

Si Ud. tiene que brindar una conferencia

¿Cuáles son los puntos esenciales que debe atender?

Aquí se lo explico en detalle:

CONTROLE LOS TOPICOS QUE ABORDARA EN SU DISCURSO:

Toda conferencia debe amoldarse al público al cual va dirigida. Armar una estructura orientativa paso a paso colaborará en el desarrollo de su exposición. Si pretende dar ejemplos que requieren de esquemas o gráficos puede ayudarse con transparencias o folletos adicionales para que el auditorio siga cada tema sin distracciones.

EVITE LEER: Si Ud. decide hacer lo contrario corre el riesgo de adormecer a la audiencia aunque domine el tema.

CONTROLE SU TONO DE VOZ : Hay que tener en cuenta que los matices que Ud. pueda incorporar están relacionados con la acústica y la preparación técnica de la sala (micrófonos, amplificadores y cualquier otro elemento que colabore en el desarrollo de la conferencia). La gente de ceremonial puede alertarle sobre las características del espacio donde se desarrollará su exposición. El objetivo es lograr que todos los asistentes oigan su mensaje. Para exhortar o llamar la atención en algún tópico puede elevar su volumen pero tenga precaución en que este no resulte agresivo.

CONTROLE SU PUNTO DE CONTACTO: Logre que el público se sienta importante dirigiendo su mirada a todos los sectores. Muchos conferenciantes hacen foco en un area del auditorio y descuidan las otras.

CONTROLE SU LENGUAJE CORPORAL: Maneje con moderación su gesticulación o movimiento de brazos y manos. Si realiza senas o giros bruscos corre el riesgo de que su discurso repercuta negativamente en el auditorio o en última instancia no logre convencer con sus conceptos. Si considera la posibilidad de desarrollar toda la exposición de pie eso le dará un perfil dinámico a la conferencia.

TOME EN CUENTA SU TRATO CON EL AUDITORIO: Cuando se dirija al público evite el tuteo.

TOME CONTACTO CON LA GENTE DE CEREMONIAL: Quienes preparan la sala y se encargan de asentar las inscripciones de participantes normalmente arman una base de datos. Ud como disertante averigüe el rango de edades y las

características ocupacionales o profesionales del auditorio, esto le ayudara mucho para que su mensaje llegue claramente a todos sin excepción.

MODERE SU TRATO CON EL AUDITORIO: Ante la consulta de algún participante evite incurrir en discusiones interminables o convencerlo de lo contrario para ello maneje criterio amplio.

Cualquier consulta será bien recibida y puedo asesorarte en éstos temas para que obtengas un buen desempeño. Lo que se detalla aquí sólo son tópicos generales.

Los alumnos que ingresan a rendir un exámen a veces no saben expresarse y estos consejos y otros que por razones de espacio no puedo detallar también colaboran ciento por ciento.

Prof. Adriana E. Martínez

TEMOR FRENTE AL PUBLICO

¿Le pasó ahora o antes? ¿Qué hacer?
Consejos Inmediatos y Prácticos de
Oratoria Moderna

● ¿Alguna vez al subir a un escenario o exponer frente a otras personas a padecido palpitaciones, sudor frío? o ¿Se ha secado su garganta mientras su voz intenta articular un discurso de manera temblorosa? Es sabido que uno de los peores temores es hablar frente al público. El extremo de este tipo de manifestaciones es pensar que todo lo que tiene en la mente se borrará de un momento a otro y no sabra que más decir.

Veamos todos los aspectos que se presentan en estas circunstancias:

El **nerviosismo**: una dosis de nervios es buena siempre que pueda canalizarse adecuadamente. Todos aquellos que tienen que enfrentar público lo experimentan y algunos dicen, que aún después de mucho tiempo de práctica tienen una sensación de esas características en el arranque de su discurso.

El lado positivo: los nervios previos a una exposición frente al público nos motivan, nos ayudan a preocuparnos anticipadamente por preparar bien nuestro trabajo, a fortalecer y entrenar nuestra concentración. En este caso y sólo en éste los nervios con sinónimo de rendimiento. Si observara que ellos no le motivan entonces si tendrá que hacer un exámen exhaustivo al respecto.

Cuáles son los motivos de nuestro temor:

- creer que será imposible dominar el tono y la expresión
- bloquearse y sentir la sensación de actuar de modo ridículo
- considerar que nuestros argumentos serán refutados por falta de consistencia
- experimentar temor también por el hecho de enfrentarse a un público número, desconocido y/o desagradable.

Qué se debe hacer para estar preparado y atemperar los nervios.

- "Entrenarse" eso hará que se sienta seguro.
- Averiguar anticipadamente el tipo de público ante el cual disertará o expondrá.
- Tener en claro el objetivo que intenta lograr, actuando pausadamente sin arrebatos.
- Solicite colaboración en la preparación de los elementos del auditorio donde llevara a cabo la exposición.
- Estimule la concentración profundice en todo lo que respecta a los temas que abordará.

