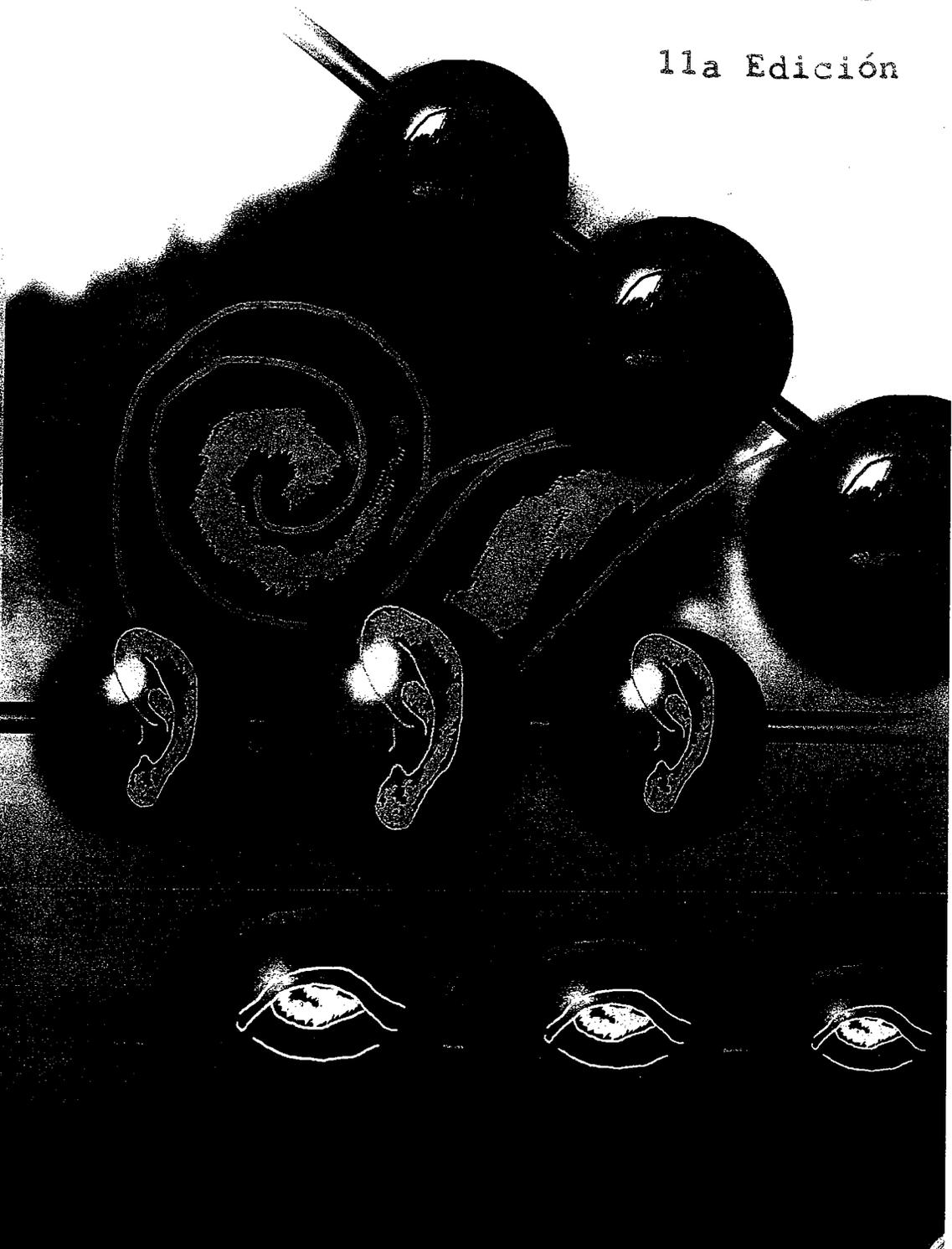


Rudolph F. Verderber

# Comunicación oral efectiva

11a Edición

E



# Cómo preparar su primer discurso y afrontar el nerviosismo

Cuando el profesor Martínez terminó de explicar el objetivo del curso, anunció que en la clase siguiente todos presentarían un discurso corto sobre alguna experiencia personal, a fin de romper el hielo con el público.

“Me gustaría que dieran un discurso de dos a tres minutos. El objetivo de la tarea consiste en familiarizarlos con los pasos de preparación del discurso y con el valor de considerar y de usar las experiencias personales en futuros discursos mayores.”

La primera reacción de Andrés fue de pánico, pero conforme el profesor Martínez explicaba brevemente los pasos básicos de preparación y daba algunos consejos prácticos para vencer el nerviosismo, Andrés pensó, “Ahora que conozco los pasos lógicos y el método a seguir para dar una plática, ¡creo que podré lograrlo!”

## El plan para un discurso eficaz

Objetivo

Material del discurso

Organización

Adaptación al público

Apoyos visuales

Lenguaje

Presentación

## Cómo afrontar el nerviosismo

Comportamientos específicos

Nerviosismo persistente

[n este curso, tal vez le hayan asignado una tarea similar. ¿Qué hacer entonces? La mejor manera de afrontar el nerviosismo que todos los oradores experimentan es ponerse de pie frente a la clase tan pronto como sea posible. Bien sea que le hayan asignado una tarea similar o no, y sin importar cómo se sienta ahora, entonces estará de acuerdo con Andrés: “¡Creo que podré lograrlo!”

