

Reflexiones sobre el discurso oral. Hablar en público.

Carmen París *

Introducción

Nuestra sociedad nos exige estar en relación constante con los demás y únicamente aquellos que son capaces de comunicar bien tienen el éxito asegurado. Por este motivo el dominio de la lengua se convierte en una herramienta indispensable y en una necesidad para alcanzar nuestros objetivos.

La oratoria, arte de hablar elocuentemente y de persuadir, se desarrolló fundamentalmente en Grecia, donde fue considerada como un instrumento para alcanzar poder político y prestigio. De hecho Sócrates creó una escuela de oradores en Atenas con un fin patriótico y formada por hombres instruidos y movidos por ideales éticos.

El término “rhétor” es la palabra que designa en griego al orador. La retórica nació como técnica de la construcción y comunicación oral del discurso lingüístico. De este modo, los términos retórica y oratoria funcionan como expresiones equivalentes, sin embargo presentan algunas diferencias. Quintiliano definía la oratoria como “ars bene dicendi”, es decir, arte o técnica de hablar bien. La retórica se ha ido especializando para la configuración técnica del discurso y la oratoria se ha convertido en la práctica comunicativa oral propia de esa técnica. Así, mientras que el término oratoria marca una estrecha relación con lo oral, el sustantivo retórica aunque no pierde esa vinculación con la oralidad, también adquiere relación con la escritura.

La forma primigenia del discurso retórico es la oral, de modo que el orador emite el texto en un eje acústico momentáneo y éste ha de ser interpretado por los oyentes. Esta comunicación oral requiere que orador y oyente posean el mismo código con todos sus mecanismos de oralidad.

Los elementos en el hecho retórico según Albadalejo son el orador, el oyente, el texto o discurso, el referente, el código, el canal y el contexto comunicativo. Escribe Aristóteles en su *Retórica*: “Porque consta de tres cosas el discurso: el que habla, sobre lo que habla y a quién; y el fin se refiere a éste, es decir al oyente”.

* Licenciada en Filología Hispánica. Profesora del IES Francesc Ribalta. Coordinadora y profesora de la UNED.

Ribalta. Quaderns d'aplicació didàctica i investigació, núm. 21 (abril 2014), ps.75 - 90.
© IES Francesc Ribalta · Castelló de la Plana · ISSN: 1132-1814

Aristóteles equipara la acción retórica al arte teatral y reconoce la importancia que tiene y el efecto que produce sobre sus oyentes. De hecho, los oyentes escuchan e interpretan el texto pero al mismo tiempo visualizan lo que hace el orador. La voz y el cuerpo juegan un papel fundamental y por ello el buen orador debe explotarlos al máximo.

Entendamos aquí la retórica como un instrumento presente en todo discurso. Si queremos hablar bien, necesitamos conocer los mecanismos y tácticas de persuasión, tener conocimientos de esas habilidades argumentativas y ponerlas en práctica para alcanzar nuestro fin.

El arte de hablar bien se aprende. Nadie nace pintor, nadie nace hablando bien. Es cierto que el ser humano adquiere una lengua y articula los sonidos desde muy pequeño. Ahora bien, esta adquisición ha de ir acompañada de un aprendizaje posterior. El hablar bien también requiere de unas técnicas y el buen orador ha de conocerlas para saber cómo hablar en público y cómo interactuar.

1. La competencia comunicativa

La capacidad o competencia comunicativa es la base para hablar en este universo. Son distintos factores los que contribuyen al desarrollo de dicha competencia y solamente se consigue si se saben aunar todos ellos. Diferenciamos en primer término dos tipos de competencia:

- Competencia lingüística: se refiere al aprendizaje y uso correcto de la lengua.
- Competencia pragmática: uso adecuado de la lengua dependiendo de la intención y situación comunicativa.
 - La intención puede ser muy diversa: informar, entretener, opinar...
 - La situación analiza los factores en que se desarrolla el acto comunicativo: características de los receptores, relación emisor-receptor, tema, espacio...

Ambas competencias deben ser tenidas en cuenta y valoradas por el orador. Tradicionalmente sólo se tenía en cuenta la competencia lingüística como meta a alcanzar en el proceso del aprendizaje; al cambiar el enfoque sobre la comunicación surge como componente fundamental el contexto social, es decir, el medio en que se produce la interacción. La comunicación lingüística responde siempre a una intención del hablante, transcurre bajo ciertas limitaciones y está sometida a esas circunstancias que conforman el contexto.

La competencia comunicativa es la serie de conocimientos normalmente inconscientes y necesarios de las reglas lingüísticas, psicológicas, culturales y sociales de un individuo para utilizar correctamente su lengua en cada situación.

