La mente de Robespierre tendía a un modo dialéctico de pensamiento y expresión. El no buscaba el reposo y la serenidad, aunque la forma de sus discursos expresa orden y equilibrio en un grado extremo. Buscaba el vigor, el trueno de los anatemas, como cuando denunció al general Dumouriez o condenó al despotismo como un mar sin orillas, que inunda al mundo y lo convierte en "el patrimonio del crimen". Este estilo tiene sus peligros. Robespierre, como Rousseau antes de él, solía ser arrastrado por sus excesos retóricos, se entregaba al tema rapsódico que él mismo componía, quedaba hechizado por los sonidos de las palabras, que rodaban como olas sobre el tema, enterrando el sentido bajo el sonido. Robespierre, cuando pierde el control de su verborrea,

cuando se aleja de lo concreto y los detalles, flota patéticamente, acumulando imágenes y abstracciones.

La voz única de Robespierre, tanto tiempo aislada y temida en la Constituyente, se convirtió en la voz de los Jacobinos y después en la de Francia revolucionaria".

Qué nos entrega el Continente Asiático

Hablaremos en esta ocasión, de un célebre ser, el cual es recordado muy afectivamente en la India, con el seudónimo "el Mahatma", es decir, el "Alma Grande".

Gandhi, tuvo una infancia tranquila, pero en la escuela su situación era tensa. La enseñanza en inglés desde la promulgación de la ley Macaulay (1835), sembraba el desarrollo en el espíritu de los jóvenes. Se les inculcaba el dogma de la superioridad absoluta de todo lo que procedía de Inglaterra, lo impregnaba de admiración por la gloria de Inglaterra, por su alta civilización, sus conquistas científicas, su organización política, su invencible poderío. En contrapartida, se trazaba el cuadro de todas las deficiencias pasadas y presentes de la India. De forma que ignorando la grandeza de su país, aquellos adolescentes estaban persuadidos que no se convertirían en hombres más que a condición de romper con sus tradiciones, creencias, costumbre, y copiando civilmente a sus maestros.

Mohandas al igual que sus compatriotas soñaba con sacudir el yugo: Deseaba ser fuerte y audaz, y quería lo mismo para sus compatriotas, a fin de poder vencer a Inglaterra y liberar a la India.

Cuando al acabar la High School de Rajkot, se inscribió en la Universidad de Bhavnagar descubrió que era extraordinariamente inculto, y al sentirse incapaz de seguir los cursos, acudió descorazonado junto a su madre.

Parecía que no tenía solución, ya que su padre ya había muerto; pero tuvo por fortuna un brahmán erudito y amigo de la familia, quien sugirió que le enviaran a Londres a cursar los estudios de Derecho. Gandhi, pensaba las maravillosas perspectivas, afirmando: "ver a Inglaterra, la tierra de los filósofos y los poetas, el corazón mismo de la civilización" pensaba en ella todo el tiempo. A pesar de todas las prohibiciones, Gandhi convenció a su madre, y con desbordante sentimiento embarcó el 4 de septiembre de 1888.

Terminado su curso, en sus tres años de estadía en Londres; después de pasar la prueba final en la Universidad, la cual fue muy difícil, teniendo por logro el dominio de la lengua inglesa. Partió de regreso a su tierra natal. Pero allí se dio cuenta de su situación, una timidez enfermiza, unida a una ambición sin empleo le paralizaba e incapacitaba para hablar en público e incluso para leer lo que había redactado. Además ¿qué es lo que había adquirido en Londres? Unas vagas nociones de derecho inglés, mientras que carecía de cualquier noción de Derecho indio o de la práctica procesal.

En África del sur, se había establecido una colonia India de cerca de 10.000 hombres, en virtud del llamado de los residentes ingleses de Natal, como mano de obra barata, para el cultivo de caña de azúcar, té y legumbres. Aquel lugar estaba colmado de racismo, haciendo estragos por doquier; eran considerados como "la plaga negra", y otros como "la basura asiática". Los códigos los designaban como personas pertenecientes a los pueblos salvajes, y las constituciones afirmaban que no serían admitidas ninguna igualdad civil frente a hombres de color.

Por todas partes se aplicaba una segregación brutal: los indios, cualesquiera fuesen sus méritos o la situación adquirida, no eran más que "collies" (criados, mozos de cuerda), un collie no es un hombre.

A Gandhi, se le previno lo dicho, pero no lo creía, pensaba que tenía una profesión, y que era un ciudadano británico; pero nada más al llegar aprendió que sólo era un "abogado collie". Se encontró rechazado por todos, "descubrió que por ser indio, no tenía ninguno de los derechos humanos". Con semejante golpe, Gandhi, se puso firme, y estaba dispuesto a luchar contra el miedo. En Pretoria realizó su trabajo y al mismo tiempo se cultivo del derecho procesal de su país. Cambiando su perspectiva, no soñaba más que en volver a la India. No veía ningún futuro en África del Sur, en donde vivir le resultaba intolerable. "Pero el hombre propone y Dios dispone", porque al leer un periódico local días antes de su regreso, leyó la noticia, de la creación de un proyecto para suprimir el derecho que tenían ciertos indios de elegir representantes en la Asamblea legislativa de Natal. A tal motivo envió información de guardia a los de su terruño, pero ellos le pidieron que él se hiciera cargo, ya que ellos eran iletrados para esos asuntos y tan sólo miraban el periódico para saber las cotizaciones de la Bolsa.

Gandhi haciendo gala de una perspicacia se situó inmediatamente sobre el sólido terreno de los derechos y deberes que conferían a los partidos la ciudadanía británica de los indios. Mediante una petición dirigida a Lord Ripon, secretario de Estado para las colonias, para la cual, como demostración de su ascendiente recogió en pocos días diez mil firmas, y con ello obtuvo la suspensión del proyecto.

Pero el gobierno de Natal por otros medios, buscaba sus fines. Los cuales también fueron truncados por la intervención de Gandhi, ya que él aseguró y concretizó: asambleas, conferencias, debates, cursos nocturnos, la creación de la Asociación de Indios del Cabo, Congreso Indio de Natal, Asociación Cultural de Indios Originarios de la Colonia, etc. Por otra parte, como preludeo a su intensa producción como periodista, Gandhi alertaba a la opinión pública, desde el África del Sur hasta Inglaterra y la India, mediante la "Llamada a todos los ingleses" y el "derecho al voto de los indios", dos folletos repletos de hechos, cifras y argumentos escrupulosamente expuestos.

