

Metodología y análisis de coyuntura 1.

Fortalecer las competencias comunicativas: especificidades de la intervención en público.

Prof. Daniel Del Castillo R.

Introducción.

La habilidad oratoria, tan necesaria para docentes, estudiantes, políticos, juristas y profesionales cualificados, no es un don: se alcanza con el trabajo, la disciplina y el estudio, en particular de las enseñanzas que proceden del legado grecolatino.

Los padres de la oratoria: Platón, Aristóteles, Cicerón y Quintiliano.

La expresión correcta y la elocuencia conducen al éxito en la vida personal y profesional.

I. Marco teórico.

A. El lenguaje políticamente correcto. Hablar con buen estilo y buen criterio.

→ El arte de hablar bien.

B. Desarrollo del valor y de la confianza en sí mismo. La confianza en sí mismo durante la preparación. Porte y personalidad en la tribuna. Mostrar seguridad en el uso de la palabra.

- El temor se vence gracias al adiestramiento y la ejercitación.
- Comenzar por un deseo vivo y tenaz: mostrar entusiasmo. ¿Qué significa esta intervención para mí?
- Saber a fondo el tema que vamos a presentar: "No hables hasta que estés seguro de que tienes algo que decir, y que sepas qué es; entonces dilo y luego siéntate". Duque de Wellington. Preparación anterior da seguridad, sin preparación el esfuerzo por mostrar entusiasmo resulta vano.
- Respirar profundamente antes de empezar.
- Movimientos: evitar los movimientos nerviosos de nuestro cuerpo, en particular de nuestras manos. Si es inevitable, poner las manos entrelazadas detrás de nosotros.
- Ensayar: hable, diga todo lo que piensa.
- Vestir de manera pulcra y elegante (sencilla). La conciencia del estar bien vestidos eleva nuestra seguridad, no da porte. Es una manera de ganar el respeto del auditorio.

→ Vivimos en la sociedad de la imagen, nadie puede negar la perdurable autoridad de la palabra.

C. ¿Cómo preparar sus intervenciones?

- Significa reunir los pensamientos propios, las ideas propias, las convicciones propias, las necesidades propias.
- El ejemplo de Dwight Moody (Pág. 42)
- Se trata de preparar con anticipación, para tener la oportunidad de pensar en el tema durante los días previos a la presentación.
- Poder de reserva: saber mucho más de lo que vamos a exponer, tener un depósito de información. Perfeccionamiento de la memoria. Si hay problemas de memoria, consultar cap. IV libro de Dale Carnegie (1981).
- Practicar, ponerse en situación imaginándonos que estamos frente al auditorio en tiempo real.

D. Cómo evitar que el auditorio se duerma. Cómo despertar el interés del auditorio

- Todo depende de nuestra actitud, nuestra actitud se refleja en el público de manera inevitable. En este sentido, adoptar una actitud de entusiasmo.
- El mejor orador es aquel que mueve, arrebató y subyuga, sin que el público sepa cómo ni por qué sucede esto.
- Tener algo que decir.
- Cabeza y corazón, el auditorio no solo quiere datos, también quiere saber cuál es nuestra actitud frente a esos datos.
- Mirar al auditorio, sostener el entusiasmo.
- Hablar duro, con la boca bien abierta. Problemas de dicción: tomar conciencia y asumíroslos lo mejor posible. Ver la película el Discurso del Rey (2011).
- Utilización de las manos: movimientos enfáticos.
- Nunca debilitarnos a nosotros mismos, o nuestro discurso con expresiones familiares o reductivas, como "su mercé", "en mi humilde opinión", "es lo que puedo decir", etc.
- En la medida de lo posible, simpaticemos con el auditorio.

E. Elementos indispensables para hablar con éxito.

- Postura erguida, peso en los talones. Respiración por la nariz consciente, lenta, pausada. No olvidar respirar cuando llegamos a una coma, un pausa.

- Partir de algo concreto.
- Tratar de manera completa los puntos, una vez estemos haciendo referencia a éstos. Luego, no tocar más esos argumentos, únicamente se puede retomar la idea a la que llegamos al final de la argumentación.
- En la medida de lo posible, pensar en utilizar la menor cantidad de notas posibles, incluso ninguna nota. Destruyen el interés del discurso. No leer jamás la intervención escrita, siendo que estamos al oral ya que resulta insoportable para el auditorio.
- En caso de olvido completo, dos opciones: 1) buscar ganar tiempo de la siguiente haciendo preguntas al público; 2) retomar la última frase, palabra, idea y proseguir.
- Practicar, practicar, practicar.

F. El secreto de la buena elocución.

- Destacar con el tono de nuestra voz las palabras importantes y subordinar las menos importantes
- Variar el tono de la voz
- Variar la velocidad del discurso
- Pausa antes y después de las ideas importantes
- Sonreír, alegría al ver al auditorio.

G. Inculcación y convencimiento. Desplegar los recursos adecuados para convencer a su auditorio.

- Hablemos con entusiasmo contagioso
- Reiteremos las ideas más importantes e ilustremos las cifras utilizadas
- Usemos ejemplos generales
- Citemos casos concretos
- Usemos comparaciones gráficas
- Apoyemos nuestras opiniones en autoridades imparciales, citemos a hombres populares y queridos, con suficiente autoridad para decir lo que dice.

Competencias comunicativas:

- Secuencias de intervención en parejas: alternadas y equilibradas.
- Manejo del tiempo de intervención: respetar el tiempo de intervención siempre, estar pendiente de éste con la ayuda de un reloj.
- Apoyo visual y eficacia de la presentación al oral: apoyo visual se recomienda aunque no es una exigencia para desarrollar una buena presentación oral. Eficacia: ser concretos, claros, no confundirse ni en las notas ni en las fechas, mucho menos en las ideas. Llegar a una respuesta clara de la problemática.