Competencia lingüística	Se refiere al código lingüístico. Es el grado de capacidad que el individuo posee para formular e interpretar frases correctas. Implica el uso adecuado de las reglas y normas gramaticales, vocabulario, pronunciación, entonación, formación de palabras y construcción de oraciones
Competencia sociolingüística	Es la adecuación del enunciado tanto al significado como a la forma. Se refiere a la relación entre los signos lingüísticos y sus significados en cada situación de comunicación.
Competencia discursiva	Capacidad para combinar las estructuras y los significados de construcción o de interpretación de un texto oral o escrito
Competencia sociocultural	Es el conocimiento del contexto sociocultural en el que se habla la lengua y la capacidad de adoptar estrategias sociales apropiadas para conseguir los fines comunicativos.

Es evidente que se requiere un buen dominio de la lengua, un conocimiento de las reglas y ello no se adquiere de forma espontánea sino tras un aprendizaje. Sin embargo esta competencia lingüística no es suficiente si queremos que nuestro discurso oral cumpla su objetivo.

Hay oradores que poseen unos extraordinarios conocimientos lingüísticos pero son incapaces de llegar al auditorio. Ello se debe a que no tienen en cuenta la competencia pragmática, es decir, no tienen en cuenta las circunstancias que le rodean.

Por ejemplo, el profesor debe tener en cuenta quiénes son sus oyentes. Un mismo tema como “La oración compuesta” no puede enfocarse del mismo modo si nuestros oyentes son alumnos de secundaria o de bachiller. En caso contrario, nuestro discurso quedará vacío. ¿Quién no ha conocido algún profesor que era una eminencia en su materia pero no llegaba a los alumnos en sus explicaciones? No basta tener buenos conocimientos, hay que saber atraer al receptor o receptores.

Además del qué se dice es importante cómo se dice. Lo más importante en un discurso oral es suscitar el interés y la atención de nuestro público. Es preciso estar atento a cualquier gesto o reacción de los interlocutores porque no podemos permitir que “desconecten” y si es así, debemos procurar retomar de nuevo la comunicación por otros cauces para volver a motivar a los oyentes.

Escuchar es una palabra clave. La RAE señala la diferencia entre escuchar y oír. La primera definición de oír que da la Real Academia de la Lengua es “*percibir con el oído los sonidos*”. Por su parte escuchar consiste en “*prestar atención a lo que se oye*”. Escuchar implica la acción de oír pero exige un extra: hay que prestar atención y procesar la información que recibimos.

Hay tres tipos de oradores:

-Aquellos a quienes se escucha.

-Aquellos a quienes no se puede escuchar.

-Aquellos a quienes no se puede dejar de escuchar.

Hablar bien no es un don exclusivo de los grandes oradores. **Hablar bien consiste en expresar con eficacia nuestro mensaje, de modo que resulte adecuado teniendo en cuenta quién es el interlocutor y en qué situación comunicativa nos encontramos.** Cada situación condiciona que los hablantes seleccionemos unas formas de expresión oral.

2. Características generales de un buen discurso

a) El discurso debe atender a la norma

Si se quiere construir un buen texto hay que trabajar y reflexionar ya que, como dice Carnegie, “todo discurso bien preparado está ya pronunciado en nueve décimas partes”.

En primer lugar debemos seguir las reglas y normas. La corrección no tiene la misma exigencia en el discurso oral que en el escrito puesto que el primero es más espontáneo, más rápido, permite reformular sobre lo dicho.

Hablar con corrección implica hacerlo en los tres niveles de la lengua:

- Nivel fónico: se trata de pronunciar correctamente, evitando errores ortológicos. No hay que hablar de forma afectada. La ciencia que marca el deber ser de la pronunciación es la Ortología.

Según la RAE “el español por su carácter de lengua supranacional, constituye en realidad un conjunto de normas diversas que, no obstante, comparten una amplia base común”. En lo concerniente a la pronunciación no es fácil prescribir y menos aceptar una norma única, debido a la diversidad de la lengua derivada de su extensión y del número de hablantes, y por ser una lengua que presenta además variedades dialectales bien diferenciadas en cada una de las zonas lingüísticas peninsulares y extrapeninsulares.