Todo esto hará que pueda sentirse confiado y le permitirá dominar y controlar la situación.

Cuántos puntos debe tener en cuenta para estructurar un discurso exitoso

● **Prepararse con Anticipación** : es la consigna primera. Todo discurso por más breve que fuera, lleva su tiempo de elaboración. Por lo tanto hay que enfocar los puntos esenciales a tratar y dejar de lado todo aquello que pudiera resultar superficial. Si Ud. como orador no se entrena en lo específico confundirá al público, y en consecuencia, no podrán diferenciar lo esencial de lo que no lo es y tampoco podrán asimilar los conceptos emitidos. El tiempo vale demasiado y si se extiende puede que agote la paciencia del auditorio. Evite llegar al extremo.

A veces, los oradores se dan cuenta que están en un pantano y han provocado confusión en el público mediante su discurso. Para esos casos pueden apelar a frases como: "Creo que es conveniente detenernos y dejar de lado tantos ejemplos..." ; "Considero que estos ejemplos han demostrado claramente que..." ; " Han sido suficientes los detalles citados ahora nos abocamos a...".

● **Evitar escribir el discurso**: se recomienda sólo anotar frases esenciales que sirvan de guía. La lectura produce distancia con el auditorio. El mensaje resulta vacío. El público se inquieta si nota que el orador tiene que transmitir un cúmulo de hojas perfectamente diseñadas con puntos y comas. Cuando el orador más se entrena en preparar de este modo sus discursos más seguridad adquiere. Y podrá hablar sin apoyarse a cada instante en un papel.

● **En ocasiones es necesario mostrar sentimientos**: el orador debe privilegiar su condición de ser humano. Si en algún punto es necesario expresar su posición y disposición emocional sobre cierto aspecto ¡No lo dude! Sólo cuide que el tono en que lo dice coincida con lo que desea transmitir, porque de otro modo sus impresiones resultarán poco creíbles.

● **Utilizar el ingenio, el humor** : estas dos cualidades se entrenan también. Una frase breve, una relación de conceptos interesantes aportan una cuota diferente al discurso y si se manejan con equilibrio el auditorio lo disfruta.

● **Tener capacidad de respuesta**: cuando surgen los interrogantes del auditorio hay que estar preparado con anticipación para afrontar las inquietudes más diversas. Y si algún tema no está al alcance, se recomienda ser franco y en todo caso generar la posibilidad de un contacto personal para ampliar luego.

● **Evite pontificar:** en muchas ocasiones el orador se dedica a hablar en primera persona, por ejemplo: "Considero que..."; "Estoy convencido de..." Lo citado no está mal si es adecuado al discurso y a los conceptos sin embargo una dosis extrema puede provocar un efecto moralizante que disguste. Trate de incluirse en sus dichos, por ejemplo "todos nos equivocamos a veces"; o formule interrogantes "¿Acaso es difícil que podamos darnos cuenta de ello? Esta delante de nuestros ojos..."

● **Otros Aspectos:** perseguir el objetivo previsto en todo momento con mucha mesura y tratar que todo aquello que se exponga resulte provechoso para el auditorio. Utilizar un lenguaje atractivo bien matizado y adaptar el lenguaje al público. Lo técnico también puede combinarse con detalles que provoquen mejor asimilación y atención así evitará que el discurso se torne monótono.

El Punto de Partida de la Oratoria

La oratoria clásica es un pilar sobre el cual se apoya la oratoria moderna y para fundamentar esto se hace imprescindible destacar algunos criterios iniciales.

Aunque el tema por el cual recibo consultas permanentes tiene cierto contenido teórico, siempre el fin es práctico. Cuando digo esto, me refiero al punto de origen en el entrenamiento oratorio. Es elemental y hasta trascendente comenzar desde las raíces porque lo superficial, en ocasiones, se desvanece de modo prematuro. Mi propósito será lograr que, todo aquel que esté interesado en los temas de la comunicación conozca y utilice herramientas que le ayude a ser "un buen orador moderno". Y la modernidad, aunque muchos disientan o se resistan, tiene una antesala "la historia". **Por lo tanto, en este capítulo haré una reseña que introduzca al "futuro orador moderno" en el terreno de la palabra y para ello también se requiere paciencia y constancia, entonces hagamos foco en el pasado...**

...La oratoria entendida como el arte del buen hablar siguiendo determinadas reglas tiene su origen en Grecia, más específicamente en la antigua filosofía griega y en aquel tiempo la oratoria era parte integral de la formación cultural. *En contraste con esta realidad, hoy la oratoria se utiliza más específicamente en campos como la administración, el marketing, sectores privados, medios de comunicación y salvo excepciones, jamás es parte de un entrenamiento educativo permanente. En otras palabras, sólo quien necesita utilizarla se capacita en este área.*

En Grecia se destacaron "los sofistas" que eran los contrarios a Sócrates.