En unos pocos meses bajo el peso de la responsabilidad, el futuro jefe de la India es revelaba como maestro de sus excepcionales dotes: jurista tan sutil en el manejo de las leyes como consciente de la importancia de los hechos, orador de palabra clara, convincente (se acabó la timidez balbuciente de otros tiempos), hábil en el manejo de los hombres, trabajador infatigable, eficaz en el presente al tiempo que preparaba el porvenir con un coraje que ninguna vejación disminuía.

¡Qué lejos estaban sus primeros días en África del Sur! El pequeño empleado de Abdulla se convirtió en un político influyente y en un abogado extraordinariamente capaz y que las firmas importantes musulmanas le gratificaban ampliamente sus servicios. En Durban ya ganaba la considerable suma de 2.000 libras al año; en Johannesburgo sus ganancias alcanzaron el triple. Siendo para él un resultado no esperado, pero por supuesto bien recibido.

De aquí en adelante será el artífice de la independencia de la India que se propuso conseguir pacíficamente de Gran Bretaña, gracias a su fórmula "la no-violencia"; sería arrestado y perseguido; fue el artífice del boicot a los productos importados de Gran Bretaña, huelga de hambre, etc. Enemigo de la división de castas; tuvo muchos atentados contra su integridad física, hasta que fue asesinado por un fanático, en Nueva Delhi, el 30 de enero de 1948.

Y por último el Continente Americano

Al hablar de los Estados Unidos de América no existe duda de nombrar a su gran exponente de todos los tiempos, Abraham Lincoln Hanks. Los primeros años de su niñez estuvo inmerso en la vida del campo, ya que provenía de una familia que poseía como fuente de ingreso la labranza.

Se cultivó de muchos dotes gracias a su gran apego a la lectura de libros. Alrededor de los doce años de edad, presentó su primer discurso, en una pequeña

parcela, la cual atrajo a una gran multitud a quienes cautivó con sus palabras colmadas de veracidad y énfasis.

El contenido del discurso expuesto era una repetición de un texto que había leído en sus momentos de descanso, en donde se comentaba el sitio fundamental del campesino en la sociedad, quién no dudó en hacerlo público, explicar con palabras entendibles para su corta edad, con lo cual no existió oyente alguno que no entendiera.

Acabados sus años de estudios básicos se decidió ingresar en la profesión de la abogacía. Dolido por el maltrato que recibían los esclavos negros, quienes eran considerados en una escala de valores reducidísima, inclusive llegando a la absurdez de confundirlos con animales.

Es así que Abraham Lincoln Hanks, posterior a su egreso profesional, comienza a defender las causas antiesclavistas. En el año 1856, se adhiere al Partido Republicano. Constituyendo su elección la detonante de la guerra de Secesión, culminado durante el año 1863 con la abolición total de la esclavitud.

Abraham Lincoln, fue conocido por todos los de su época, como un individuo sincero, sencillo, correcto y dotado de claridad en su expresión. Ciertamente, el poseía el don de la persuasión, es decir, obtener acción por parte de su auditorio, así como lo consiguió en los años de su juventud en aquel primer auditorio constituido por labradores.

En algunos discursos él comentaba a su auditorio sus propias experiencias, junto con otras ajenas, nombrando primero al sujeto que recordaba en ese momento, para luego dar inicio al comentario de él mismo. De esta manera informaba, convencía e impresionaba, todo ello como consecuencia a las reales verdades y sinceras palabras que emergían de su interior, ya que él vivía el momento de su discurso como si fuese un pobre, esclavo, negro, campesino o industrial, dependiendo las circunstancias en que se encontraba.

Así nos lo demuestra, en su declaración: "Mi modo de comenzar un alegato y conseguir el triunfo, consiste, primeramente, en hallar un punto de coincidencia".

"El Espejo", nombre del periódico neutral, realizó una crónica a una de las charlas de Lincoln: "sus oponentes no podían estar en desacuerdo con ninguna de sus palabras. Desde allí comenzó a conducirlos, poco a poco, apartándose hasta dar la impresión de que habría logrado convertirlos a todos en sus partidarios". De esta manera Lincoln, al comenzar su discurso, no mencionaba o trazaba los desacuerdos de las partes, sino que buscaba la unidad entre ellas y el fin que se

deseaba alcanzar. Si sus discursos fueran a atacar y destruir, no tendría sentido el consenso al que deseaba llegar.

Lincoln, ante los jurados, trataba de obtener decisiones favorables. En sus discursos políticos, trataba de obtener votos. Su propósito por consiguiente se dirigía a obtener acción.

Muchos oradores no logran coordinar sus propósitos con el de las personas que concurren a escucharlos. Se equivocan y se afligen profundamente.

Al comprender esto Lincoln, se abocó más a los asuntos de dominio propio, a los cuales tenía pasión y sentía convencimiento por ellos ya que constituían el futuro de su Nación.

Otras de las cualidades que poseía, era su uso frecuente de términos familiares y concisos que creaban imágenes.

Lincoln, utilizaba continuamente terminología visual.

Cuando se aburría de ver llegar extensos y complicados expedientes a su despacho de La Casa Blanca, los rechazaba, no con una descolorida fraseología, sino con una pintoresca expresión que es imposible olvidar para un norteamericano lector: "cuando envío a alguien a comprar caballo, no quiero que me diga cuántas crines tiene su cola; sólo me interesan sus características esenciales".

Definía y especificaba sus observaciones.

Lincoln dibujaba cuadros mentales que se distinguían con tanta claridad y precisión, que sus discursos, eran comprensibles tanto para un letrado famoso como para un campesino que lo alcanzaba a escuchar.

Concluiremos diciendo que Lincoln tuvo el reconocimiento de sus tiempos y de hoy en día, gracias a que supo dominar los detalles, con los cuales fue amoldando sus ideas a su gran finalidad colectiva, que nació en él, en virtud de las experiencias vividas, que fueron cimiento para su inquebrantable ayuda humanitaria.

Confianza y seguridad personal y cómo vencer el miedo de hablar en público

En primer lugar, es importante aclarar que el hecho que se tenga o no temor y nervios para hablar en público repercutirá de modo extremo en la calidad de su discurso.

Ésta es la gran diferencia que existe entre un orador profesional y uno recién iniciado: el primero es lógico entre lo que dice y lo que su cuerpo, sus gestos y su voz transmiten. Esto, que puede parecer complicado aún si no se sabe cómo dar un discurso, se logra con muy poco tiempo de práctica.