- Nivel morfosintáctico: concierne a la corrección gramatical, es decir, respetar las normas morfológicas y sintácticas.
- Nivel léxico-semántico: este apartado es quizás el más inestable. Ello se debe a que es el nivel que más cambios y variaciones ha recibido debido a la influencia de otras lenguas, existencia del vocabulario específico de las lenguas especializadas y otros aspectos a considerar como la edad de los hablantes.

b) Adecuación del discurso oral

Hablar bien no consiste únicamente en la habilidad para emitir enunciados correctos. Hablar bien implica escoger el término adecuado, en el estilo conveniente, en el tiempo y lugar correctos. Se trata de cómo decir qué, a quién, cuándo y dónde, teniendo en cuenta que los usos variarán en función de las distintas situaciones. Por ello hemos de analizar algunos de los elementos que intervienen en la situación comunicativa y que son factores decisivos:

- El receptor u oyente. Diferentes públicos exigen diferentes argumentos y formas de convencer. Una conferencia variará enormemente si los oyentes son expertos en el tema o por el contrario desconocen la materia. Cualquier discurso cumple su fin si llega al público. Un gesto, una mirada de los oyentes puede ser un signo de aburrimiento y si esto sucede el orador debe percatarse y recuperar la atención de sus interlocutores. ¿Cómo conseguirlo? Introduciendo alguna anécdota, cambiando el tono de voz, haciendo uso del silencio, aproximándose a los receptores,...
- El contexto. No podemos hablar siempre del mismo modo. Cada situación requiere el empleo de uno u otro registro. No se pueden cometer errores de adecuación situacional.

Un situación de familiaridad favorece un registro coloquial y una más formal requiere un cambio de registro más culto.

- En este sentido la opción más adecuada es el registro estándar, inclinada hacia lo formal culto o hacia lo coloquial, según la situación lo requiera.
- El tiempo. ¿Quién no conoce algún orador capaz de hablar sin parar y dormir a su público? Una presentación, una clase, una conferencia, en definitiva, cualquier discurso oral debe respetar el tiempo marcado. Para ello es preciso seleccionar los contenidos y sólo improvisar lo necesario. “Lo bueno si breve dos veces bueno”. Si el oyente tiene la sensación de un discurso largo, es un mal dato, indica que se ha aburrido. Si al orador le falta tiempo es porque no ha preparado su discurso convenientemente.

3. Elaboración del discurso

En el apartado anterior hemos analizado una de las propiedades decisivas del texto como es la **adecuación**. En este caso nos detenemos en los principios de la **coherencia** y **cohesión textual**. Estos dos son principios constitutivos que crean y definen la forma de comunicación lingüística, imprescindibles para que no resulte fallido el acto comunicativo. Estas dos propiedades están estrechamente ligadas con la comprensión y producción de los textos. Un texto es coherente si el oyente

comprende de qué trata. De la coherencia depende la comprensión global del mensaje.

La cohesión tiene carácter sintáctico y semántico. Las unidades que integran un discurso no son elementos aislados, sino que están relacionados con medios lingüísticos que conforman entre sí una trama de conexiones y ello permite la comprensión lectora y la producción de la escritura.

Ya hemos indicado al comienzo que no se nace siendo un buen orador, sino que se aprende a serlo. Se trata pues de una técnica y como tal requiere de un aprendizaje.

En la medida en que la oralidad atañe al discurso retórico tiene implicaciones en las distintas *pars artis* u operaciones retóricas sistematizadas por las que el discurso es producido y emitido.

- Las operaciones no constituyentes del discurso son: *memoria* y la *actio* o *pronuntiatio*.
- Las operaciones constituyentes del discurso son: *inventio*, *dispositio* y *elocutio*.

Estas fases, que fueron ya descritas por la Retórica clásica, se respetan en la mayoría de los manuales aunque introduciendo algunas variedades. La preparación de un discurso se divide en cuatro fases: en primer lugar qué vamos a decir, esto es, qué ideas se van a desarrollar. En un segundo momento es imprescindible ordenar esas ideas. Tercer paso, dar vida a nuestras ideas a través de las palabras y por último la puesta en escena.

Inventio

Se corresponde con la primera etapa. Consiste en la selección de ideas y emociones adecuadas para la correcta exposición del mensaje persuasivo. No olvidemos que nuestra intención es atraer y convencer al receptor o receptores. De ahí la importancia de que nuestro discurso sea adecuado a las circunstancias. Hemos de tener muy claro qué vamos a decir y qué tipos de razonamientos vamos a utilizar. Todos estos factores de situación son limitadores. En esta primera fase no se trata de escribir sin más. Se requiere un primer momento en el que elegir y ordenar las ideas y además llevar a cabo un acopio de datos que nos ayuden en nuestra argumentación.