Los sofistas (siglo IV a .c.) sólo buscaban convencer a través de la palabra y ... quizás en la actualidad muchos copien éstos ejemplos, dejando de lado la ética y la moral y por si fuera poco hasta el cuidado por la integridad del ser humano.

El problema de los sofistas es que sólo profundizaron en las técnicas que debía utilizar un orador para convencer, casi como reglas estáticas. *Y esto último es justamente lo opuesto a lo que debe hacer un orador moderno, quien debe estimular la amplitud de criterio.*

Sócrates (filósofo griego), sólo buscaba la verdad y su sistema llamado “Mayéutica”, consistía en una serie de preguntas y respuestas con su interlocutor. Un dato curioso, es que, él bautizó así a su método, en honor a su madre que era partera y en Grecia a ese oficio le llamaban “Mayeuta” y éstas eran quienes ayudaban a dar a luz a los niños. En el caso de Sócrates, él sostenía que “daba a luz la verdad”. *Y en la actualidad muchos oradores (profesores incluso) utilizan la técnica de “pregunta – respuesta” para ayudar a desentrañar la verdad luego de la reflexión y el ejercicio de la lógica. Otros sin embargo, prefieren dar las respuestas desde el inicio de una exposición o disertación.*

Otro filósofo destacado fue Platón (427 – 347 a. c.) insistía en que un buen orador debía tener una recta actitud ética y moral. El escribió casi toda su obra en diálogos y ayudó tanto al campo de la oratoria como a influir en la cultura occidental. La definición que brindaba de oratoria era la siguiente : Ganarse la voluntad humana a través de la palabra.

El alumno de Platón fue Aristóteles (384 – 322 a .c.) y en el terreno de la oratoria su técnica consistía en utilizar de acuerdo a la circunstancia, el método más adecuado con el fin de convencer al contrario.

Ahora bien, si hoy dijéramos que Oratoria es el arte de convencer estaríamos segmentando el conocimiento. Por eso mismo, la definición más acertada sería ésta: **Oratoria es la ciencia que se ocupa de la forma en que el emisor expresa y transmite su mensaje sin ansias de subestimar a quien lo recibe. O sea que si bien, puede existir cierta persuasión de parte del emisor, el interlocutor tendrá la chance de digerir y decidir que hacer luego de recibir el mensaje.** Quizás parezca una definición idealista pero...la experiencia me demuestra que cuando se ofrece un mensaje bien intencionado, por la ley de reciprocidad de la comunicación, los resultados son gratos tanto para el orador como para el receptor.

Podríamos entonces seguir recorriendo la historia y agregar sintéticamente que los griegos propagaron a Roma ese cúmulo de conocimientos , que en la época del Renacimiento ya se publicaban tratados de oratoria en lenguas nacionales, un gran avance en esos tiempos dado que hasta ese entonces sólo se conocían manuales en griego o latín. Incluso en la Revolución Francesa se destacaron oradores como Robespierre, Napoleón I, Danton, etc.

Este tono comparativo es válido si se tiene en cuenta que las reglas de la oratoria clásica contribuyen aún al terreno de “la oratoria moderna”, aunque como dije anteriormente, siempre un lenguaje preciso y estimulador es generador de ideas y si ese mensaje es constructivo, las propuestas que a partir de allí fluyan potenciarán el propósito inicial. Espero que cada lector que tome contacto con éstas líneas pueda descubrir los inicios del arte de hablar para comenzar a sentirse familiarizado con el futuro entrenamiento que brindaré.

En la próxima columna detallaré los puntos básicos que debe tener en cuenta un orador si desea lograr resultados óptimos. Recordemos que todos podemos entrenarnos y que jamás se agotan los recursos. Además yo continúo aprendiendo junto a cada alumno.

Prof. Adriana E. Martínez

¿Qué condiciones básicas transforman a “un orador” en “buen orador”?

Para desarrollar un discurso útil y comprensible tanto en el papel como frente al público es necesario el entrenamiento, pero antes, es condición esencial que analice cómo se desenvuelve “Usted” cotidianamente durante el acto de la comunicación. A veces, hay alumnos que tienen condiciones naturales porque les ayuda su personalidad e incluso la amplitud de vocabulario con la que cuentan, sólo que a ello se le agregan otros puntos a los que es preciso ponerle mucha atención.

Ahora hágase éstas preguntas:

¿Sé estructurar un discurso de forma óptima?

¿He tomado conciencia del objetivo que tiene el discurso que emitiré?

¿Domino el tema que abordaré frente al público?

¿Me tomé el tiempo de conocer quienes integrarán el auditorio frente al cual disertaré? ¿ Puedo hacerme una idea del mismo?

¿He tenido en cuenta cuáles pueden ser los planteos o cuestionamientos una vez emitido mi discurso?

Una vez obtenidas las respuestas en este test personal es posible detallar los otros puntos que hacen de un disertante un “buen orador”.