Es evidente que mientras más nerviosa/o esté y más miedo tenga, menos podrá "organizar" lo que dice e interactuar con sus oyentes de modo eficiente. Ya sea que se manifieste a nivel físico (como con sequedad en la garganta, transpiración, corazón acelerado, etc.) o no, los demás notarán que hay algo que no anda bien, que su lenguaje corporal está enviando señales de alerta que dicen "no estoy diciendo todo lo que siento".

Hablar en público, implica la posibilidad de quedar en ridículo frente a los demás, nos exponemos voluntariamente a recibir críticas que, podrían ser, negativas y nadie quiere que esto suceda.

Entendiendo la raíz del miedo, somos capaces de "reprogramar" nuestra mente para que:

- 1) Desaparezca el temor haciendo conocido lo que antes era desconocido.
- 2) Desaparezca el temor convirtiendo la exposición pública en una oportunidad de éxito, en lugar de ridículo.
- 3) Desaparezca el temor obteniendo de las otras críticas positivas.

Lo que se tiene que hacer es, CONTROLAR EL TEMOR para evitar que nos paralice y nos impida expresarnos y ese será el desafío, la prueba que se tiene que pasar, sin la cual no hay logro.

A lo dicho por el matemático Descartes "Pienso, luego existo", usted va a decir: "Hablo, luego vivo", porque "hablando, la gente se entiende", exprese sus pensamientos, muestre su sensibilidad y gánese el respeto de la gente.

- Nervios en exceso. No es una enfermedad, pero tiene que aprender a controlarla.

- Complejo de inferioridad pasajero o estable.

¿Cómo combatirlo?

Conocido el diagnóstico o la situación, vea qué debe hacer para vencer el temor.

Lo primero que hay que hacer es tener conciencia de que el miedo existe y que hay que controlarlo. Cultivar la serenidad.

La mayoría de oradores han fracasado en sus inicios, este fracaso inicial fue un aliciente para que siguieran perseverando en su deseo de expresarse en público.

Cuando esté hablando en público y por allí cometa algún error, por ejemplo, olvidó alguna parte del tema; improvise, no se quede callado o avergonzado; siga con otra parte del discurso, póngale coraje a su intervención. El coraje consiste en persistir un poco más.

Mejore su autoestima

La autoestima es la nota que nos ponemos, es la valoración que tenemos de nosotros mismos, el motor que nos impulsa a lo largo de nuestra vida.

Si nos aceptamos tal como somos y estamos conscientes de nuestras capacidades, mejoramos en nuestra autoestima y, como consecuencia, en nuestro amor propio; el resultado se verá reflejado en nuestra imagen personal, aspiraciones, el trato con los demás, etc.

No siempre las cosas funcionan bien delante del público, hay auditorios que son opacos, otros hostiles. Tiene que estar preparado para combatirlos.

Prográmate para ser un buen orador.

Maxwell Maltz dice en su libro LA PSICOCIBERNÉTICA que el hombre puede programarse, todo se graba en el subconsciente. El hombre puede llegar a ser aquél que ha imaginado en sueños si para ello se nutre -se programa- para conseguir aquello que necesita. Como ustedes, por ejemplo, que han decidido tomar este curso porque necesitan estimular su práctica.

Aproveche cualquier oportunidad para hablar en público.

“El aficionado piensa mientras la oportunidad pasa, el profesional acepta la oportunidad y piensa en ella después”. La gran diferencia entre los estancados y los exitosos está en que los primeros pierden oportunidades pues demoran en tomar la decisión, mientras que los segundos, actúan oportunamente. No es cuestión de suerte, la suerte no es más que una oportunidad bien aprovechada.

Para hablar en público hay que tener algo que decir.

Tiene que ganarte el derecho de hablar preparando el tema con interés. Hay que digerirlo y exponerlo tantas veces como sea necesario. Con cada exposición reajuste el discurso, quite lo que está de más y pula el lenguaje.

Cuando ya forme parte de usted, podrá presentar el discurso ante cualquier auditorio.

Acepte el reto de lanzarse al escenario para contar su experiencia.

¡LIBÉRATE! Todo deseo estancado es un veneno.

Por último, un modelo a seguir sería el caso de Demóstenes, considerado el más grande orador de la antigüedad, sufría un impedimento del habla; con esfuerzo constante y persistencia logró corregir esta anomalía. Se dice que practicaba en la orilla del mar, poniéndose piedrecillas en la boca, compitiendo con el ruido de las olas.

Tome el ejemplo de Demóstenes, pero en vez de utilizar piedritas, póngase un lápiz entre los dientes y hable o recite en voz alta. El objetivo es mantener la boca abierta para mejorar la pronunciación de modo que todas las sílabas de las palabras sean bien pronunciadas.

La respiración y articulación

La materia prima de la voz **es el aire**, si el mismo se agota, se corta la fonación, de allí la importancia de trabajar la **coordinación fono-respiratoria**, que permite al que habla la toma de conciencia de que debe recuperar aire antes de proseguir.

Los matices, brillo y entonación permiten que el discurso no sea monótono, ni monocorde, palabras que aluden a un mismo tono o acorde en la jerga musical, pero se aplican perfectamente para las características del habla.

La aceleración del pulso, taquicardia, sudoración, son síntomas neurovegetativos que dispara el sistema nervioso central cuando se siente miedo, angustia y desolación; quien aprende a dominarse a través de la respiración, una de las herramientas a utilizar durante un discurso, ya tiene ganada la batalla del temor a enfrentarse al público o auditorio.

La relajación y respiración, como así también la postura de quien habla, son fundamentales para evitar una sobrecarga de los músculos cercanos a la zona de garganta y cuello. Descansar descargando la tensión muscular hacia la zona de los pies da una sensación de apoyo que permite mantener el resto de los grupos musculares sin contractura.

La flexibilidad en la emisión de la voz está dada por la práctica de ejercicios con los labios, lengua y articulación de silabas que van de simple a mayor complejidad, para agilizar la destreza en la emisión oral del discurso

Las pausas respiratorias son necesarias para retomar aire cuando aún no se agoto el de reserva, motivo fundamental de quienes expresan “me quedo sin aire” es, que no hacen pequeñas pausas imperceptibles para recuperar con una bocanada de aire, la cantidad suficiente y necesaria para emitir algunas palabras, y retomar con más riqueza la palabra.