Dependiendo de los objetivos específicos de su curso, del número de estudiantes en su clase y del número y extensión de los discursos asignados, su “rompehielos” puede ser un discurso narrativo corto, a modo de introducción personal, en el cual relacione una experiencia personal, o un discurso corto en torno a un tema con el que haya tenido una gran experiencia personal.

En la primera parte de este capítulo le daremos un avance de los pasos a seguir en la preparación del discurso eficaz, mismos que serán analizados en la segunda parte. En ésta también examinaremos los métodos para enfrentar el nerviosismo que se produce al pronunciar un discurso. Aunque el capítulo está estructurado para proporcionarle ayuda en la narración de una experiencia personal (algunas veces se le llama discurso narrativo), los pasos aquí introducidos son esencialmente los mismos para cualquier discurso.

## El plan para un discurso eficaz

En todo caso, si usted es un agente de ventas que trabaja en una campaña publicitaria para Procter and Gamble, o es un entrenador que trata de motivar a su equipo antes de enfrentar a su gran rival, o un estudiante que va a pronunciar un discurso en clase, necesita tener un plan de discurso —una estrategia para alcanzar su objetivo— si desea tener grandes probabilidades de éxito.

En casi todos los casos, el plan para un discurso eficaz se fundamenta en las respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es mi objetivo en este discurso?
2. ¿Dónde puedo encontrar la información que necesito para alcanzar este objetivo?
3. ¿Cómo puedo organizar y estructurar esta información para alcanzar mi objetivo?
4. ¿Cómo puedo adaptar mejor mi discurso al público?
5. ¿Qué apoyos visuales puedo utilizar para transmitir de manera óptima la información?
6. En qué debo centrar mi atención al practicar el lenguaje del discurso?
7. ¿En qué debo centrar mi atención al practicar la presentación de mi discurso?

En la siguiente parte de este libro responderemos ampliamente a estas siete preguntas. Por lo pronto, deseamos darle las respuestas básicas que le ayudarán con su discurso “rompehielos”.

### Objetivo

**objetivo del discurso** *lo que usted desea que sus oyentes sepan, crean o hagan*

**1. ¿Cuál es mi objetivo en este discurso?** Su **objetivo de discurso** es la declaración de lo que usted desea que su público sepa, crea o haga. Para alcanzar dicho objetivo, debe comenzar por seleccionar un tema. Sin considerar que usted sea un orador renombrado o que esté preparando su primer discurso, el consejo para determinar sobre qué hablar es el mismo: seleccione un tema que conozca y que sea importante para usted.

Andrés Gil (cuyo resumen del discurso y el discurso en sí aparecen casi al final de este capítulo, en las figuras 2.2 y 2.3) recibió instrucciones para hablar sobre una

experiencia personal. Tuvo en consideración varias experiencias que consideraba humorísticas y que la clase disfrutaría oír. En cuanto a su tema, seleccionó “la historia del casillero”, una experiencia vergonzosa que tuvo lugar en el gimnasio local: pensó que alguien había robado su ropa.

Debido a que un discurso está diseñado para ser pronunciado ante un público en un escenario particular, antes de planificarlo debe pensar acerca del público al que va dirigido, a fin de predecir su nivel de interés en el tema, su habilidad para comprender el contenido del discurso y su actitud hacia usted y el tema. Base dichas predicciones en la información que reúne respecto a su público, incluyendo el género, la cultura, la edad promedio, el nivel cultural, la ocupación, el nivel de ingreso y la filiación de grupo. Cuando estudie estos factores, evalúe el material que produce alguna reacción en el público, y con seguridad obtendrá una respuesta. Aunque en la vida real sus públicos varían considerablemente en cada una de estas características, para efectos de esta tarea de apertura suponga que gran parte de su público compartirá la mayoría de sus características personales.

El escenario también es digno de tomarse en consideración. En general, los puntos relevantes son: el tamaño del público, cuándo se dará el discurso, dónde se pronunciará, las instalaciones necesarias para tal efecto, el tiempo límite y la tarea específica. De nuevo, dado que estará hablando en el mismo salón de clases todo el periodo académico, es conveniente que determine cualquier peculiaridad del espacio que necesite considerar. Lo más importante para este primer discurso es el tamaño del público y su límite de tiempo.

Andrés Gil pensó que sus condiscípulos se identificarían con su experiencia, dado que la mayoría de los estudiantes han experimentado miedo de olvidar su número de casillero, o la combinación del cerrojo o bien, con la pérdida de sus pertenencias.

También sabía que el discurso estaba dirigido a un público de cerca de veinte compañeros de clase, que la tarea consistía en un discurso narrativo y que su límite de tiempo era de tres minutos.

Una vez que, tenga en mente el tema y que haya analizado el público y escenario, entonces podrá formular su objetivo de discurso. Todo discurso tiene un objetivo general y uno específico, mismos que el orador se propone alcanzar. Para los discursos dentro de clase, su objetivo general casi siempre lo determina la tarea. Tal vez le asignen un discurso informativo, donde deseará que su público comprenda su información; o tal vez un discurso persuasivo, donde deseará que su público crea algo o que actúe de una manera particular. Para efectos de un discurso rompehielos, el objetivo quizá sea hacer que su público disfrute al oír su experiencia personal.