Siempre digo que la comunicación efectiva comienza desde casa en el mínimo acto de transmitir una idea y luego sí cualquiera puede entrenarse para “las ligas mayores”.

¿Cómo nos convertimos en buenos oradores?

- a) Teniendo una actitud personal segura
- b) Expresándonos claramente aún cuando se utiliza un amplio vocabulario .
- c) Utilizando términos técnicos u otros idiomas sólo cuando sea necesario y teniendo en cuenta el tipo de auditorio que recibe el mensaje y si es preciso aclarar lo dicho, jamás se duda en ese sentido.
- d) Recordando a cada momento a qué tipo de auditorio se emite el mensaje.

e) Preparándonos en el tema que estamos desarrollando y con ello de seguro despertaremos interés en el público asistente.

f) Aprovechando la tecnología que esté a disposición ,ya que, contribuye a la credibilidad de un disertante, colabora en el tiempo de exposición de una idea y ayuda a exponer gráficamente y sin complicaciones los temas además de cooperar con la memoria.

g) En caso de recurrir a frases o dichos será oportuno citar la fuente a menos que sean anónimos o populares.

Como observará he utilizado en este artículo la síntesis y la didáctica, éstos también son puntos importantes para aspirar a ser un buen orador. El criterio equilibrado siempre ayuda a intuir qué palabras están de más...por esto, me despido hasta la próxima semana y me voy cantando bajito ...silencio en la noche...ya todo está en calmaaa...

Prof. Adriana E. Martínez

Trucos Simples que Ayudan a Mejorar la Expresión

Cuando Ud. trata de comunicar o comunicarse, además de las ideas es preciso manejar técnicas, las cuales deberán ser adoptadas al uso diario con la práctica permanente.

¿Alguna vez utilizó la frase “todos los extremos son malos”? Pues bien, la misma nos indica que en cada acto comunicativo es importante mantener el equilibrio y la moderación, no sólo frente a un auditorio, sino, en nuestra vida cotidiana. Siempre digo que el terreno más temido de un orador es “La Expresión”, porque el resultado de un discurso extenso o breve depende del modo en que se estructura y emite el mensaje. Deducimos entonces que, también “el poder de síntesis” es un factor preponderante.

La expresión hablada es diferente a la escrita. En el lenguaje hablado debemos representar las ideas con contundencia y sin titubeos, evitando emitir un mensaje acelerado o muy pausado porque puede aturdir o aburrir al interlocutor. Además se debe restringir el uso de oraciones extensas. Utilizar refranes ayuda mucho para graficar sintéticamente una idea y colabora para memorizar el mensaje con facilidad. A veces, los refranes se citan en el corolario, es decir, en las conclusiones del discurso.

Anticipar el perfil del discurso o del mensaje coopera mucho en la comunicación. Es más conveniente utilizar verbos , por ejemplo, ayuda más decir “Agradecer” que “Demostrar agradecimiento”.

Recuerde que se deben evitar las muletillas y encadenar sustantivos uno detrás de otro. Otro factor elemental es “la pronunciación clara” . Y matizando el discurso con el uso adecuado de tonos se evita ...justamente... “la monotonía”.

La experiencia con alumnos me demostró que se consiguen mejores resultados cuando se dejan de lado las oraciones negativas ,salvo, que sea estrictamente necesario.

En consecuencia, hay que tender a utilizar oraciones afirmativas que inspiren positivismo.

Siempre tenga a mano un sinónimo y si es preciso un antónimo. El diccionario es amigo de un comunicador. Nunca se aleje de él. Cuidado cuando el interlocutor pida una definición exacta. Siempre hay que conocer mucho el tema del cual se pretende hablar. Y tener en cuenta que la palabra que Ud. intenta definir tiene que estar fuera de la definición .

Dos puntos más que debo resaltar están referidos a las emociones y al lenguaje no verbal. Jamás olvide que el lenguaje corporal o gestual participa activamente durante el acto comunicativo y esto sumado al vocabulario adecuado y la entonación de cada frase son factores importantes. Por otro lado, la emotividad de los seres humanos juega un papel trascendente en la comunicación. Por ello, hay que estar muy atento cuando se pretende emitir un mensaje porque, si no atiende este detalle quizás irrite a su interlocutor. Y Ud. sabe que lo que normalmente se busca es atraer al receptor.

Para concluir me parece oportuno citar un collage de palabras que inventé y considero que resulta un lema útil dentro de la expresión “No sólo se conjugan los verbos también es válido conjugar las emociones con el cuerpo y el habla. Conjugar los tonos con la dicción . Conjugar el vocabulario con la claridad expresiva. Todo esto hace que la comunicación nos resulte fácil y fluida casi como un juego de niños”. Y es que... el acto lúdico debe estar presente en la comunicación para expresar ideas creativamente y lograr un mensaje único , directo y entretenido.

Prof. Adriana E. Martínez

¿Qué hace que un mensaje se transforme en un buen discurso?