El ser humano emite sonidos gracias a tres aparatos que son:

Aparato respiratorio: comprende nariz, boca, laringe, tráquea, bronquios y pulmones. Su función es almacenar el aire y hacer que éste circule de afuera hacia adentro y viceversa.

Aparato fonador: comprende la laringe y cuerdas vocales. Su función es producir el sonido.

Aparato resonador: está formado por laringe, dientes, paladar, lengua, mejillas y labios. Su función es amplificar y dar sonoridad.

Para que sea posible el funcionamiento de estos tres aparatos en la producción de la voz es necesario conocer las técnicas vocales que toda persona debe ejercitar para mejorar su expresión verbal, usando la técnica de la respiración y la articulación de la voz.

Para realizar la técnica de la respiración, es necesario colocarse de pie con las piernas algo separadas y los pies fijos en el suelo. Los hombros caídos y el cuerpo relajado; las manos en el vientre de forma que las puntas de los dedos de ambas manos se toquen, entonces se realiza la técnica de respiración:

- **Inspiración:** entrada de aire por la nariz en forma silenciosa y profunda.
- **Bloqueo:** retención del aire en los pulmones durante unos cinco segundos.
- **Espiración:** salida del aire por la boca en forma lenta y controlada.

Técnica de la Articulación:

Consiste en pronunciar las palabras en forma clara y distintiva, tomando en cuenta los movimientos de boca y mandíbula al realizar la pronunciación, pero sin exagerar en la gesticulación. Para trabajar esta técnica se recomienda como ejercicios recitar trabalenguas y articular la letra de una canción. Al hacer este ejercicio, se debe tener presente lo siguiente:

- Articular las vocales como son, cerradas o abiertas.
- Pronunciar las consonantes finales de las sílabas y de las palabras.
- No unir la consonante final de una palabra con la vocal inicial de la siguiente.
- Pronunciar correctamente cada una de las letras que constituyen las palabras.

Ejercicio con trabalenguas:

- 1- ¡Qué triste estás, Tristán, con tan tétrica trama teatral!
- 2- Me trajo Tajo tres trajes, tres trajes me trajo Tajo.
- 3- Pepe Peña pela papa, pica piña, pita un pito,
pica piña, pela papa, Pepe Peña.
- 4- Como poco coco como, poco coco compro.
- 5- El trapero tapa con trapos la tripa del potro.
- 6- El hipopótamo Hipo está con hipo.
¿Quién le quita el hipo al hipopótamo Hipo?
- 7- Tres Tristes Tigres Comen Trigo En Un Trigo.
- 8- Por desenredar el enredo que ayer enredé. Hoy enredo el desenredo que desenredé ayer.
- 9- La sucesión sucesiva de sucesos sucede sucesivamente con la sucesión del tiempo.
- 10- Si yo como como como, y tú comes como comes. ¿Cómo comes como como? Si yo como como como.

MÉTODOS DE PRESENTACIÓN

Lo que hace fracasar una presentación es sólo una preparación inadecuada.

Las presentaciones orales son una de las cosas que más causan terror en algunas personas. Es algo cierto que casi todos nos veremos obligados alguna vez en la vida a tomar la palabra en público.

Si usted sufre de timidez o tiene que tomar la palabra regularmente, aquí le presento algunos consejos para realizar esas exposiciones con éxito:

- I. Domine el tema
- II. Prepárese
- III. Use láminas
- IV. Sea Ordenado
- V. Hable con Pasión
- VI. Ponga ejemplos
- VII. Evite errores conocidos

Domine el Tema:

Si habla sobre un tema, lo deseable por parte del público es que usted domine ese tema. Para ello no basta con una sencilla búsqueda de información, ya que la información recopilada puede ser errónea, debemos pues asegurarnos de que la fuente de esa información sea creíble.

No se quede con la información de una sola fuente, busque varias y nútrase de ellas. Igualmente debe asegurarse de que la información recabada sea actualizada.

Prepárese:

No basta con dominar el tema, hace falta también preparar lo que va a decir para que no parezca que su disertación no tiene ni pies ni cabeza.

Use láminas:

Quizás haya escuchado la expresión: “Una imagen vale por o más de mil palabras”. Lo mismo se aplica a las exposiciones. Si muestra fotos, gráficos, mapas y esquemas, su exposición llegará con más fuerza al público, convencerá, será mejor entendida y de seguro será mas interesante.

Hable con Pasión:

No haga dormir a su audiencia, no haga una exposición aburrida. De cómo encamine su exposición va a depender el éxito de ésta.

Para hablar con pasión debe sentir entusiasmo por el tema, si acaso se ve obligado a hablar de un tema que no le gusta por lo menos haga el intento de transmitirlo con emoción.

Convenza, persuada. Trate con dinamismo su exposición. No todas las exposiciones pueden ser dinámicas pero sí puede usarse un tono enérgico para hablar en casi todos los temas.

Si quiere hablar con pasión debe estar relajado y tener seguridad en usted mismo, trate de hablar con soltura, eso lo da el dominio del tema y la práctica de la exposición que haya hecho. Si usted no está relajado al principio de su alocución, no se preocupe porque a medida que vaya hablando puede ir adquiriendo confianza.

Sea ordenado:

La exposición de sus ideas debe tener un orden lógico que sea entendible. Para ello es recomendable mostrarle al público un esquema de lo que se va a exponer y seguir ese orden.

Ponga ejemplos:

Los ejemplos ayudan a clarificar su exposición, ayudan a que las ideas lleguen mas claramente, sea cuidadoso en poner el ejemplo adecuado, de manera que ayude y no que cause confusión.

Evite errores:

Gráficos: Si va a usar gráficos trate que la escala sea la adecuada. Los gráficos deben ser sencillos y fáciles de entender, recuerde que los usa para dar apoyo a sus palabras, no para confundir al público.

Exceso de Texto: No debe emplearse mucho texto ni en las láminas ni en los gráficos. El público no va a leer todo eso.

Base sus argumentos en datos reales: Es desagradable entrar con entusiasmo a una conferencia y luego comprobar que lo que dice un expositor es incorrecto.

Evite las muletillas: ¿Qué tipos de muletillas hay?

Las muletillas son apoyos verbales, recursos orales más o menos automáticos que le ayudan a avanzar en la expresión hablada, a salvar las dificultades que la sintaxis de la lengua nos impone y a recuperarnos de los bloqueos mentales.