No podemos dejar a un lado a nuestro público ya que los argumentos que unos admiten como válidos, otros no los comparten. Cada auditorio es diferente y por ello exige que pensemos qué argumentos y fuentes deberemos utilizar en cada ocasión. Lo más importante es que estos razonamientos sean aceptados por nuestros interlocutores y aquí también conviene tener en cuenta las diferencias culturales.

Dispositio

Una vez realizada la selección de ideas hay que proceder a ordenarlas, es decir, hay que estructurar o dividir ese discurso en partes. La estructura del discurso determinará su comprensión. Las *partes orationis* o partes del discurso presentan una organización conectada con la comunicación oral del mismo. La sucesión de las partes responde no solamente a una estructura lógica, sino también a la linealidad de la oralidad, que a diferencia de la linealidad de la escritura, no permite la vuelta atrás del receptor en su interpretación. Así el *exordium*, introducción del discurso y la *peroratio*, con su recapitulación son partes estratégicas, situadas al principio y al final en función de la interpretación del discurso.

- Introducción.
 - El saludo para conseguir la atención y el apoyo del público “*captatio benevolentiae*”. Esta es una fase muy importante ya que si no tenemos en cuenta quién es nuestro auditorio podemos conseguir un efecto contrario al deseado y ganarnos su antipatía y animadversión.
 - Resumen de los asuntos que vamos a tratar.
- Cuerpo que puede constar de una narración, es decir, de un núcleo argumentativo, una refutación y un epílogo.
- Conclusión. El discurso se cerrará cómo se había iniciado. Una recapitulación de lo dicho.

La forma que puede adoptar un discurso en su disposición es muy variada. De ahí que podamos hablar de distintos tipos de estructuras:

- Inductiva: se progresa de una forma lineal. Se parte del problema y se llega a la conclusión.
- Deductiva: progreso lineal como en el caso anterior pero invirtiendo el orden. Se parte de una conclusión y se argumenta sobre ella.
- Encuadrada: el texto se abre y cierra con la idea principal o conclusión.

Elocutio

Las fases de inventio y dispositio son pre-textuales, es decir, generan el borrador, el esquema de trabajo sobre el que vamos a construir nuestro discurso. Una vez que se sabe qué se va a decir y cómo se van a jerarquizar las ideas de nuestro texto se pasa a ver cómo se articulará lingüísticamente. En esta fase se requiere tanto un dominio de las técnicas verbales como de las técnicas prosódicas.

Tácticas verbales

Escribir previamente el discurso ayudará a reconocer nuestras deficiencias, de ahí que es aconsejable redactar el texto antes de su exposición oral. Nuestro discurso debe atender a las siguientes premisas:

- Claridad en la exposición. No cumplirá este requisito si no se tienen en cuenta las características de los oyentes. El discurso debe adaptarse al nivel del receptor para conseguir su aceptación y comprensión. Recursos como la enumeración, la gradación de ideas y otros nos ayudarán en nuestro cometido.
- Precisión. No basta con crear un texto claro también debe ser preciso, es decir, no andarse por las ramas y dar pie a la ambigüedad. Uno de los recursos más empleados es la definición, analizar la idea con detalle, usar sinónimos si se requiere,...
- Corrección. Debe ajustarse a la norma. Esta corrección afecta a todos los niveles de lengua y por tanto hemos de cuidar la dicción, el empleo de vocabulario, las construcciones gramaticales.
- Persuasivo. Crear un clima idóneo para atraer al receptor y atraparle con nuestras palabras. En este sentido es muy importante empezar y acabar bien el discurso. Desde el principio nuestro discurso debe ser interesante y lo podemos conseguir de formas diversas: haciendo referencia al propio tema a tratar, utilizando una cita apropiada, apelando al propio público, introduciendo una pregunta retórica.

De la misma forma el cierre ha de ser también climático para el receptor y para lograrlo podemos llamar de nuevo al receptor, podemos lanzar una propuesta de apoyo o simplemente sintetizar en un enunciado la idea que ha vertebrado nuestra exposición.

Tácticas prosódicas

La prosodia es la ciencia que estudia la recta pronunciación y acentuación. La voz es el instrumento que llevará nuestro mensaje al auditorio. Es cierto que cada persona tiene una voz característica y ello ya es un elemento condicionante. En ocasiones la voz de una persona nos atrapa, nos resulta agradable y otras nos provoca rechazo. De todos modos, el orador debe aprender a cuidar y a controlar su voz. ¿Qué cualidades de la voz consideramos requisitos indispensables?