El contenido...La necesidad de lograr que el mensaje sea comprendido...la ansiedad por concretar el propósito del discurso. Todos estos detalles requieren el debido entrenamiento. Empecemos entonces, a observar cuáles son los aspectos que nos ayudan a proyectarnos eficazmente hacia nuestro auditorio o interlocutor.

»La experiencia demuestra que independientemente que haya dos o más personas recibiendo un mensaje, el esfuerzo para emitirlo es el mismo. En cada frase es preciso ser claro, sin confundir ni aturdir empleando el poder de síntesis.

»La estructura coherente y organizada del mensaje demostrará por si misma su capacidad para comunicar conceptos. Si cree que...potencia el discurso luciéndose soberbio en sus consideraciones, logrará incomodar al interlocutor.

»Aunque tenga eximias habilidades para la improvisación es importantísimo que se detenga en la elaboración del centro del mensaje, para que pueda distinguirse en su exposición lo principal de lo accesorio.

»En términos numéricos ,”la tangente de una recta” es la pendiente de la misma, en oratoria la línea que debe seguir un discurso tiene un límite “EVITAR salirse de la

tangente”, en otras palabras ,cuidarse “del abismo”, una pendiente por la cual podemos rodar si divagamos sin concluir el mensaje con su respectiva introducción, desarrollo y corolario.

» Si fuera preciso dar ejemplos sólo ofrezca los necesarios y evite ahondar en detalles.

» Haga participar al auditorio si su tiempo le permite esa licencia. Vaya chequeando el feed-back (el retorno) para saber si existen dudas y se entendió el mensaje emitido.

» Evite las frases largas que suelen usarse en el lenguaje escrito.

» El humor de un orador debe ser medido, la utilización de la ironía es un delicado límite.

» El discurso humano nos desprende de cualquier coraza y nos acerca más rápido al interlocutor ,lógicamente la sensibilidad a la cual se apela debe estar desprendida de excesos. Y por si fueran pocos los requisitos, además, el tono de la voz debe ser coincidente con la idea que se está comunicando y los gestos del rostro y el cuerpo también deben acompañarle.

» Adapte su lenguaje al auditorio si puede libere al interlocutor de confusiones evitando tecnicismos innecesarios y si surgen preguntas sepa dominar la situación para satisfacer todos los interrogantes.

Como consejo final quiero dejar la siguiente idea “ el caudal interior fluye como el agua en un río cuando sabemos guiar la corriente”. Hay que observar eso ,ya que...”el desborde sólo tiene lugar cuando descuidamos los límites “. Así nuestro mensaje jamás caerá en el abismo y comunicaremos sin sobrepasar la pendiente que bordeamos los oradores.

Por eso dejo fluir ahora el caudal de cada alumno y me despido hasta el próximo mensaje

Profesora Adriana E. Martínez

¿Que es el autodomínio en la expresion oral?

©Miguel Ángel Ruiz Orbegoso

El autodomínio se ha definido como *la cumbre del logro humano*, porque de todas las cualidades semejantes a semilla que una persona puede cultivar, es la más difícil de sembrar, regar, abonar y cosechar. Basta con recorrer el mundo viendo los noticieros de la noche para notar en lo que resulta de la falta de esta importante cualidad: Quejas, dominación injusta, indignación, furia y desilusión. Por otro lado, cuando se lo cultiva, sus frutos son correspondientemente positivos.

Gracias al control programado aplicado a muchos de los descubrimientos científicos se ha logrado grandes avances. Por ejemplo, aunque es fantásticamente poderoso, un rayo láser puede servir para realizar una infinidad de tareas específicas que producen verdaderos saltos tecnológicos. Es un rayo de potencia controlada; eso es lo que lo hace excepcional. Por otro lado, los visionarios de la nanotecnología afirman que en el futuro tal vez se puedan fabricar

robots mucho más pequeños que las células, para enviarlos en misiones de reparación de desgaste en el ámbito molecular. Sí, cuando se mantiene la ciencia bajo control, se pueden lograr verdaderos milagros.

Algo similar puede decirse de cada uno de nosotros. Aunque todos tenemos un tremendo potencial físico, intelectual, emocional y espiritual, es decir, muy buenas cualidades que pueden ser útiles a la humanidad, ¿acaso significa que nos arriesgaremos hasta el punto de acercarnos al borde de la autodestrucción solo para creer, o hacer creer a otros, que podemos sobresalir entre la multitud? ¿Realmente necesita uno ser el N°1?

De hecho, el lema de la aspiración de atletas griegos y romanos de la antigüedad era: "Citius, altius, fortius" (más rápido, más alto, más fuerte). Actualmente, por todas partes se promueve la filosofía de "ser el primero en todo", es decir, trabajar más horas, entregar el pedido más rápido, procurar el puesto más alto, ir más lejos, batir el récord, ganar un concurso, bucear más hondo, tener más músculos, mejor figura o resistencia, exhibir más fuerza que los demás, aunque alguien termine en el hospital, muera o nunca reciba compensación alguna.