Las muletillas son expresiones más o menos estereotipadas que se utilizan de manera automática al hablar para lograr determinados fines que no suelen ser conscientes, como:

- a) mantener el interés del o de los interlocutores
- b) controlar el turno de palabra, dominando el uso del habla
- c) darse el hablante lapsos de tiempo o ánimos para recuperarse de las dificultades que experimenta al expresarse, establecer pequeñas pausas para pensar en medio del discurso
- d) controlar el estatus social/cultural desde el que pretende uno manifestarse ante los demás
- e) buscar pequeños acuerdos o complicidades con el interlocutor
- f) subrayar, matizar o dar un significado especial a ciertas palabras dichas o por decir
- g) expresar de forma subliminal e incontrolada las ocultas intenciones del hablante

Y finalmente, podremos decir que es un error muy común al hablar y consiste en que repetimos una palabra o frase muy a menudo en la exposición, las más comunes son: “estee”, “bueno”, “realmente”, “ira por mira” y otras. Si se practica la exposición se supera este defecto.

Cuide su vestimenta: Una presentación es un proceso de comunicación, no de exhibición de sus atributos físicos. Si su ropa le incomoda trate de que el público no se de cuenta. Particularmente en las exposiciones de tesis, las mujeres cometen el error de llevar minifaldas o escotes muy pronunciados.

La regla 10-20-30: Esta regla declara que una presentación de power point no debe tener más de 10 diapositivas, durar más de 20 minutos y no tener ningún texto con menos de 30 de tamaño. En resumen lo que se tiene que hacer es explicar detalladamente las partes importantes en unos minutos, un par de diapositivas y pocas palabras por diapositiva.

Y Diviértase: ¿Suena imposible? Pues, con un poco de práctica puede inyectarle algo de su afición, a los temas de sus presentaciones. El entusiasmo es contagioso.

Cualidades del orador

El estilo de la oratoria actual se puede describir como una conversación extendida. Aunque pueda parecer extraño, es necesario practicar la naturalidad. La premisa es precisamente que no se note la preparación en oratoria.

El buen orador debe esforzarse por ser natural, espontáneo, como si conversara de la misma forma, con el mismo idioma y con los mismos gestos que en un diálogo con amigos. Sólo hablará más alto para que todos lo escuchen y se ampliarán los gestos para que todos lo vean.

Pero no hay motivo alguno para cambiar la personalidad por estar hablando en público o a través de un micrófono. No debe buscar que lo admiren, sino que lo escuchen. No hay nada más distinto de un actor, que un orador. No estoy actuando un personaje. Soy yo.

La mirada y el silencio, tan importantes en una tribuna, son sólo armas de los que dispone un orador. No debe usarlas si no es imprescindible. Mire si es posible a cada uno de los que le escuchan, pero no en forma ostensible o artificial como si estuviera actuando. La mirada será la misma que usa al hablar con sus amigos, que eso y no otra cosa pretendemos que sea el auditorio.

El silencio puede ser muy útil al comienzo para atraer la atención del público, pero si ya cuenta con la atención no tiene razón de ser. Lo mismo ocurre con las frases y premisas, que para resaltarlas es común ponerlas entre silencios. La mayoría de las veces para destacarlas basta con disminuir la velocidad de nuestra palabra, de manera muy poco perceptible.

Y por último al referirme a la naturalidad, quisiera que el orador le quedara muy claro: Nada está prohibido si favorece la comunicación con el auditorio.

COMUNICACIÓN Y SU IMPACTO

Antes de introducirlo al tema del impacto de la comunicación, debe usted tener presente lo siguiente a la hora de hablar y desde luego, no olvide estos puntos fundamentales; no está por demás que yo sea muy repetitivo en ello:

1. Requiera de todo tipo de ayudas que hagan comprender mejor la exposición que realizará: proyectores, ordenadores, diapositivas, gráficos y cualquier tipo de documentación que usted pueda facilitar a los oyentes.
2. Coloque el micrófono a la altura correcta y compruebe que el sonido llega a toda la sala.
3. Organice bien la introducción, desarrollo y conclusión de la charla.
4. En la medida de lo posible, interactúe con los oyentes, para hacerlo más ameno.
5. Hable como si se dirigiera sólo a una persona.
6. Si va con retraso, resuma partes poco importantes.

Le recomiendo que use el modelo SPAM para una correcta presentación. Este nos da 4 puntos básicos:

- 1) Situación. Tener en cuenta la hora y el lugar donde se va a celebrar el acto.
- 2) Propósito. Las metas que el orador espera obtener con su discurso.
- 3) Audiencia. A qué personas va destinada.
- 4) Método. Qué método va a utilizar.

El método a utilizar es de gran importancia para el éxito de la charla. Tenemos como principales métodos:

- I. Informativo. Lo que se expone es nuevo para la audiencia, y se expone de forma clara y precisa, para que la información expuesta sea de utilidad al público asistente.
- II. Persuasivo. El orador trata de explicar características de un producto o servicio, de convencer de la conveniencia del mismo.
- III. Entretenimiento. El motivo de la exposición suele tener una finalidad de entretenimiento.

Aparte del método elegido para su conferencia, charla o exposición, deberá tener en cuenta ciertos puntos básicos a cualquier tipo de charla:

- a) Ser breve en los agradecimientos y reconocimientos previos a la charla.
- b) Mantener la cabeza elevada y mirar al frente y a la audiencia, siempre que se pueda.
- c) Cuidar la voz. Emplear un tono adecuado, una vocalización correcta y un volumen adecuado.

Impacto de la comunicación

La comunicación es una virtud que tenemos los seres humanos desde el inicio de nuestros días, muy importante en el desarrollo de un país de una sociedad, importante para definir una cultura, importante para expresar lo que realmente se desea, se siente y piensa.

En un mundo globalizado en que nos encontramos podemos darnos cuenta que la comunicación ha tenido una evolución en sus medios y lenguaje, desde el lenguaje oral, escrito y mímico hasta por los medios televisivos, de radio y escritos. El mundo evoluciona diariamente junto con ello la comunicación, aquello desemboca un impacto positivo para unos y negativo para otros.

La comunicación cumple diversas funciones, las cuales se pueden sintetizar en que ésta actúa para controlar el comportamiento de los miembros de un grupo, fomenta la motivación al aclarar a los trabajadores lo que se debe hacer, lo bien que lo está desarrollando y lo que se puede hacer para mejorar el desempeño.