Su objetivo específico articula exactamente lo que desea que su público comprenda, crea o haga. Por ejemplo, para un discurso informativo, Gabriel, miembro del equipo de baloncesto tal vez enuncie su objetivo, “Yo deseo que mi público comprenda cómo hacer un lanzamiento con salto”. Ling, una estudiante nacida en China, tal vez formule su objetivo diciendo: “Yo deseo que el público tenga una apreciación de la cultura china”. Para efectos de esta tarea narrativa, su objetivo tenderá a ser pronunciado como el de Andrés.

Dado que la tarea de Andrés fue un discurso narrativo, su objetivo general consistió en hacer que su público disfrutara de su experiencia. Específicamente, Andrés deseaba que el público riera por el hecho de haberse dado cuenta que su ropa no había sido robada.

## Material de discurso

**2. ¿Dónde puedo encontrar la información que necesito para alcanzar este objetivo?** Para cualquier discurso es necesario contar con información objetiva derivada de fuentes de investigación manual y electrónica que usted evalúe. No obstante,

sin tener en cuenta el discurso, también deseará usar algunas de sus experiencias humorísticas, emocionantes o interesantes. Por eso es muy importante seleccionar un tema que conozca, a fin de agregar información de su propia cosecha, con lo cual logrará dar un mayor sentido al discurso. Por ejemplo, Gabriel, quien está en el equipo de baloncesto, podrá dar un mejor discurso sobre lanzamiento con salto que cualquier otra persona sin experiencia en ese deporte. ¿Por qué? Pues porque los lanzamientos con salto constituyen gran parte de su experiencia. Del mismo modo, Ling, la joven nacida en China, podrá pronunciar un mejor discurso sobre la cultura china en comparación con alguien que no ha tenido la misma experiencia directa.

Respecto a sus tareas de clase de mayor nivel, será fácil para usted derivar material a partir de su propio conocimiento y experiencias, observaciones, entrevistas, encuestas e investigaciones. Para efecto de un discurso rompehielos, a menudo tendrá que tomar la información principalmente de su propia experiencia.

En cuanto a la narración sobre la experiencia personal de Andrés, él sólo necesitó reconstruir los detalles de su experiencia en el gimnasio.

Si a usted le piden que narre en un discurso una experiencia personal, tal vez desee formularlo en torno a los siguientes elementos de la narrativa:

**La narrativa generalmente tiene un punto central; el clímax, alrededor del cual se construyen los detalles.** Piense cuidadosamente acerca del punto central de su historia.

**La narrativa se desarrolla con detalles de soporte que proporcionan el marco y enriquecen la historia, con el fin de que el punto central tenga su máximo efecto.** Trate de seleccionar y de desarrollar los detalles que intensifican el impacto.

**La narrativa a menudo incluye el diálogo.** La historia es más divertida para los miembros del público cuando escuchan lo que se expone a través del diálogo.

**La narrativa a menudo es humorística.** Aunque no toda la narrativa es graciosa, el humor sirve para mantener la atención del público y ayuda a establecer el vínculo entre éste y el orador.

## Organización

**3. ¿Cómo puedo organizar y estructurar esta información para alcanzar mi objetivo?** Cualquier discurso bien organizado consta de una introducción, un cuerpo central y una conclusión. Dado que es más fácil trabajar sobre una introducción cuando se conoce el contenido de un discurso, es mejor comenzar por organizar el cuerpo central del discurso antes de tomar en consideración la introducción o la conclusión. A lo largo del proceso, tal vez desee elaborar el perfil o resumen. Aunque su inclinación puede ser sentarse y “redactar” el discurso conforme surge en su mente, en los capítulos siguientes se dará cuenta de que los discursos se pueden organizar y desarrollar mejor si primero se elabora un resumen.

Tal vez desee comenzar por redactar los puntos principales cuidadosamente, siguiendo un patrón de organización que comunique claramente el material. Dos de los patrones de organización más comunes son el cronológico y el temático (posteriormente analizaremos los tipos de organización que puede usar en sus discursos informativos y persuasivos). Mediante el patrón **cronológico**, usted sigue un orden que va en secuencia a partir del primer suceso al último. Así pues, si su discurso sobre su experiencia personal versa sobre algo que le ocurrió, es probable que organice la información con los puntos principales: qué sucedió primero, después y al final. En algunas circunstancias, quizá considere que su discurso queda mejor presentado de manera temática.

**cronológico** *orden que va en secuencia del primero al último suceso*

El patrón **temático** sigue un orden de encabezamientos. Por ejemplo, Ling podría tener una experiencia que se interprete de una manera por sus padres chinos y otra totalmente diferente por sus compañeros de clase estadounidenses. Así pues, para contrastar las dos interpretaciones, ella elige hablar acerca de la experiencia bajo los dos encabezamientos.

Dado que en la mayoría de las experiencias personales los sucesos se presentan conforme van sucediendo, generalmente se narran en orden cronológico. Por ejemplo, Andrés Gil estructuró su discurso acerca de su experiencia personal en tres partes.

Después de haber perfilado el cuerpo del discurso, haga un borrador de la introducción y la conclusión. Por lo menos, es deseable que su introducción capte la atención del público y sirva de guía para continuar con el cuerpo del discurso. Dado que no es posible garantizar que su público prestará plena atención al discurso, encuentre la manera de atraer la atención en su tema desde el principio. En un discurso corto inicial, podría comenzar por plantear una pregunta o hacer un comentario humorístico o sorprendente.