Muchos quisieran jubilarse lo antes posible para llegar más rápido a la etapa de la vida en que dejen de trabajar, porque están cansados de seguir sufriendo la ansiedad de competir contra el fantasma imaginario del éxito; y cuando algunos de estos se jubilan, se olvidan de salir a pasear, visitar a los amigos, asesorar a otros, reforzar el entrenamiento de los nietos o iniciar proyectos nuevos y diferentes, y se hunden en la nostalgia o la depresión. Entonces comprenden que el número 1 siempre fue el más solo de todos los números.

Felizmente otros sobresalen por su autodomínio y comprenden a tiempo que *el secreto consiste en controlar su poder*, dejándolo salir en dosis concentradas de energía, *según se necesite*, para llevar a cabo determinados objetivos. Como dijimos antes, la informática y la robótica son dos ejemplos de lo que puede lograrse con un poder controlado. ¿Y qué hace la humanidad con al respecto? En vez de aplicar control a todo, lo pierden. Por eso, la Bomba Atómica y el SIDA finalmente han forzado a la naturaleza a responder con enormes letreros simbólicos que la clave está en el control y de ninguna manera en hacer lo que nos dé la gana, dejar salir todo nuestro poder.

De modo que necesitamos ejercer autocontrol en todos los campos, primero para aprender la ilustración de que uno hace bien al invertir prudentemente su fortuna aunque sea millonario; y segundo, entender que, si usamos la ilustración del millonario para representar la autosuficiencia, diríamos que sería interesante hacer pequeñas, medianas y grandes inversiones en proyectos de corto, mediano y largo plazo, y de grandes, modestos y pequeños efectos, para servir a la humanidad en todos los niveles posibles hasta llegar al rincón más inhóspito del planeta, de modo que las nuevas generaciones aprendan a ser felices aplicando el mismo procedimiento. Porque usando la misma ilustración podríamos decir que, aunque cualquiera puede invertir un millón y producir diez millones, tiene más mérito el que, teniendo poco, produce millones a partir de un comienzo modesto. En todo caso, el autodomínio está en la base de cualquier éxito.

Uno de los campos de "inversión" al que me quiero referir es, por supuesto, la comunicación. Por ejemplo, Oliver Stone, célebre director de cine, respondió así a una pregunta de Pepe Ludmir en una entrevista que le hizo para la televisión, refiriéndose al tremendo impacto que la comunicación había tenido en la historia del mundo: "Se dice mucho acerca del control de armamentos, y nada o poco acerca del *control de la palabra*". Y con razón, porque la palabra ha moldeado a la humanidad. La sociedad humana es lo que es gracias a las ideas que le fueron inculcadas por los medios de comunicación a través de los tiempos principalmente mediante el uso de la palabra.

Por eso, ¿qué puedes hacer si sientes que estás perdiendo la paciencia porque alguien continúa llevándote la contraria a pesar de todas las evidencias que le presentas?

1. *Deje de insistir*. Imagina que la persona está intentando introducir un malvavisco o marshmallow en una alcancía, o que está queriendo meter un pavo enorme en un

horno muy pequeño, y ayúdala a empujar. Pronto dirá: "Mejor intentamos otra cosa". En otras palabras, síguela la corriente hasta que por sí misma se dé cuenta de su error, entonces tal vez puedas comenzar a razonar con ella respecto a tus observaciones.

2. *Introduce una cuña.* Imagina que conversas con una pared. Dicho de otro modo, imagina una situación absurda de la que sería mejor zafarte. Simplemente exclama: "¡Acabo de recordar que...!", "A propósito, ¿y qué piensa usted de...?", "Dicho sea de paso...", "Eso me recuerda...", "¿Cuál es su nombre?", "¿Se ha preguntado usted alguna vez por qué...?", y desvía la conversación hacia un asunto completamente diferente. Esto se conoce como 'introducir una cuña' o distraer a la persona hacia otro tema.

Ejemplos

Manifiestas autodominio cuando mantienes tus cualidades físicas (volumen, velocidad, tono, ademanes y arreglo personal) bajo control. Por ejemplo, cuando usas un tono de voz agradables al decirle: "Comprendo su preocupación y punto de vista. Permítame explicarle mis razones y comprenderá por qué lo dije", en vez de hablarle ásperamente en tono brusco: "Usted es un aprendiz que no sabe nada sobre este asunto." O cuando usas un ademán discreto en vez de uno muy exagerado.

Manifiestas autodominio cuando mantienes tus enfoques y puntos de vista (información, impacto, contacto y entretenimiento) bajo control. Por ejemplo, cuando dices: "Algunas personas tienden a ver con ojos muy críticos a los de otra raza o posición social", en vez de decir: "Todos somos unos racistas y clasistas irreformables". Eso significa tratar al público con respeto. O cuando ríes con el auditorio a raíz de un suceso inocente que les hizo gracia a todos, en vez de ponerles mala cara.