- Volumen o intensidad de la voz. Con él demostramos si permanecemos tranquilos y controlados o si hemos perdido la serenidad. Hemos de cambiar el volumen de la voz para no provocar aburrimiento. El empleo de un volumen adecuado y variable es una estrategia para destacar elementos en el discurso. Generalmente un volumen bajo denota timidez, sumisión o tristeza. Un volumen medio-alto transmite autoridad, seguridad y dominio de la situación.

- **Tono.** Se refiere a la inflexión de la voz y modo particular de decir. Se modula mediante la tensión de las cuerdas vocales. Debemos intentar tratar de mantener un tono medio, entre graves y agudos. El tono muestra también nuestro estado de ánimo: alegría, inseguridad, autoridad, dureza,...
- **El ritmo:** se refiere a la velocidad de la intervención. Cada persona se expresa con una fluidez verbal. Para que nuestro mensaje pueda ser entendido debemos emplear un ritmo de entre 100 y 150 palabras por minuto. Si superamos las 200 palabras se dice que es una persona taquilálica (habla muy rápido) y por debajo de las 100 bradilálica (ritmo lento que puede aburrir).

Podemos crear un ritmo rápido o lento dependiendo del tema o de la situación. La rapidez a veces impide que se comprenda el discurso y la excesiva lentitud puede llevar a la monotonía. Se ha de imprimir el ritmo y la velocidad adecuada y así se garantizará el éxito de la articulación.

- **El valor del silencio.** Debe ser manejado estratégicamente. Una pausa extensa puede ayudar a enfatizar aquello que se ha dicho, nos ayuda a controlar el discurso y preparar la continuación del mismo. Al público le sirve también para reflexionar sobre lo que se ha dicho o simplemente para llamar de nuevo su atención.
- **Entonación.** Los cambios de frecuencia o variaciones de altura de tono que forman la curva melódica de una oración o de un texto se denominan entonación. Realiza tres funciones:
 - **Función lingüística:** se desenvuelve en el plano de la lengua y comunica una información estrictamente lingüística.
 - **Función sociolingüística:** nos aporta información sobre el hablante (edad, sexo, temperamento) y una información estrictamente sociolingüística (procedencia geográfica, nivel social, grado de cultura)
 - **Función expresiva:** informa sobre actitudes y reacciones del locutor en el momento de la exposición.

Comunicación no verbal	Paralingüística	Factores asociados al lenguaje verbal	Tono Ritmo Volumen Silencios Timbre Entonación
------------------------	-----------------	---------------------------------------	---

La **Paralingüística** (Trager) es la ciencia que se ocupa de estudiar todos estos factores que no pueden ser considerados estrictamente como verbales, ya que

dependen de las circunstancias del emisor y de sus emociones. Abarca todos los elementos fónicos, que sin ser lingüísticos, acompañan al acto de habla.

Las tres fases que hemos analizado hasta el momento: *inventio*, *dispositio* y *elocutio* permitirán tener en nuestras manos un discurso completo y elaborado, un mensaje listo para ser emitido que obedecerá a unos fines y a un público concreto al que se dirige. El discurso está preparado para ser emitido. Se han seleccionado unas ideas, se han organizado en diversas partes, se ha elegido un tono, un estilo y ahora llegamos al momento final y más teatral *la actio o pronuntiatio*. Recordemos que a este respecto, la retórica clásica hablaba de dos operaciones no constituyentes del discurso *la memoria* y *la actio*. Las dos operaciones están estrechamente ligadas entre sí y por ello hoy día tienden a unificarse en una sola operación ya que no es necesario aprender los discursos de memoria salvo en algún ámbito específico.

Actio

Consiste en la comunicación efectiva del discurso ante el auditorio. Esta pronunciación se asemeja a la puesta en escena de una obra teatral. Los oyentes escuchan e interpretan el texto y en su interpretación interviene una percepción visual de lo que hacen quienes hablan. Su hablar es una actuar en plenitud.

Dice Cicerón:

“Quo modo autem dicatur, id est duobus, in agendo et in eloquendo”

La importancia de esta operación de *actio/pronuntiatio* radica en que, a través de ella el orador conectará con su público utilizando como medio su discurso.

Una mala *pronuntiatio* puede suponer el fracaso, mientras que a veces un discurso mediocre puede salvarse gracias a una buena realización en esta parte.

La palabra no es el único instrumento del que se va servir el orador. El éxito va a depender de nuestra puesta en escena y por ese motivo la primera impresión es fundamental. Si los oyentes no nos conocen pensemos que nuestra imagen es muy importante ya que es como nuestra carta de presentación. Por ese motivo debemos cuidarla y procurar que sea una imagen adecuada para que actúe a nuestro favor y sea nuestra aliada durante la exposición. Si por el contrario el público ya nos conoce, este elemento pasará a un segundo plano.