Es además, una fuente básica de interacción social para la satisfacción de necesidades sociales, y finalmente, proporciona la información que los individuos y grupos necesitan para tomar decisiones y evaluar opciones alternativas.

En este contexto, se puede señalar que los seres humanos son seres comunicantes que dependen críticamente de su capacidad para comunicar con el fin de afrontar las demandas de la vida en una sociedad compleja.

En el proceso de comunicación, es necesario comprender elementos centrales que configuran su importancia en el ámbito de las relaciones humanas:

- Todo comportamiento o no comportamiento es comunicación
- Es un proceso que se da en un contexto
- Es interactuar: sus efectos dependen del que comunica y del que recibe e interpreta
- Es un proceso de causalidad circular
- Lo central del proceso es que tiene un efecto o influencia sobre la otra persona
- No es sólo intercambio de información, por lo que debemos diferenciarla del proceso de comunicación propiamente tal.

Barreras de la comunicación

Durante el proceso de comunicación pueden presentarse ciertos obstáculos que la dificultan y que es necesario detectar para evitarlos y lograr una comunicación eficiente; a dichos obstáculos se les denomina como barreras de comunicación y se clasifican en:

Semánticas: Es la parte de la lingüística que se encarga de estudiar el significado de las palabras; muchas de ellas tienen oficialmente varios significados. El emisor puede emplear las palabras con determinados significados, pero el receptor, por diversos factores, puede interpretarlas de manera distinta o no entenderlas, lo cual influye en una deformación o deficiencia del mensaje.

Barreras físicas: Son las circunstancias que se presentan no en las personas, sino en el medio ambiente y que impiden una buena comunicación: ruidos, iluminación, distancia, falla o deficiencia de los medios que se utilizan para transmitir un mensaje: teléfono, micrófono, grabadora y/o televisión.

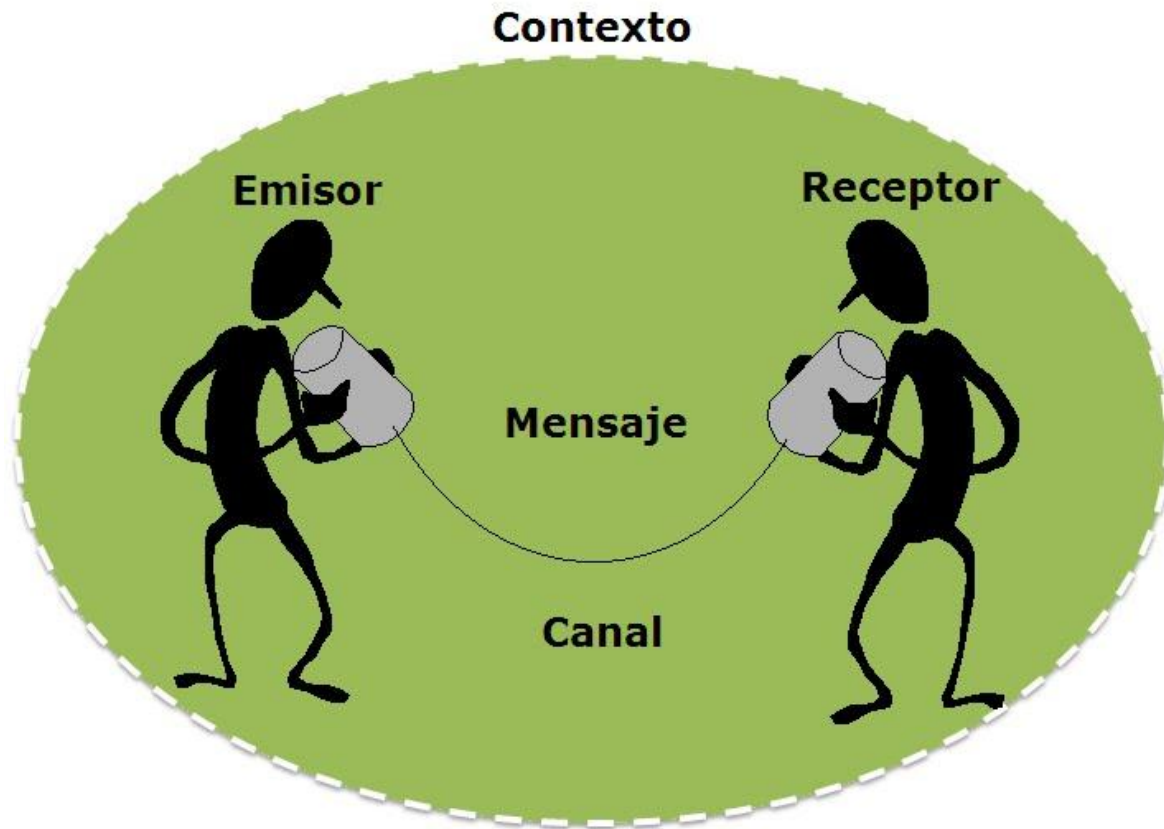
Fisiológicas: Son las deficiencias que se encuentran en las personas, ya sea del emisor (voz débil, pronunciación defectuosa) o del receptor (sordera, problemas visuales, etc.) que son factores frecuentes que entorpecen o deforman la comunicación.

Psicológicas: Representan la situación psicológica particular del emisor o receptor de la información, ocasionada a veces por agrado o rechazo hacia el receptor o emisor, según sea el caso, o incluso al mensaje que se comunica; la deficiencia o deformación puede deberse también a estados emocionales (temor, odio, tristeza, alegría) o a prejuicios para aprobar o desaprobar lo que se le dice, no lea lo que está escrito, no entienda o no crea lo que oye o lee.

En el aspecto administrativo, las barreras pueden ser por la falta de planeación, supuestos no aclarados, distorsiones semánticas, expresión deficiente, pérdida en la transmisión y mala retención, escuchar mal y evaluación prematura, comunicación impersonal, desconfianza, amenaza y temor; periodo insuficiente para ajustarse al cambio; o sobrecarga de información.

La Comunicación Humana

En términos generales, comunicación es el proceso de trasmisión y recepción de ideas, información y mensajes.



Comunicación verbal: Es aquella comunicación codificada en torno a un lenguaje, conocido por emisor y receptor, y articulado mediante sonidos.

Básicamente, un emisor codifica un mensaje, que envía a uno o más receptores, quienes lo decodifican, devolviendo información de esa recepción y decodificación mediante la retroalimentación (en inglés feedback), todo ello, dentro de un medio o contexto.

