

## LOS PRINCIPIOS BASICOS DEL ORADOR (2)

### GESTOS, MANOS Y MIRADAS

#### INTRODUCCION

El lenguaje no verbal permite que los seres humanos se comuniquen sin utilizar palabras. En la pista de un aeropuerto, el comandante es conducido a su plataforma por una persona que solamente utiliza sus brazos para indicarle el lugar exacto en que debe estacionar el avión. En el bar, un simple gesto con la mano o apenas una mirada son suficientes para pedirle al camarero un café. Un policía puede ordenar el tránsito en una esquina de gran movimiento vehicular, simplemente con sus brazos y un silbato. Podríamos aumentar la lista de ejemplos de una manera impresionante, pues en la vida cotidiana, a todos nos ocurren estas situaciones de comunicación no verbal.

Debemos aceptar por lo tanto que existe un verdadero lenguaje gestual. Una mano cerrada con el dedo pulgar apuntando hacia arriba o hacia abajo, es interpretada en casi todo el mundo como aprobación o desaprobación. Aplaudir, guiñar un ojo, sonreír, mover la cabeza de cierta manera, levantar el brazo y mover la mano, etc., son códigos universales que no necesitan explicación verbal para ser interpretados.

El arte de la oratoria combina en particular armonía, el lenguaje verbal con el lenguaje gestual. Porque el orador, expuesto frente al público de un modo muy visible y protagónico, debe tener conciencia de que sus gestos, sus movimientos corporales, su mirada, pueden y deben acompañar la elocuencia de sus palabras.

No le alcanza al orador con tener una buena voz ni un buen mensaje. No está **hablando a** través de la radio ni por teléfono. LO ESTAN VIENDO mientras habla y una gestualidad que no esté en sintonía con su mensaje perjudica notablemente la calidad de su presentación. Asimismo, un impecable trabajo corporal enaltece al discurso y le da una solvencia que de otra manera no tendría.

#### EL MARAVILLOSO LENGUAJE CORPORAL Y GESTUAL

¿Alguna vez jugó con sus amigos a expresar una idea sin hablar, apenas con los gestos? Si lo hizo, debe recordar que algunas personas logran una comunicación extraordinaria; casi del mismo nivel que a través del lenguaje verbal.

Los mimos son una categoría de actores que se destacan por su gran facilidad para expresarse sin pronunciar una sola palabra. En muchos juegos y deportes que se practican en parejas o en equipos, los compañeros se comunican entre sí y con los entrenadores a través de un lenguaje gestual que solamente ellos conocen.

En la oratoria, el lenguaje gestual es tan importante, al menos, como el lenguaje verbal. Porque el orador expone su cuerpo, su rostro, sus manos y no solamente sus ideas verbalizadas en el discurso. Puede hablar con una retórica impecable y una voz muy bien colocada. Pero si durante la presentación hace una equivocada utilización de su cuerpo y de sus gestos, fracasará como si su discurso fuese mediocre.

**LAS MANOS.** Son un par de elementos que quedan sueltos, desnudos y desprotegidos mientras el orador se presenta en público. En realidad, solamente exhibe el rostro y las manos, mientras el resto del cuerpo está cubierto y escondido tras las ropas. Muchos oradores utilizan el artificio de poner las manos dentro de sus bolsillos, escondiéndolas de las miradas del público. Gran error, pues pierden la oportunidad de usar las manos como elementos auxiliares de la alocución,

además de resultar muy desagradable ver a una persona que habla con las manos en los bolsillos todo el tiempo.

Otros, tan confusos como los anteriores, cruzan sus brazos hacia delante o hacia atrás de su cuerpo y así realizan su presentación. Esta imagen es tan negativa como la anterior y seguimos con el problema de no *utilizar* las manos como elementos auxiliares de la palabra oral.

Nuestra técnica consiste en dejar que los brazos y las manos, con toda naturalidad y sin forzarlos, acompañen nuestro mensaje tal como lo harían si estuviésemos en una simple reunión de amigos. Sin exagerar los ademanes, sin forzar ningún movimiento, debemos dejar los brazos sueltos y distendidos a ambos lados del cuerpo y comenzar a hablar. Olvidarnos que tenemos brazos y manos y concentrarnos solamente en nuestra presentación. En lo que tenemos que decir y en cómo lo decimos.