Andrés Gil comenzó su discurso con un comentario humorístico: "Hace poco, ingresé en el gimnasio local con el propósito de practicar el levantamiento de pesas, de tal suerte que resultara difícil para la gente establecer la diferencia entre Arnold Schwarzenegger y Andrés Gil."

Es deseable que con la conclusión del discurso el público recuerde lo que usted acaba de relatar. No obstante, el discurso narrativo a menudo termina con una conclusión derivada del clímax. Por ejemplo, cuando lea el discurso de Andrés se dará cuenta que para un mayor efecto, él finaliza con el clímax mismo. Si bien un discurso mayor tiene una introducción, un cuerpo central y una conclusión claramente delineados, el discurso narrativo consta de una sola historia unificada.

Cuando piense que ha terminado, revise el resumen elaborado anteriormente para cerciorarse de que las partes están de acuerdo con su objetivo. Para cualquier discurso que pronuncie, es importante elaborar el discurso en papel para ayudarlo a comprobar la lógica y la claridad de la organización que tuvo en mente. Un perfil completo incluye las partes clave de la introducción, los puntos principales, los puntos subordinados importantes del cuerpo del discurso y el punto de apoyo clave, las transiciones de sección y las partes clave de la conclusión.

Cuando usted termine su discurso de experiencia personal, la estructura debe lucir así:

**Tema:**

**Introducción:** (comienzo, enunciado de apertura)

**Historia:** (el cuerpo o parte central del discurso)

**Clímax:** (fin del discurso o conclusión)

Aunque algunos oradores experimentados son capaces de desarrollar un perfil mental, la mayoría de nosotros necesitamos ver en papel lo que planeamos hacer. Si las partes del discurso fluyen de manera lógica, partiendo de una a la siguiente, entonces el público podrá seguir su discurso.

El perfil o resumen del discurso narrativo de Andrés Gil aparece en la figura 2.2 en la página 32; nótese que es muy breve. Un perfil generalmente contiene menos de un tercio de las palabras del discurso real (véase el discurso de Andrés en la figura 2.3, en la página 33). Esto brinda a Andrés la oportunidad de añadir la información de manera diferente cada vez que pone en práctica la elaboración de un discurso.

Aunque el perfil para un discurso narrativo no incluye todas las partes que deberá usar en un discurso mayor, el formato ilustra el objetivo específico, las tres partes del discurso y los símbolos utilizados para designar los puntos principales y los puntos subordinados.

- F. Escriba una conclusión que resuma el material y que deje el discurso en una nota alta.
  - G. Revise y complete el perfil del discurso.
  - H. Prepare las notas del orador a partir del perfil.
- IV. Desarrolle una estrategia para adaptar el material a su público específico de discurso. (Capítulo 8.)
- A. Establezca un terreno común.
  - B. Adáptese al nivel de interés del público.
  - C. Adáptese al nivel de comprensión del público.
  - D. Adáptese a la actitud del público hacia usted.
  - E. Adáptese a la actitud de público hacia su tema.
- V. Cree apoyos visuales para clarificar, dar énfasis y optimizar la información verbal. (Capítulo 9.)
- VI. Practique el discurso hasta que la redacción sea clara, intensa, enfática y apropiada. (Capítulo 10.)
- VII. Practique el discurso hasta que la exposición sea entusiasta, expresiva, fluida, espontánea y directa. (Capítulo 11.)
- A. Use la voz y la acción del cuerpo para desarrollar una buena calidad conversacional.
  - B. Ensaye el discurso hasta que pueda pronunciarlo extemporáneamente dentro del tiempo límite.

## Cómo afrontar el nerviosismo

La pregunta que se plantea con mucha frecuencia en relación con la oratoria es, “¿qué puedo hacer con mi nerviosismo?” En efecto, casi todo el mundo afirma experimentar nerviosismo cuando se refiere a la práctica de hablar en público; la buena noticia es que todos podemos aprender a vencer ese **nerviosismo**. Ya sea que le llamemos pánico escénico, pánico al discurso, timidez, reticencia, aprensión al discurso o algún otro término, el sentimiento es esencialmente el mismo: el miedo o la ansiedad acerca de la interacción con la oratoria.

Aunque podamos sentir algún grado de nerviosismo en cualquier situación, la mayoría de nosotros lo experimentamos con mayor intensidad cuando tenemos que hablar en público. Algo de este nerviosismo es **cognoscitivo**, es decir, solemos pensar acerca de lo nerviosos que nos sentiremos en esa situación. Gran parte de nuestro nerviosismo es de **comportamiento**, es decir, físicamente desplegamos ciertas características. Por ejemplo, tal vez experimentemos calambres abdominales, palmas sudorosas, resequeza bucal y el uso de expresiones de relleno, o muletillas, como “hum”, “como” y “tú sabes”. Las personas pueden evitar hablar en público, pero si se ven obligados a expresarse ante mucha gente lo hacen durante el tiempo más corto posible.

Para ayudar a enfrentar el nerviosismo tenga en mente que el miedo no es un asunto de estar o no estar: es cuestión de grado. La mayoría de nosotros caemos dentro del rango entre los dos extremos de carencia total de nerviosismo y de miedo total. El punto es que el nerviosismo en relación con la práctica del discurso en público es *normal*.

La mayoría de nosotros creemos que estaríamos mejor si nos libráramos totalmente del nerviosismo. Pero Gerald Phillips descubrió, a través de años de estudio, que el nerviosismo no es necesariamente negativo. Él destacó que el “aprendizaje procede mejor cuando el organismo está en un estado de tensión”.<sup>1</sup> En efecto, un poco de nerviosismo nos ayuda a tener el mejor desempeño: si ustedes son indiferentes al momento de pronunciar un discurso, probablemente no harán un buen trabajo.