En la antigüedad, Aristóteles estableció un modelo y la importancia de la comunicación. Él manifestaba que “sirve para influir en las personas”; los mensajes comunicativos, al ser un estímulo, buscan provocar una conducta deseada en el receptor.

Hay comunicación tanto intrapersonal como interpersonal; con la primera hacemos una interiorización a nuestros pensamientos; con la segunda, nos comunicamos con quienes están a nuestro alrededor y se divide en escrita y oral.

Con el desarrollo de la investigación en comunicación aparece: la intercultural, la gráfica, la no verbal, en grupos pequeños y la de masas, entre otras.

Para comunicarnos no basta escribir o hablar. Es pertinente considerar los aspectos culturales de los pueblos y sociedades, las características personales de los individuos, hasta el lugar donde viven y su naturaleza étnica, sin olvidar la estratificación social.

En términos individuales, el hombre se comunica con sus actitudes, con los movimientos de su cuerpo, de sus manos o movimientos de los ojos, la expresión de su cara.

Lo anterior nos lleva a concluir que, aunque la comunicación adopta múltiples formas, las más importantes son la comunicación verbal y la comunicación no verbal.

La comunicación verbal

La comunicación verbal puede realizarse de dos formas:

Oral: A través de signos orales y palabras habladas o escrita: por medio de la representación gráfica de signos.

Hay múltiples formas de comunicación oral. Los gritos, silbidos, llantos y risas pueden expresar diferentes situaciones anímicas y son una de las formas más primarias de la comunicación.

La forma más evolucionada de comunicación oral es el lenguaje articulado, los sonidos estructurados que dan lugar a las sílabas, palabras y oraciones con las que nos comunicamos con los demás.

Las formas de comunicación escrita también son muy variadas y numerosas (ideogramas, jeroglíficos, alfabetos, siglas, grafiti, logotipos, etc.). Desde la escritura primitiva ideográfica y jeroglífica, tan difíciles de entender por nosotros; hasta la fonética silábica y alfabética, más conocida, hay una evolución importante.

Para interpretar correctamente los mensajes escritos es necesario conocer el código, que ha de ser común al emisor y al receptor del mensaje.

La comunicación no verbal

Se dice que una imagen vale más que mil palabras. En nuestro tiempo cada vez tienen más importancia los sistemas de comunicación no verbal.

Cuando hablamos con alguien, sólo una pequeña parte de la información que obtenemos de esa persona procede de sus palabras. Los investigadores han estimado que entre el sesenta y el setenta por ciento de lo que comunicamos lo hacemos mediante el lenguaje no verbal; es decir, gestos, apariencia, postura, mirada y expresión.

La comunicación no verbal se realiza a través de multitud de signos de gran variedad: imágenes sensoriales (visuales, auditivas y olfativas), sonidos, gestos, movimientos corporales, etc.

Características de la comunicación no verbal:

- Mantiene una relación con la comunicación verbal, pues suelen emplearse juntas.
- En muchas ocasiones actúa como reguladora del proceso de comunicación, contribuyendo a ampliar o reducir el significado del mensaje.
- Los sistemas de comunicación no verbal varían según las culturas.
- Generalmente, cumple mayor número de funciones que el verbal, pues lo acompaña, completa, modifica o sustituye en ocasiones.

Entre los sistemas de comunicación no verbal tenemos:

El lenguaje corporal. Nuestros gestos, movimientos, el tono de voz, nuestra ropa e incluso nuestro olor corporal también forman parte de los mensajes cuando nos comunicamos con los demás.

El lenguaje icónico. En él se engloban muchas formas de comunicación no verbal: código Morse, códigos universales (sirenas, Morse, Braille y el lenguaje de los sordomudos), códigos semiuniversales (el beso, signos de luto o duelo), códigos particulares o secretos (señales de los árbitros deportivos).

MUESTRA DE DISCURSOS

El discurso, elaboración y sus partes

Partes del discurso:

El discurso, según el ámbito en que toque disertarlo o el grupo al que esta dirigido, obedece a diferentes esquemas o partes, pero, para efectos de un discurso de corte genérico podemos decir que consta de tres partes bien definidas, cada una de ellas con sus propias características y ligadas intrínsecamente la una con la otra para lograr el cometido esperado.

I. Introducción:

Es el inicio del discurso, sirve para motivar la atención del público hacía las palabras del orador y para dar a conocer, brevemente, en que consistirá el tema a tratarse y los objetivos que se esperan alcanzar. Pueden utilizarse hasta cinco formas diferentes de introducción, cada una de ellas según el público y la ocasión en que toque pronunciarlas:

Fraseológico:

Puede iniciarse mencionando una frase célebre, un poema, las letras de una canción o un pasaje bíblico que tenga relación con el tema a tratarse.

Anecdótico:

El público es un grupo de personas que siempre muestran curiosidad por conocer algo peculiar sobre el expositor o sobre el tema que se esta presentando. Contar una anécdota de nuestra vida o sobre otra persona suele cautivar la atención de los oyentes.

Humorístico:

También es valido contar un chiste u ocurrencia graciosa que tenga relación con el tema. No siempre los discursos tienen que ser serios o aburridos, la jocosidad le pone la chispa de vida a la exposición y evita que el público se canse o se aburra.

Interrogativo:

Esta introducción consiste en hacer preguntas al público sobre el tema a abordarse, pero nunca esperar una respuesta pues las preguntas son sólo de tipo referencial. El hacer preguntas sirve para demostrar al público que nosotros sabemos algo que ellos no saben y que estamos ahí para instruirlos.

Teatralizado:

Es una forma efectiva de llamar la atención del público y comunicarle el tema que vamos a exponer. Se hace uso de la mímica, expresividad corporal y mucho ingenio.

II. Desarrollo:

Es la parte medular del discurso, en ella el orador desarrolla su idea central de forma clara y detallada. En el desarrollo se explican los argumentos en los que se basa nuestra teoría o hipótesis, también sirve para refutar las ideas, ejemplificar una demostración y adoptar una posición académica específica.

III. Conclusión:

La conclusión es la parte final del discurso, en ella el orador hace un breve resumen de lo tratado, mencionando los puntos más importantes de la exposición o realizando recomendaciones que se desprenden del tema central. La conclusión es un elemento estratégico pues lo que se dice queda sonando en los oídos del público y tiene mayor probabilidad de quedar en la memoria. Para efectos de conclusión y/o despedida, se recomiendan las siguientes cinco formulas:

Fraseológico:

Se puede culminar mencionando una frase célebre o algunas palabras impactantes o motivadoras. Por ejemplo: "Y ya para terminar permítanme decirles que, 'el éxito esta compuesto de 1 % de inspiración y de 99 % de transpiración', Muchas gracias."

