

ACORTANDO LA DISTANCIA

Por: Paula S Price, ATM-S

Cuando una idea conduce a la siguiente, tienes fluidez.

El día que más temía llegó: Fui asignado para evaluar el discurso de Aarón. Sus discursos previos estuvieron muy confundidos, eran difíciles de seguir. Me preocupaba que mi mente divagara durante su discurso y que yo no tuviera ningún comentario útil. Una vez que empezó a hablar, fue claro - ¡por primera vez! Le dije eso durante mi evaluación. Más tarde, hablé con varios compañeros del Club y me dijeron que su discurso no había tenido sentido para ellos. ¿Por qué?

Más tarde me di cuenta que al discurso de Aarón le faltaban transiciones. Él tenía los hechos, él los tenía en orden. Pero el no los relacionaba unos con otros, y al hacerlo así, las mentes divagaban y se perdían. Muy probablemente tú, también, has oído discursos que te dejaron preguntándote porqué no pudiste seguir al orador. Aun si el tema es interesante, el orador puede confundirte al sacarte del tema. ¿Cómo? Por la *falta de transiciones*. Una transición es un puente que conecta un pensamiento con otro. Si fallas en establecer el puente, perderás el próximo pensamiento por completo, o comprenderás muy tarde para entender la idea completa.

El *propósito de las transiciones* es crear un flujo suave de pensamientos, uno que te lleve al siguiente. Sin *transiciones* dirás sin querer idea tras idea tras idea – todas de las cuales parecen no estar relacionadas.

IMPORTANCIA

“La audiencia se está muriendo por conocer la relación entre las ideas”, dice el orador profesional y entrenador de oradores Max Dixon. “Sus cerebros están conectados de esa manera para eso. Esto es más importante cuando estás hablando que cuando estás escribiendo porque los oyentes no se pueden regresar – ellos lo tienen que captar cuando acontece”.

Muchos *hechos* a la vez bombardean a una audiencia y la llevan al estupor. Por dentro, ellos se

se están diciendo, ¿Qué???

“Si el cerebro está aburrido, o se cansa debido a que se abruma o se confunde – no puede estar en su lugar”, dice Dixon, “así que sueña despierto, creando su propio interés”.

“El proceso auditivo es complicado”, dice la Dra. Carol Kauffman, psicóloga y profesora clínica asistente de la Escuela de Medicina de Harvard. “La gente necesita que se le alerte cuando el curso de una conversación va a cambiar. Estamos acostumbrados a esto en el cine, donde la música a menudo es una señal de transición. Piensa en la película ‘Tiburón’ – cuando oyes el tema, tú sabes qué es lo que viene”.

Sin transiciones, las audiencias tienen dificultad en entender de qué es de lo que estás hablando, dice la Dra. Larina Kase, psicóloga y entrenadora personal. *“Ellos oyen varias piezas de información y no entienden cómo encajan juntas. Esto es como mirar las piezas de un rompecabezas. Sin ponerlas juntas, no puedes ver lo que representa”.*

¿Cómo pones las ideas juntas? Empieza con una actitud de comprensión.

“Cuando escucho un discurso inconexo, parece que el orador está más interesado en dar el discurso más que conectar con la audiencia”, dice Elena Michaels, CTM, y miembro de la Asociación Nacional de Oradores. “Los oradores tienen una tendencia a estar más conectados con el discurso que con la audiencia. Es por esto, que la práctica es muy importante. Cuando tú practicas tu discurso y estás tan familiarizado con él que lo pudieras dar si caminaras dormido, entonces ya

no estás conectado con el discurso. Entonces tienes la oportunidad de conectarte con la audiencia”.

“Los oyentes necesitan ser guiados”, dice Dixon. “Cuando el orador se encarga de los oyentes de esa manera, y se asegura que ellos siempre sepan en que parte del discurso va el orador, ayuda a crear la confianza hacia el orador. Ellos confían que eres quien los guiará en ese viaje. Así que se relajan un poco más. Cuando ellos se relajan, ellos están más abiertos a ser influenciados por el discurso”.

TÉCNICAS DE ACERCAMIENTO (BRIDGING TECHNIQUES)

Las técnicas de transición pueden ser divididas en 2 categorías: 4 (cuatro) que atraen a la audiencia, y 3 (tres) que la rechazan. Las *palabras y las frases de transición* son las *técnicas de acercamiento* más comunes:

Primero	próximo	finalmente
También	además	mas que
Tan importante	todavía	esto incluye
De la misma manera	a veces	por otro lado
Sin embargo	aun así	eso es porque
me recuerda de	hablando de	un ejemplo es

Vaya contraste eso es...

Mientras tanto, de regreso en el rancho...