Manifiestas autodominio cuando mantienes tu tiempo (duración del discurso y las diferentes secciones del mismo y tu puntualidad) bajo control. Por ejemplo, dices: "Dispongo de 10 minutos para responder sus preguntas", "espero que comprendan que, aunque me gustaría explayarme más, es importante mantener mi exposición dentro del tiempo asignado". O cuando una persona llega tarde porque tuvo un suceso imprevisto que estuvo más allá de su control, mostrándole comprensión por sus limitaciones.

Sí, una de las mejores "inversiones" que puedes hacer es, sin duda, aprender a exponer tus ideas *con autodominio*. Porque solo así sentirás que tu exposición verdaderamente adquiere una potencia inusitada y contribuirás al enriquecimiento de la inteligencia y nobleza de tu auditorio.

Y cuando seas parte del auditorio y la persona que expone o alguien del auditorio pierda el control (levantando la voz o hablando tonterías), ten presente que *perder el equilibrio o la compostura es fácil*. Recuerda que solo unos pocos alcanzan la cumbre del logro humano: El autodominio. La mayoría ignora su existencia. Por eso, aunque patines de vez en cuando diciendo una tontería o falacia involuntaria, lucha por mantenerte bajo control, en equilibrio. Entonces, hasta en dosis pequeñas, tu poder será tremendo. Tu palabra dará en el clavo más a menudo y contribuirás al desarrollo de todos.

¿Cómo expresarnos con amabilidad?

©Miguel Ángel Ruiz Orbegoso

Ser amable es una condición tan profunda que nadie la notaría a menos que la manifestáramos con ciertas actitudes y expresiones específicas.

Algunas personas tienen dificultad para conversar amablemente, o quisieran enseñar a otros a conversar con amabilidad. ¿De qué depende una conversación amable? De frases y actitudes corteses.

Usa frases de cortesía

Bastan unas cuantas frases amables para transformar una plática áspera en una amable. Por ejemplo, puedes decir cosas como: Mucho gusto, es un placer conocerte, ¿me permites ayudarte?, ¿puedo preguntarte algo?, encantado(a), por favor, gracias, ¿tendrías la amabilidad de pasarme esa hoja de papel?, aprecio mucho tu ayuda, te felicito sinceramente, ¿te ayudo? ¿Puedo ayudarte? ¿Es primera vez que nos visitas?

Despliega actitudes corteses

Jamás presiones tanto la mano de la otra persona al saludarla que te recuerde como una bestia salvaje. Tampoco presiones tan débilmente que su mano que le parezca que está cogiendo un trapo. La cortesía exige mostrar interés en la persona, y el grado de interés se puede percibir según como sienta tu mano. Demasiada fuerza puede expresar brusquedad, y demasiada fragilidad puede expresar debilidad de carácter. Si despliegas mucha fuerza, podrías ahuyentarla; si te muestras muy débil, podrías estimularla a que te menosprecie

Recuerda presentarlo(a) a la(s) persona(s) que está(n) contigo, diciendo su nombre y un detalle por el que puedan recordarlo(a). Por ejemplo: "Te presento a Luis, es oftalmólogo", "Permíteme presentarte a Betty, que es la persona que te dije que está inscribiendo a los participantes", "Carlos, te presento a Roberto, el esposo de Mary". Pasar por alto la presentación es una descortesía. Si lo olvidaste, bastará con decir: "Ah, disculpa, te presento a", y asunto arreglado.

Deja que hable sin interrumpirlo(a), facilítale las cosas, hazle los favores rápidamente y sin brusquedad, manipula sus cosas con delicadeza, devuelve cuanto antes su llamada, responde cuanto antes su carta, defiende sus derechos, sé leal.

Y sobre todo, háblale con entusiasmo y de cosas que le interesen, sin acaparar la conversación. En vez de hablar todo el tiempo, haz preguntas a uno y otro para estimular la comunicación. Evita hablar como una cotorra.

www.oratorianet.com

¿Cómo comunicarnos con respeto?

©Miguel Ángel Ruiz Orbegoso

Una ilusión que abrigan muchos especialistas del idioma, que siempre acabará en desilusión, es que la gente 'hable bien'. Lamentablemente, a la mayoría le interesa poco perfeccionar su lenguaje. Le basta con decir lo que piensa, y hacerlo de modo que se le entienda.

Por ejemplo, si alguien dice: "Inicializó el programa", entendemos que 'inició', 'empezó', 'encendió', 'abrió', 'arrancó' o 'comenzó a funcionar'. Para los especialistas, lo ideal sería que utilizara palabras publicadas en el diccionario (es decir, autorizadas por ellos), solo que la realidad sigue dominando: 1) la gente se interesa poco en averiguar si ya existe una palabra que represente lo que quiere decir, y 2) prefiere usar una expresión que parezca más interesante que la que saben. Por eso, en vez de decir "presión", tal vez digan "presurización", o en vez de "comunicarse con", digan "contactarse con".