Imprescindible evitar cualquier postura o tic que denote nuestro nerviosismo y nunca, insistimos nunca, debemos hacérselo saber al auditorio con fórmulas del tipo “disculpen estoy un poco nervioso”, “no tengan en cuenta mi voz temblorosa”,... La mayoría de las veces el auditorio no se percata de nuestro estado, ni tampoco sabe si perdemos el hilo, por tanto no le hagamos partícipe e intentemos actuar con la mayor naturalidad. Los nervios son siempre frecuentes antes de entrar en escena y superarlos resulta más sencillo si tenemos mayor confianza en nosotros mismos. Nos preguntaremos cómo conseguir esa confianza y las respuestas son varias: preparar concienzudamente el texto, pensar en el público

que nos va a escuchar, examinar las reacciones de los oyentes y verlos como aliados.

¿Cómo presentar el discurso?

La retórica clásica hablaba de una fase importante llamada *memoria*, ya que los grandes discursos se recitaban memorizándolos. En la actualidad ya hemos indicado que no hay esa necesidad, es decir, que el orador puede elegir de qué modo va a pronunciar su discurso. Por supuesto puede memorizarlo o bien puede ser leído. No obstante hay que tener en cuenta que leer en público también requiere de una técnica y una preparación tanto en la fase de la escritura como en la lectura. Debe conseguirse naturalidad y ello no siempre es fácil. Algunos recursos útiles son marcar las pausas, destacar las palabras que queremos enfatizar, subrayar las inflexiones de voz, prestar atención a la dicción, grabar el texto oral con anterioridad a la exposición para corregir los posibles errores y sobre todo hemos de mirar al público durante nuestra exposición.

En ocasiones se puede dar un hibridismo, es decir, el orador tiene el material de apoyo pero no lee directamente el escrito. Esta es una buena técnica, ya que uno no se arriesga a quedarse en blanco y puede sentirse seguro ante un texto que puede consultar. Ese texto escrito puede ser un esquema, una presentación por ordenador, una transparencia...

La importancia del espacio

Es fundamental tener en cuenta el lugar en el que va a desarrollarse la exposición.

Debemos saber si la sala tiene buena acústica, si podemos ponernos de pie, si podemos utilizar recursos técnicos y otros aspectos que consideremos importantes para lograr el éxito.

Fundamental es la posición que ocupa el orador con respecto al auditorio. La exposición puede realizarse de pie o sentado. Tengamos presente que al estar erguidos seremos el punto de todas las miradas. Todo nuestro cuerpo va a ser objeto de estudio. Esto es lo que nos ocurre diariamente al entrar en la clase, nos sentimos explorados por los ojos de los alumnos. Por ello es muy importante cuidar los detalles. No obstante, si el orador controla la situación es muy positivo permanecer de pie ya que permite la aproximación al receptor, la gesticulación e imitación,... Otro factor positivo es que al estar de pie la potencia vocal es mucho mayor, es decir, se favorece la trasmisión de los sonidos.

Si permanecemos sentados nuestro cuerpo está protegido de las miradas y es más fácil controlar los tics nerviosos. Sin embargo esta postura limita la capacidad de interactuar con el público. De nuevo puede adoptarse un hibridismo en cuanto a la disposición. La clase es un ejemplo de ello, ya que el profesor permanece de pie o sentado dependiendo de las circunstancias.

Comunicación no verbal. Kinésica y Proxémica

La **Kinésica**, también conocida como Kinesis o Kinesia, es la disciplina que analiza las posturas, los gestos y los movimientos del cuerpo humano (R. Birdwhistell). A la hora de estudiar los factores asociados al comportamiento la Kinesia los clasifica en :

- Gestos: se analizan los movimientos de la cara, las manos, los brazos, las piernas, la cabeza y el cuerpo en su conjunto.
- Las posturas son comportamientos más estables que los gestos y analiza cómo nos sentamos, nuestra forma de estar de pie y nuestra forma de caminar.

La expresión facial

A través de la cara transmitimos una gran cantidad de información y expresamos muchas emociones y sentimientos. Según Paul Ekman son siete las emociones básicas propias del ser humano que transmitimos a través del rostro: alegría, tristeza, miedo, enojo, asco, desprecio y sorpresa.

Muy importante es la sonrisa y la mirada. Nuestros ojos son un indicador de que estamos escuchando a nuestro interlocutor. El orador no debe mirar nunca al techo o al suelo. Debe dirigir su mirada al rostro de los asistentes ya que así comprobará el efecto que provoca su discurso y el grado de atención de los oyentes. Es importante repartir la mirada y no focalizarla en un receptor concreto.