**nerviosismo** estado de temor o ansiedad en torno a la interacción con la oratoria

**nerviosismo cognoscitivo** pensar en el nerviosismo que se experimentará

**nerviosismo de comportamiento** características de nerviosismo desplegadas físicamente

Dado que al menos algo de tensión es constructivo, el objetivo no es eliminar el nerviosismo, sino aprender a enfrentarlo. Phillips cita los resultados de investigaciones sobre el nerviosismo del orador con grupos de estudiantes. Descubrió que casi todos ellos todavía experimentaban tensión, pero la mayoría también había aprendido a enfrentar su nerviosismo. Phillips afirma que: "aparentemente aprendieron a manejar la tensión; ya no lo ven como una desventaja y continuaron con lo que tenían que hacer".<sup>2</sup>

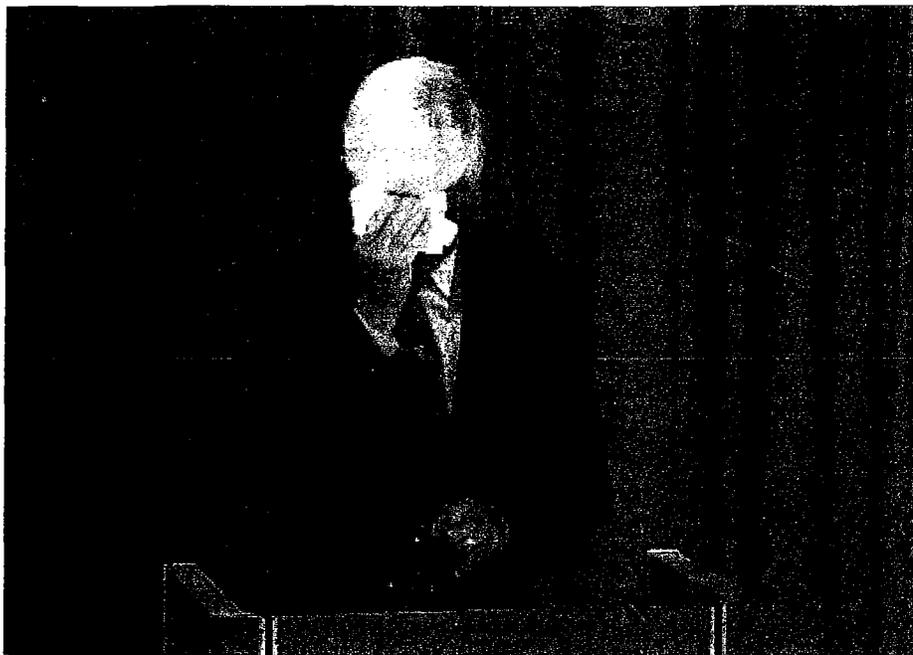
Así pues, podemos concluir que casi todas las personas que hablan en público, bien sea la primera vez o la quincuagésima, experimentan algo de nerviosismo. Ahora veremos algunos puntos que deberá considerar cuando prepare su primer discurso.

**1. A pesar del nerviosismo, usted puede lograr terminar su discurso.** A muchas personas les molesta el hecho de sentirse nerviosas a tal grado de no poder funcionar. Tal vez a usted no le parezca divertido sentir "palpitaciones", pero aun así puede pronunciar un discurso eficaz. A lo largo de todos los años que llevo enseñando, he escuchado miles de discursos de estudiantes. En todo ese tiempo, sólo he conocido a dos estudiantes que estaban incapacitados para pronunciar un discurso. Algunos más olvidaban algo de lo que planearon decir y otros se desviaban de su discurso planificado, pero todos ellos pronunciaron su discurso. Aún más, algunos estudiantes, que afirmaron haber estado petrificados de miedo, presentaron realmente discursos excelentes.

La experiencia nos enseña que algunas personas consideradas nerviosas en relación con la práctica del discurso hablado ciertamente encuentran que el nerviosismo demerita su desempeño. No obstante, tenemos suficientes casos de famosos conferencistas que confiesan haber experimentado nerviosismo y aun así desempeñaron su papel a niveles tan altos, que podemos concluir que el nerviosismo en sí no necesariamente demerita o perjudica el desempeño. Barbra Streisand y Abraham Lincoln confesaron haber experimentado gran nerviosismo antes de enfrentar a su público, e incluso así en ningún caso su desempeño se vio entorpecido por el nerviosismo.

**2. Contrariamente a lo que podría suponer, los oyentes no se percatan del miedo que usted siente.** La idea de que los públicos se dan cuenta del miedo que experimenta el orador, a menudo, genera más miedo. No obstante, el hecho es

La Internet ofrece gran variedad de fuentes sobre el tema de la aprensión por el discurso. La mayoría de ellas ofrecen sugerencias que la gente ha considerado muy útiles. Si desea obtener ideas y/o historias de la vida real adicionales acerca del pánico escénico, abra las páginas de búsqueda como Yahoo!, Lycos o Infoseek, teclee "speech apprehension" o "stage fright" y lea los segmentos de información que le parezcan más atractivos.