Luego de algunos segundos, tal vez menos de un minuto, las manos estarán actuando naturalmente, enfatizando alguna frase importante, haciendo algún ademán demostrativo de lo que estamos diciendo, señalando una diapositiva o una pizarra, etc. En resumen, la buena práctica indica que cuando no se piensa en las manos y en los brazos, éstos actúan correctamente.

**LOS MOVIMIENTOS.** Molesta bastante ver a un orador que se mueve sin sentido de un lado a otro mientras habla. Especialmente incómodo resulta observar esas caminatas laterales en las tarimas, en las que el presentador actúa como si se hablase a sí mismo, sin llevar su mirada al público y sin detenerse un instante.

Tan negativo como lo anterior es quedarse pegado al suelo, como si los zapatos estuviesen clavados. Salvo en casos muy especiales, que requieren al orador permanecer sentado o de pie en un lugar fijo preestablecido durante su presentación, es conveniente que dé algunos pasos mientras expone.

El orador debe definir en primer lugar cuál será SU TERRITORIO. No importa el tamaño de ese lugar ideal en el cual se moverá de acuerdo a su personalidad. Los pasos pueden ser tanto para adelante como para atrás o en diagonal. Lo prohibido es dar la espalda al público para volver sobre sus pasos.

No es conveniente caminar en los silencios. Las pausas en la oratoria deben ser acompañadas por el cuerpo detenido en un lugar. Solamente son permitidos los pasos y traslados mientras se habla. Esos movimientos deben ser lentos, seguros, con el paso firme y conociendo bien el terreno para evitar traspis y accidentes.

**EL ROSTRO.** El orador es observado casi todo el tiempo. Es el centro de atención de todo el público y si bien él no puede estar mirando a todos, todo el tiempo, sí es mirado por casi todos, todo el tiempo. Por eso debe tener conciencia de sus gestos. Si algo le disgusta o desagrada, si algo le provoca gracia y no debe manifestarlo, si siente algo que no debe evidenciar, se hace necesario un absoluto auto-control de su rostro. No sonreír cuando no se justifica pues puede parecer cínico o irónico. No permanecer serio cuando se produce una situación graciosa, pues puede parecer antipático. En general, podemos afirmar que, en caso de duda, es mucho mejor evitar gestos, que exagerar transmitiendo sentimientos que no se corresponden con el discurso.

## **LA MIRADA**

Entre el orador y el público debe establecerse un vínculo bi direccional; como si existieran hilos invisibles que permitieran la transferencia de comunicación al nivel racional y también emocional. Una manera muy eficaz de lograrlo es mediante un buen uso de la mirada.

Siempre resulta desagradable estar con alguien que nos habla sin mirarnos. Son personas que transmiten una sensación de antipatía o de extremada timidez. Dos atributos negativos de personalidad incompatibles con un buen orador. La presentación, ya sea en el campo de los negocios, de la política o de la educación, debe tener en cuenta siempre, sin excepciones, la sintonía perfecta y constante entre el presentador y sus oyentes.

La mejor manera de lograrlo, es mirar al público buscando la mirada de cada oyente. Este principio de la oratoria se llama REPARTO DE LA MIRADA. No permanecer más de tres segundos mirando a una persona mientras hablamos. Nuestros ojos deben pasar con la mayor naturalidad que nos resulte posible, de un rostro a otro, sin detenernos en ninguno en especial.

Presentadores que exageran el tiempo de mirada a una persona en particular, provocan dos inconvenientes. En primer lugar, a la persona víctima de la elección, pues se siente molesta por tener que soportar la mirada como si le hablaran a ella solamente. Segundo inconveniente, al resto del público que se siente simple espectador de una comunicación entre otras dos personas, de la cual él no participa activamente.

En síntesis, el principio básico es MIRAR A TODOS en general, sin detenerse en ninguno en particular. MIRAR A LOS OJOS, sin fijar la vista en el suelo ni en el techo. Durante toda la presentación, el orador debe tratar de mantener la atención del público en su persona, sin dejar que se distraiga nadie y para ello, cuenta con su mirada como si fuese un lazo que amarra a la gente.