A pesar de que hablar de ese modo sea para los especialistas una falta de respeto hacia el idioma, con el tiempo el llamado vulgo volverá a obligarlos, vez tras vez, a aceptar, es decir, incluir en el diccionario, algunas de sus más alarmantes invenciones o deformaciones.

Por otro lado, existe una falta de respeto que es más preocupante que la invención o deformación del lenguaje: la falta de respeto hacia las personas mismas. Un antiguo proverbio dice: "Un hermano ofendido resiste más que una fortaleza". Es decir, si ofendes a alguien, será más difícil que te escuche. Comunicar tus ideas con respeto es fundamental. Definitivamente, si quieres que tu comunicación fluya hacia la mente de la otra persona sin contratiempos, tienes que mostrarte cortés. La falta de respeto

levanta una barrera muy difícil de salvar o derribar. La rudeza es un obstáculo para la comunicación.

Lógicamente, hay personas quisquillosas que exageran en sus demandas de respeto, que con facilidad se sienten ofendidas cuando alguien se expresa con la naturalidad de un ser humano común y corriente, clasificándolo despectivamente como mediocre, inculto, vulgar o de bajo nivel. Estas personas tornan difíciles las relaciones humanas, y a veces exageran llevando las pequeñas ofensas al punto de rupturas dramáticas.

Creen que respetar significa que el mundo alrededor (sus familiares y amigos, y hasta cualquier desconocido que se cruza en su camino) ha de conformarse al concepto que tienen de lo que es correcto o incorrecto, respetuoso o irrespetuoso, decente o indecente, y torna difíciles las relaciones armoniosas.

Estas personas de ninguna manera manifiestan respeto alguno al comunicar sus ideas. Viven como si fuera dentro de un hueco emocional. Algunas hasta manipulan a otras que dependen de ellas (cónyuge, hijos, parientes políticos, nietos) con frases amargas como: "Si te disgusta mi manera de ser, ¡lárgate! ¡Las puertas están bien abiertas!", porque saben que tienen la sartén por el mango. Como si sus actitudes toscas, arrogantes, dominantes y sin misericordia estuviesen justificadas. Solo aceptan su autoridad como norma, dando y quitando todo permiso o autorización, y destrozan la vida familiar, acabando sus días como un león flaco que se pasea por un yermo desolado y deprimente.

De ninguna manera me refiero a respetar a personas así, porque a estas rara vez, si alguna, les satisfacen las muestras de respeto. Su absoluto sentimiento de infelicidad bloquea todos los accesos a su corazón. El único consuelo que te queda es pensar en que probablemente un día sufrieron hasta llegar a estar más allá del dolor, y en vez de cultivar la empatía, cultivaron el rencor, una venganza oculta y eterna que creció en los vericuetos de su mal llamado 'amor'.

El respeto que se requiere para desarrollar una comunicación fluida implica entretener expresiones de cortesía en el habla o la escritura, y evitar las frases ofensivas o injuriosas que exacerben el dolor. Puedes expresarte con claridad, y hasta decir cosas fuertes que podrían resultar un poco chocantes, siempre que lo hagas manteniéndote en sujeción al respeto. Por ejemplo:

En vez de decir	Te sugiero decir
Buenos días	Amigos (señoras y señores, estimados invitados), buenos días
Quiero hablarles de	Me gustaría hablarles de
Está prohibido	Comprendan que de ninguna manera está permitido que
¿Puedo preguntarle algo?	¿Me permitiría hacerle una pregunta?
Hazme un favor	¿Podrías hacerme un favor?
Venga	¿Podría venir, por favor?
Te invito a comer	¿Me aceptarías una invitación a cenar?
Discúlpame	Te ruego que me disculpes
Regrese mañana	Su pedido (respuesta, documento) estará listo en 24 horas, señor.
Rehusó hacerlo	Prefiero abstenerme

De modo que, para comunicarte con respeto entretene frases de cortesía, que son expresiones que suavizan el impacto emocional. Por otro lado, deja de inquietarte demasiado por agradar hasta el mínimo detalle a personas que pecan de exageradas o que quisieran que el mundo fuese perfecto. La realidad es que somos imperfectos y vivimos en un mundo imperfecto que, en términos generales, adolece de

falta de respeto. Aunque lo ideal sería usar un lenguaje adecuado, es más importante usar una frase de cortesía que muestre respeto y consideración por la dignidad humana.

*En vez de decir: "existe una falta de respeto que es más preocupante que", lo adecuado es decir: "existe una falta de respeto que preocupa más que". En el diccionario solo se alistan dos palabras aparte de 'preocupación': 'preocupadamente' y 'preocupar', con las que lícitamente puedes formar 'preocupaciones' y todas las conjugaciones de 'preocupar'.

www.oratorianet.com

rspr3