**Aunque la mayoría de los oradores confiesan experimentar nerviosismo ante la posibilidad de pronunciar un discurso importante, los signos externos de angustia son en gran medida aminorados cuando el orador está bien preparado y ha practicado lo suficiente de antemano.**

Arthur Grace/Stock, Boston

que los miembros del público rara vez están conscientes del nerviosismo de una persona. Por ejemplo, un estudio clásico puso al descubierto que incluso los instructores de discurso desestiman en gran parte el pánico escénico que experimenta una persona.<sup>3</sup>

**3. Cuanto mejor preparado esté, mejores serán las posibilidades de afrontar el nerviosismo.** La mayoría de la gente muestra nerviosismo extremo por no estar bien preparada o por pensar que no está bien preparada. Según Gerald Phillips, un enfoque positivo para enfrentar el nerviosismo es "(1) aprender cómo intentarlo, (2) intentarlo y (3) tener algo de éxito".<sup>4</sup> Este libro de texto le ayudará a prepararse para sus discursos y a lograr más tentativas exitosas. Cuando reconozca que está verdaderamente preparado, prestará menos atención a su nerviosismo. Se sentirá capacitado para convencerse a sí mismo de que puede realizar un buen trabajo. El estudio realizado por Kathleen Ellis refuerza los descubrimientos previos de investigación, en el sentido de que la competencia en oratoria autopercebida de los "estudiantes" es sin duda un importante factor de predicción de su ansiedad por la oratoria".<sup>5</sup>

**4. Cuanta más experiencia obtenga en el discurso hablado, mejores serán sus posibilidades de afrontar el nerviosismo.** Los principiantes experimentan algo de temor porque no tienen experiencia en oratoria. A medida que pronuncia discursos y se percata del progreso realizado respecto a dichos discursos, usted ganará confianza en sí mismo y se preocupará menos acerca de cualquier estado de nerviosismo que pudiera experimentar. Las investigaciones han demostrado que el miedo en la comunicación en cursos básicos se reduce entre mayor sea la experiencia en discursos públicos.<sup>6</sup>

**5. Los oradores experimentados aprenden a canalizar su nerviosismo.** Como lo mencionamos anteriormente, el nerviosismo que usted siente es, hasta cierto punto, bueno. Se necesita cierta cantidad de nerviosismo para lograr el mejor desempeño. Lo que usted desea es que su nerviosismo se disipe cuando comienza su discurso. Al igual que los jugadores de fútbol, quienes señalan que el nerviosismo desaparece una vez que empieza el juego, así también los oradores encuentran que su nerviosismo desaparece cuando comienzan a hablar.

## Comportamientos específicos

Los siguientes son algunos de los comportamientos específicos que los oradores pueden usar para controlar el nerviosismo. El nerviosismo se afronta desde el proceso de preparación y hasta el momento en que el orador comienza verdaderamente el discurso.

**1. Seleccione un tema con el que se sienta a gusto.** Un tema insatisfactorio pone los cimientos para una situación mental psicológica que casi garantiza la presencia del nerviosismo en el momento de pronunciar el discurso. Por la misma razón, al contar con un tema que conozca bien y que sea importante para usted, coloca los cimientos para una experiencia de discurso satisfactoria.

**2. Tómese el tiempo necesario para preparar bien su discurso y practicar, practicar y practicar.** Si usted busca apoyo en una esquina y trata de encontrar material, organizarlo, escribir un borrador y practicar el discurso, todo esto en una hora o dos, casi seguro garantizará el fracaso y destruirá su confianza. Por otro lado, si practica cada día durante una semana antes de la tarea, experimentará considerablemente menos presión y aumentará su confianza. En el capítulo 11 analizaremos un horario completo para preparar la tarea de discursos mayores.

La experiencia en la preparación y la extensión, y la dificultad del discurso afectarán su programa. Por ejemplo, los oradores experimentados a menudo comienzan

a investigar un mes antes de la fecha en que deberán pronunciar el discurso; posteriormente, reservan una semana completa para el ensayo y la revisión.

El prepararse plenamente incluye el tiempo necesario para los ensayos. Practique su primer discurso al menos dos o tres veces. Su objetivo consiste en crear hábitos que controlen su comportamiento durante el discurso mismo. Si la aventura amorosa de los estadounidenses con el atletismo profesional ha enseñado algo, es que la cuidadosa preparación capacita a los atletas (o a los oradores) a enfrentar satisfactoriamente y superar la adversidad. Entre oponentes relativamente iguales, el equipo ganador es aquel que está mental y físicamente mejor preparado para la contienda. Cuando un atleta dice, "voy a entrar en esa competencia tan bien preparado como me sea posible", es muy probable que lo haga bien. Por ejemplo, la concentración mental y la actitud ganadora de Michael Jordan son los elementos que le ayudan a hacer la anotación ganadora en tantos juegos. En este sentido, la elaboración de discursos es como el atletismo. Si tiene la certeza de haberse preparado cuidadosamente y de haber practicado su discurso, usted hará un trabajo del cual podrá estar orgulloso.

**3. Trate de programar su discurso a una hora que sea psicológicamente mejor para usted.** Cuando se programan los discursos, trate de elegir la hora que mejor le convenga. ¿Se siente mejor cuando "acaba de una vez por todas", es decir, cuando es la primera persona que habla ese día? Si es así, ofrézcase como voluntario para hacerlo primero. No obstante, sin considerar cuándo hable, no pase el tiempo pensando acerca de sí mismo o de su discurso. En el momento en que la clase comience, habrá hecho todo lo que pudo para prepararse. Centre su mente en los otros discursos y trate de involucrarse con lo que cada orador está diciendo. Cuando llegue su turno, estará tan relajado como sea posible.