En este sentido, la mirada dependerá del tipo de discurso. Si se trata de un examen oral, por ejemplo, la mirada será más directa que si se trata de una conferencia ante un público numeroso.

La postura

La postura es el modo en que se mantiene el cuerpo. Refleja nuestro estado emocional. La ansiedad, por ejemplo, no la detectamos con la voz, pero sí en la postura ya que seguramente el interlocutor adopta una postura rígida. El encogimiento corporal es signo de abatimiento y tristeza. Las piernas son transmisoras de múltiples estados anímicos:

- cruzadas: demuestran inseguridad y timidez.
- semiabiertas: demuestran cierta inseguridad.
- ligeramente estiradas: prepotencia.
- una delante y una detrás: estrés,...

Las manos

En el apartado de los gestos las manos son las protagonistas. Hay tres intervenciones a tener en cuenta: saludo, movimientos y gestos. En nuestro análisis del discurso oral nos interesan los dos últimos pero detengámonos un momento en los múltiples matices significativos que se transmiten a través de un saludo con un simple apretón de manos:

- Aspecto de las uñas : nivel de autoestima
- Dureza de las manos: actividad laboral
- Sequedad o humedad: estado de nerviosismo.
- Duración: grado de emotividad
- Presión: a mayor presión mayor dominación.
- Estilo: actitud que adopta de sumisión, dominante, colaboradora...

Los movimientos de las manos son también altamente informativos. Si enseñamos las palmas se asocia con la verdad y la lealtad. Si se transmite una orden y la palma está hacia arriba, el interlocutor no se siente tan amenazado. Si la palma está hacia abajo la orden es más tajante. Apuntar con el dedo índice y cerrar la mano puede llegar a generar ansiedad en quien nos escucha.

Los gestos con las manos han sido objeto de múltiples estudios en el análisis de la comunicación no verbal. Resaltamos algunos de ellos:

- Las manos entrelazadas manifiestan que la persona está triste, nerviosa o con ansiedad.
- Las manos en ojiva implican seguridad y autoridad.
- Cogerse la muñeca con las manos es síntoma de nerviosismo.
- Pulgares en contacto denotan dominio y seguridad.

En definitiva, tanto las manos como los brazos han de servirnos de apoyo en nuestro discurso y deben ayudarnos en la confirmación de nuestro mensaje. Por ejemplo, en una clase el profesor puede valerse de gestos y dramatizar su explicación para captar la atención del alumnado.

No debemos excedernos en la gestualización ya que puede producirse un efecto contrario al deseado, es decir, el rechazo del auditorio en lugar de su aprobación.

Tengamos también cuenta las diferencias culturales en este apartado. Hay culturas que se apoyan en los gestos, movimientos, miradas, sonrisas y otras, por el contrario, gesticulan muy poco.

La Proxémica

Estudia el espacio y la distancia que guardan las personas al comunicarse verbalmente.

La Proxémica de Hall analiza el significado de las distancias en la conversación y, en general, de la estructuración que hacemos del espacio en las relaciones

sociales. Los seres humanos poseemos un instinto de territorialidad como sucede en ciertas especies animales. Esta distancia depende de varios factores:

- Grado de intimidad existente entre los interlocutores.
- Motivo del encuentro: si por ejemplo la relación es laboral hay mayor distancia.
- La personalidad de los participantes: mayor proximidad equivale a menor timidez.
- La edad: los jóvenes se sitúan más cerca.
- La cultura: árabes, mediterráneos y japoneses se aproximan más que los anglosajones.

Al llevar a cabo un discurso oral se mantiene la llamada distancia pública, aquella que es superior a 360 cm. Esta distancia confiere mayor prestigio y autoridad. Observemos por un momento qué zonas marcan la distancia:

Distancia íntima	Menos de 45 cm	Espacio reservado para amigos íntimos y familiares.
Distancia personal	De 45 a 120 cm	Personas conocidas.
Distancia social	De 120-160 cm	Conversaciones formales. No hay contacto físico.
Distancia pública	Más de 360 cm	Ante un receptor múltiple.

Es muy interesante señalar que nosotros marcamos nuestro territorio en la comunicación y solamente unos pocos tienen el privilegio de invadir nuestra distancia íntima. Entre 45 y 75 cm es la distancia que posee la *burbuja personal* de un individuo de cultura occidental. No obstante esta distancia puede variar y en otras culturas como la oriental o la escandinava, esa distancia llega, aproximadamente, hasta los 120cm. Cuando sentimos que alguien invade ese territorio, sin nuestro consentimiento, tendemos a separarnos de forma instintiva.