Con vivas o hurras:

Esta es una forma de conclusión que tiene por objeto dejar motivados a los oyentes a través de su participación activa y "cantada". Por ejemplo: "Y ya para terminar, queridos amigos: ¡Viva la oratoria!" ¡Viva! -contesta el público. "¡Viva el éxito!" ¡Viva! –vuelven a contestar los oyentes.

Por respuesta del público:

En esta modalidad el orador hace una serie de preguntas al auditorio para que le contesten a través de un "Si" o un "No". Las preguntas deben ser siempre de corte positivo. Por ejemplo: Señores, ¿somos los mejores?! ¡Si! ¿Somos triunfadores?! ¡Si!, contesta el auditorio.

Por agradecimiento:

El orador culmina su exposición agradeciendo a los organizadores, auspiciadores, público presente y algunas veces a los oradores que lo antecedieron. Ejemplo: "Y para culminar quiero expresar mi agradecimiento al Instituto Politécnico Nacional, a la Comisión Nacional del Agua por haber permitido mi presencia esta noche. Hasta pronto"

Mixto:

Es una forma que combina indistintamente los diferentes tipos de conclusiones existentes. Pueden mezclarse una forma fraseológica con una de agradecimiento. Ejemplo: "Para despedirme quiero expresar mi agradecimiento a la Universidad por haberme permitido estar con ustedes y sobre todo reiterarles aquellas palabras cristianas que dicen: ¡Sed firmes hasta el fin y recibiréis la corona de gloria...Hasta siempre."

Métodos para exponer un discurso

De acuerdo al tipo de discurso, el fin perseguido y el estado del auditorio, puede utilizarse una serie de métodos de eficacia comprobada en la construcción y exposición del discurso:

El Método Inductivo:

La inducción consiste en elaborar un discurso partiendo de lo particular hasta arribar a lo general; el conocimiento de hechos unitarios o segmentarios hacia el conocimiento de la regla general, es decir hacia la generalización. Si por ejemplo, quiero hablar acerca de "El arte de hablar" –aspecto general–, debo iniciar mi discurso hablando de la forma de presentación –aspecto específico–, para de ahí extenderme hasta la elaboración del discurso.

Método Deductivo:

Llamamos deducción a aquella forma de exposición en la que el orador empieza por el aspecto general de las cosas para llegar luego, a lo particular; también, de los planteamientos y leyes generales hasta los planteamientos y leyes específicas. Utilizamos este método cuando, por ejemplo, hablamos del arte de hablar en público –general–, para luego llegar a la postura de hablar –específico–. Se inicia un discurso sobre un planteamiento que ya conocíamos para arribar a conclusiones específicas que aún no conocíamos.

Método Analógico:

La analogía es la relación de semejanza entre cosas distintas. Es un razonamiento basado en la existencia de atributos semejantes en seres o cosas diferentes. Con este método ayudamos al público a realizar el siguiente razonamiento; “si dos fenómenos son similares, en uno o más sentidos, factiblemente serán similares también en otros sentidos”. Si quiero hablar de “la vida humana” puedo hablar, por analogía, de “la vida de una flor”, compararla y explicar sus coincidencias, para hacer más didáctica y amena mi disertación.

Desarrolle, bosqueje:

Ya sea para redactar su discurso personalmente o grabarlo en voz alta para que alguien lo mecanografíe, tenga a mano el bosquejo de ideas y desarróllelo palabra por palabra.

Tenga en cuenta que 5 segundos, hablando a una velocidad normal, equivalen a una línea de texto mecanografiado en formato normal de 12 puntos en Word aproximadamente, y que cada minuto equivale a 12 líneas de texto aproximadamente.

Aquí se muestro un cuadro de equivalencia que dará una idea:

1 línea	5 segundos	14 palabras	12 líneas	1 minuto	168 palabras	
2 líneas	10 segundos	28 palabras	24 líneas	2 minutos	336 palabras	
3 líneas	15 segundos	42 palabras	36 líneas	3 minutos	504 palabras	
4 líneas	20 segundos	56 palabras	48 líneas	4 minutos	672 palabras	
5 líneas	25 segundos	70 palabras	60 líneas	5 minutos	840 palabras	Aprox. 1 pág. A4
6 líneas	30 segundos	84 palabras	72 líneas	6 minutos	1008 palabras	
7 líneas	35 segundos	98 palabras	84 líneas	7 minutos	1176 palabras	
8 líneas	40 segundos	112 palabras	96 líneas	8 minutos	1344 palabras	
9 líneas	45 segundos	126 palabras	108 líneas	9 minutos	1512 palabras	
10 líneas	50 segundos	140 palabras	120 líneas	10 minutos	1680 palabras	Aprox. 2 pág. A4
11 líneas	55 segundos	154 palabras	132 líneas	11 minutos	1848 palabras	

Bibliografía:

- **Sociedad Mexicana de Oradores, Centro de investigación en Comunicación y Relaciones Humanas.** <http://www.oratoriasmo.com>
-
- **Manual de Retórica, Oratoria y Liderazgo Democrático,** Ricardo Hormazábal Sánchez.
http://mazinger.sisib.uchile.cl/repositorio/lb/instituto_de_asuntos_publicos/h20059271617manualoratoria.pdf
- **Wikipedia, Oratoria.** <http://es.wikipedia.org/wiki/Oratoria>
- **Como Hablar en Publico Oratoria Motivacional** (libro en pdf gratis) autor: cdLrv (carlos de la rosa vidal) www.carlosdelarosavidal.tk Email: carlosdelarosavidal@gmail.com Libros PDF GRATIS Cómo Hablar en Publico Oratoria Motivacional.
- **Demóstenes,** Oratoria, Editorial Mercé. Buenos Aires, 1944
- **Oratoria contemporánea,** Ignacio Di Bartolo, Editorial Corregidor.
- **14 Lecciones de Oratoria,** Gerardo Novoa Campos. Editorial Pluma y Papel
- **Saber hablar,** Instituto Cervantes. Editorial Aguilar.
- **El Poder secreto de la oratoria, técnicas del discurso oral, gestual y visual,** Patricia Lucia Mingrone de Camarota. Editorial Bonum.