**4. Controle su ingestión de alimentos y de bebidas.** No coma platillos pesados justo antes de hablar, esto puede causarle dolor de estómago o sentirse excesivamente pesado. Evite estimulantes como la cafeína y el azúcar, porque éstos pueden incrementar su nerviosismo. Asimismo, evite beber leche; los productos lácteos pueden producir mucosidad que puede afectar su voz negativamente. Lo mejor es tomar agua antes de un discurso. Si experimenta resequedad en la boca, trate de saborear una pastilla de menta poco antes de su turno para hablar.

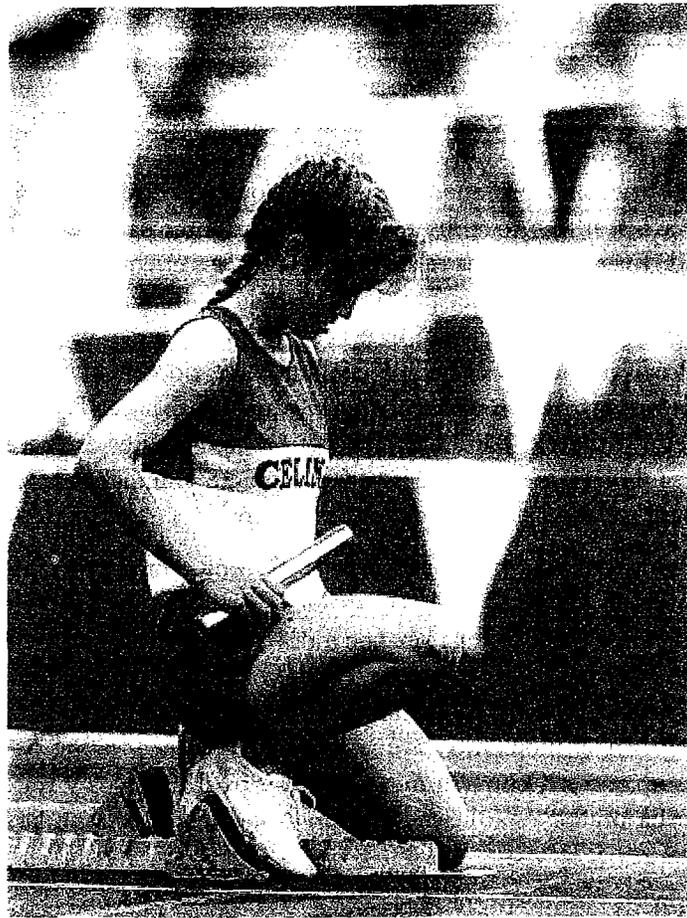
**5. Visualice experiencias de oratoria exitosas.** La **visualización** es una técnica para reducir el nerviosismo que implica el desarrollo de una estrategia mental y el hecho de imaginarse a sí mismo implantando esa estrategia con éxito. ¿Cuántas veces se ha dicho a sí mismo, "Bueno, si estuviera en esa situación, habría..."? Dichos enunciados son una forma de visualización. Joe Ayres y Theodore S. Hopf, dos investigadores que han llevado a cabo estudios sobre visualización, han descubierto que si las personas se visualizan atravesando por un proceso completo, poseen mucho mejores posibilidades de tener éxito cuando se encuentran en esa situación.<sup>7</sup>

La visualización ha sido utilizada como un medio importante para mejorar las habilidades deportivas. Uno de los ejemplos es el estudio de los jugadores tratando de mejorar sus porcentajes de lanzamientos peligrosos. Los jugadores se dividieron para formar tres grupos. Uno de los grupos nunca practicó, otro grupo practicó y el tercer grupo visualizó la práctica. Como era de esperarse, aquellos que practicaron mejoraron mucho más que los que no lo hicieron. Lo que parece sorprendente es que aquellos que sólo visualizaron la práctica mejoraron casi tanto como aquellos que practicaron.<sup>8</sup> ¡Imagine lo que sucede cuando visualiza y practica a la vez!

Al visualizar la presentación de un discurso, la gente no sólo parece disminuir su aprensión general, sino también ha informado tener menos pensamientos negativos cuando ha tenido que hablar.<sup>9</sup> La visualización comienza exitosamente durante los periodos de práctica. Véase a sí mismo, calmado, sonriente conforme se acerca al podio. Repítase mentalmente que usted tiene buenas ideas, que está bien preparado y que su

**visualización** técnica para reducir el nerviosismo que involucra el desarrollo de una estrategia mental y el imaginarse a sí mismo implementando dicha estrategia exitosamente

Los oradores, como los atletas, tienen la tendencia a estar especialmente nerviosos antes de comenzar su cometido. No obstante, al igual que los atletas, su ansiedad se ve disminuida cuando centran más su atención en lo que están haciendo que en sus sentimientos.



Bob Daemmrich/Stock, Boston

público desea escuchar lo que tiene que decir. Vea al público asentir con la cabeza mientras habla, y aplaudir cuando usted termina.

#### **6. Repita para sí mismo afirmaciones positivas antes de acercarse al estrado.**

Por ejemplo, quizá se diría a sí mismo, “Estoy emocionado por tener la oportunidad de compartir esta información con la clase” o “Hice lo mejor que pude para prepararme y ahora me siento listo para hablar”. Dichos enunciados le ayudan a ponerle en un estado de ánimo positivo. Aunque estas afirmaciones no son mágicas, al menos lo sitúan en el sendero correcto.