La imagen personal

La imagen externa del emisor es fundamental y la adhesión o rechazo de su discurso puede derivarse de la impresión que se proyecte en el auditorio. La expresión “imagen personal” es mucho más amplia que el simple concepto de “vestimenta”, pues hace referencia al conjunto de rasgos físicos, los gestos, los movimientos, el tono de voz, el estilo a la hora de caminar, la forma de mirar, la sonrisa...

Es cierto que no todo es la apariencia y que “el hábito no hace al monje”, pero las primeras impresiones tienen gran importancia. Todos nosotros emitimos una aureola, que comunica parte de nuestra esencia. Algunas personas tienen un halo magnético y otras no. Debemos intentar hacer sentir ese magnetismo y atrapar a nuestro auditorio.

En la comunicación ante un público, parte del éxito radica en la imagen que el orador ofrece de sí mismo. En este sentido, hemos de intentar no destacar ni por exceso ni por defecto. Nuestra imagen debe adecuarse a las circunstancias comunicativas, es decir, debemos tener en cuenta factores como el acto o evento, el lugar, la hora, la estación del año, etcétera.

El orador debe cuidar su imagen externa pero esta es solamente un envoltorio. El lenguaje es también una carta de identidad. Las palabras muestran cómo es la persona que las pronuncia. El emisor se da a conocer no sólo con la transmisión de sus ideas y argumentos, sino también con la forma de expresarlos. Cuando hablamos mostramos cómo somos por tanto hemos de transmitir unos valores y unas actitudes.

Es importante que el orador se muestre seguro y firme en lo que dice, pero debe proponer y no imponer su opinión. Es conveniente apoyar sus ideas en datos u opiniones que contribuyan a reforzar sus razonamientos.

Debe actuar con naturalidad y ser sincero en sus palabras. Para ello puede valerse de anécdotas personales y debe evitar eufemismos y ambigüedades.

Otros factores que contribuyen a dar una buena imagen del orador son la seriedad en lo profesional, la modestia, actitudes optimistas y esperanzadoras y sobre todo el respeto a nuestro público. Si no respetamos a los demás, estamos dañando seriamente la opinión que los demás van a tener sobre nosotros.

Todo individuo empieza a hablar gracias al contacto con otros miembros de su comunidad lingüística y entiende y se hace entender. Pero este proceso de adquisición no es suficiente para hablar bien. Hablar bien no siempre es fácil, no se hereda, no es una cualidad natural. Hablar bien requiere de un proceso de aprendizaje y como tal supone esfuerzo y preparación.

En conclusión, el discurso oral se fundamenta como ya hemos indicado en el conocimiento y la puesta en práctica de habilidades verbales y extraverbales. El buen discurso es aquel que logra su objetivo siendo correcto y adecuado a las situaciones comunicativas. Hablamos por y para los demás y lo más importante no es el lucimiento personal, sino que nuestro mensaje llegue al destinatario. La mayoría habla demasiado y dice muy poco. Olvidan el poder de la palabra.

Un buen orador no nace; se hace.

Bibliografía

- Albadalejo, T. (1989) *Retórica*, Madrid, Síntesis.
- Alcoba, Santiago (1999): *La oralización*, Barcelona, Ariel.
- Birdwhistell, R (1979): *El Lenguaje de la expresión corporal*, Barcelona, Gustavo Gili
- Briz Gómez, Antonio (2008): *Saber hablar*, Madrid, Aguilar.
- Cassany, Daniel (1993): *La cocina de la escritura*, Barcelona, Anagrama
- Coseriu, E (1981): *Lecciones de lingüística general*, Madrid, Gredos.
- Escandell Vidal, María Victoria (2005): *La comunicación*, Madrid, Gredos.
- Marcos Marin, F y España Ramírez, Paloma(2001): *Gramática de la lengua española*, Madrid, Espasa Calpe.
- Poyatos, Fernando (1994): *La Comunicación no verbal: Paralenguaje, Kinésica e interacción*, Madrid, Istmo.
- Sánchez Lobato, Jesús (2006): *Saber escribir*, Madrid, Aguilar.
- Searle, J.R (1986): *Actos de habla*, Madrid, Cátedra.
- Seco, Manuel (1996): *Gramática esencial de la lengua española*, Madrid, Espasa Calpe.
- Tusón Valls, Amparo (1997): *Análisis de la conversación*, Barcelona, Ariel.