Otras técnicas de *acercamiento* incluyen:

- Silencio. El connotado orador John Chappellear sugiere el *uso del silencio* ocasionalmente. “Tú pudieras decir algún pensamiento-provocativo”, él dice. “Sin dar tiempo de transición, la audiencia regresará a ese pensamiento a pesar de que hayas seguido adelante. El *uso del silencio* como una transición es poderoso. Pero ser capaz de estar de pie en silencio en frente de una gran audiencia por 15 – 45 segundos requiere práctica.
- Movimiento. Gestos, tal como agachar la cabeza cuando dices “Mientras tanto...” o “Eso es porque...” enfatiza una transición. “Pienso que el movimiento corporal es una gran manera de hacer transiciones”, dice Michael, “Si, por ejemplo, el orador da unos pasos a la izquierda y levanta su brazo con el dedo índice levantado de la mano izquierda, la audiencia no puede ignorar

esa acción. El movimiento hace que la audiencia lo siga. Unos pasos adelante, unos pasos hacia atrás – usa tu espacio, y la audiencia hará transiciones contigo”.

**Cual sea la longitud del discurso
Con transiciones es más
interesante que uno sin ellas**

Sin embargo, David Brooks, Campeón Mundial de Oratoria en 1990 y orador profesional, exhorta sutilmente con gestos en países fuera de los Estados Unidos, él comenta que...

“La principal diferencia al hablar en Asia o en Europa, es que a ellos no les interesa los movimientos físicos tanto como a ellos les importa la calidad del contenido. Aquí en Estados Unidos, hay más espectáculo al hablar de lo que se quiere o aun que es tolerado en otros países del mundo. En Europa, lo único que quieren es buena información. Ellos no desean que te muevas en el escenario, te golpes el pecho o que agites tus puños”.

- Resúmenes internos. En discursos largos o complejos, es muy importante recordarle al oyente los puntos que has cubierto antes de proseguir con más información.

Dixon ofrece un ejemplo: “Digamos que tienes 5 secretos de algo. Has acabado de hablar de 3 de ellos. Justo antes de la transición tú pudieras decir, “Bien, ¿qué es lo que hemos visto hasta este momento? Hemos visto cómo...” y dices una oración o dos acerca de los números 1 y 2. “Ahora, veamos a donde esto lógicamente nos lleva...”.

Una de las cosas que el cerebro necesita en verdad es un sentido de orden y un patrón, Dixon continúa. “El cerebro oye un tema que se está tratando. Tan pronto como el orador dice algo como, ‘Veamos los tres de esto’ o ‘los cuatro de eso’ el cerebro del oyente susurra, ¡OH, gracias! Habrá un esbozo aquí”

“Tú estableces tus deseos pero tu tienes que satisfacerlos”, él continúa. “Así que ocasionalmente

tiene que decir, 'Todavía estamos en el punto uno'. Entonces la audiencia siente que se le está tomando en cuenta. Aunque esto es básico, todavía contesta aquella parte de nosotros que pregunta, '¿Dónde vamos? ¿Qué es lo que acaba de decir?'"

- TRANSICIONES ALEJANTES. Establece una expectativa que la audiencia busque. Esto incluye:
 - AYUDAS VISUALES: Algo para ver crea expectación en los oyentes. Escoge una culebra de peluche rellena o apoya un póster enlistando 3 puntos y todos los ojos brillarán.
 - HAGA PREGUNTAS. Haga preguntas para pasar al siguiente punto. "¿Cuánto dinero fue el que ellos perdieron?" Tú puedes preguntar. La audiencia espera que en la próxima sección de tu discurso contestes la pregunta.
 - SECUENCIA. Si tú le dices a la audiencia que espere 5 de algo, ellos empezarán a contar. "Si ellos ven que organizaste tu discurso, eso les permitirá que suspiren aliviados", comenta Dixon.

CUANDO LAS TRANSACCIONES NO FUNCIONAN

Algunas veces, encontrarás un *hecho* o *anécdota* que es fabulosamente interesante o exóticamente entretenida. Pero es difícil acomodarla en el discurso, aun con una transición. La verdad es que, probablemente no encaje.

Por ejemplo, el antiguo arte de la momificación es un proceso paso a paso. Un discurso acerca del proceso no incluiría reseñas divertidas de la película 'La Momia'. Si el *hecho* no contribuye con el tema principal, no lo incluyas. Úsalo en cualquier otra ocasión. Escribe una sencilla oración que resuma el discurso. Esto te ayudará a decidir qué es lo que va en el discurso.

Agregando transiciones alteras el texto, lo haces más conversacional y fácil de entender. Claro, las transiciones agregan palabras y tamaño a tu discurso. Pero es mejor, eliminar unos pocos hechos que eliminar transiciones.

"Cual sea la longitud del discurso con transiciones es más interesante que uno sin ellas", insiste Michaels.

Steven L. Katz, orador profesional y escritor de libros sobre temas gerenciales, dice, "Al final, los buenos oradores se caracterizan por su habilidad de vincular hechos e información estrechamente que haga que los oyentes piensen, ¡Ah!"

Lo que las *transiciones* te dan es un discurso impecable. Tú sabes que es impecable cuando llegas al final y el tomador de tiempo estaba tan absorto en tu discurso, que se le olvidó marcarte el tiempo.

Traducido del artículo: Bridge The Gap
'The TOASTMASTER' MAGAZINE, July 2005.
Por Javier Córdova González.
Silvia Zamora M. Presidenta Comité Trad. 05-06.

Paula s. Price, ATM-S, escribe desde San Antonio, Texas. Contáctale en psprice@ev1.net