Por el contrario, si se encuentra ocupado en un diálogo negativo consigo mismo, confronte sus enunciados negativos con unos positivos. Por ejemplo:

Si se descubre a sí mismo diciendo, “Tengo miedo”, intervenga y diga, “No, sólo estoy emocionado”.

Si se descubre a sí mismo diciendo, “Temo olvidar parte del discurso”, diga, “Tengo listas mis tarjetas de notas. Si algo se me olvida, haré una pausa, echaré un vistazo a mis notas y seguiré adelante”.

Si se descubre a sí mismo diciendo, “Soy un mal orador —¿qué estoy haciendo aquí?” diga, “Estoy haciendo lo mejor que puedo el día de hoy, y eso es suficiente”.

**7. Haga una pausa durante algunos segundos antes de comenzar.** Cuando llegue al estrado, deténgase unos segundos antes de comenzar a hablar, y sonría a su público. Haga un par de inhalaciones profundas mientras establece contacto visual con el

público; eso puede ayudarle a poner su respiración en orden. Trate de moverse de un lado a otro un poco durante los primeros enunciados; a veces, algunos gestos o un paso de un modo o de otro es suficiente para romper algo de tensión.

## Nerviosismo persistente

¿Cuándo el nerviosismo del orador representa un problema real? Cuando el miedo es tan grande que la persona no puede terminar de dar el discurso. Investigaciones recientes han demostrado que un número pequeño de estudiantes se ven afectados adversamente por sus sentimientos en relación con la práctica del discurso en público. Desafortunadamente, la mayoría de estos estudiantes responden abandonando el curso. No obstante, ésa no es la respuesta a la ansiedad por el discurso. En todas las áreas de la vida, la gente tiene que dar discursos: las personas tienen que ponerse de pie ante sus semejantes, gente de otras organizaciones, clientes y otras personas para explicar sus ideas. Aunque nunca es demasiado tarde para obtener ayuda, un curso universitario de oratoria representa el mejor momento de comenzar a trabajar sobre la manera de enfrentar el nerviosismo por el discurso. Incluso si sus temores prueban que son más una percepción que una realidad, es importante tomarse el tiempo para obtener ayuda.

Para empezar, vea a su profesor fuera de clase y hable con él acerca de lo que está experimentando. Su profesor debe ser capaz de ofrecer ideas para consultar gente o algunos programas a los cuales podría asistir. Algunas personas tienen necesidad de programas especiales,<sup>10</sup> según lo demuestran los resultados obtenidos en años de investigación sobre la aprensión en la comunicación, realizada por Virginia Richmond y James McCroskey.

Uno de los programas más populares es la **desensibilización sistemática**, por medio del cual la gente aprende los procedimientos para el relajamiento muscular profundo, a fin de visualizar su participación en una serie de situaciones de comunicación, mientras permanece en un estado de profundo descanso.<sup>11</sup> Dado que hablar del “relajamiento” es más fácil que realizarlo, dichos programas centran su atención en la enseñanza de los procedimientos sobre el mismo. El proceso involucra el tensado y relajamiento consciente de los grupos de músculos, a fin de aprender a reconocer la diferencia entre los dos estados. Posteriormente, mientras se encuentra en un estado de relajación, imagínese a usted mismo en situaciones sucesivas más angustiantes; por ejemplo, imagine que está pensando acerca de su discurso, que se está preparando para pronunciarlo y que finalmente lo está presentando. El objetivo ulterior consiste en lograr que la gente experimente el relajamiento y la calma cuando se vean a sí mismos dando un discurso, y luego transferir ese sentimiento de calma al evento de oratoria real. La orden de tranquilidad sí funciona.

Otro programa es el de la **reestructuración cognoscitiva**, en el cual se alienta a la gente a identificar sus creencias irracionales acerca de la comunicación. Posteriormente, se atacan estas creencias de manera lógica, en un intento por demostrar a esos individuos que deben cambiar su manera de pensar.<sup>12</sup> La reestructuración cognoscitiva no sólo ayuda a la gente a identificar las creencias ilógicas que sostiene, sino que también proporciona la instrucción individualizada para formular creencias más apropiadas. Con el tiempo, la gente puede condicionarse a sí misma para superar sus miedos y optar por un enfoque más positivo en su comunicación. Varias comunidades ofrecen este tipo de programa.

Recuerde que hay muy pocos estudiantes de oratoria que han experimentado un temor tan grande como para no poder pronunciar un discurso. El propósito del curso de oratoria consiste en ayudar al alumno a aprender y a desarrollar las habilidades que le permitirán alcanzar el éxito, aun cuando se sienta demasiado angustiado.

## Resumen

La preparación de un discurso involucra responder a las siguientes siete preguntas: (1) ¿Cuál es mi objetivo en este discurso?, (2) ¿Dónde puedo encontrar la información

**desensibilización sistemática**  
*forma de tratamiento para reducir el nerviosismo, que involucra el uso de técnicas de relajación mientras expone a la gente al estímulo objeto de su miedo*

**reestructuración cognoscitiva**  
*forma de tratamiento para reducir el nerviosismo que ayuda a la gente a identificar las creencias ilógicas que sostiene y proporciona la instrucción individualizada para la formulación de creencias más apropiadas*