

Expresión oral:

Existe una forma de hablar que hace que los otros quieran escuchar

Aunque el contenido del discurso es fundamental, para cautivar y mantener la atención del resto también influyen el tono, ritmo y volumen de voz que se utilizan.

ANDREA MANUSCHEVICH

¿Cuándo usar un tono más suave? ¿Y cuándo uno más duro? ¿Cuándo es mejor dejar un silencio al terminar una frase para comunicar mejor un mensaje? Para aprender estas y otras herramientas de comunicación, Sandra Cuevas está tomando 20 sesiones con un fonoaudiólogo. Por su trabajo, como hipnoterapeuta y *coach* general, está acostumbrada a dar charlas y participar en seminarios. Sin embargo, quiere generar un mayor impacto entre sus oyentes, por lo que decidió buscar ayuda.

“En las clases hacemos distintos ejercicios, de pronunciación y articulación. También junto al profesor, repetimos trabalenguas y juegos de palabras en distintas velocidades”, cuenta. “Hablar bien te da mayor seguridad y, por

Consejos básicos

Es importante grabarse y escuchar cómo uno habla. También se puede conseguir un compañero y oírse mutuamente o bien recurrir a un profesional si es que se quiere mejorar el timbre de voz a través de ejercicios vocales y de postura. Por último, antes de enfrentar una charla importante, se puede realizar un calentamiento previo, como respirar profundamente un par de veces y mover los labios pronunciando exageradamente los sonidos “la” o “mi”.

ende, mayor credibilidad”.

Contenido y forma

“La voz humana es el instrumento que todos tocamos, sin embargo la mayoría de las personas no han sido instruidas para hacerlo”, comenta a “El Mercurio” el británico Julian Treasure, conferencista internacional y director de “Sound Agency”, quien

se dedica —entre otras cosas— a enseñar a otros cómo expresarse y hablar para que el resto los quiera escuchar.

“No solo se trata de lo que dices, sino que también de la forma en que lo dices. Puedes tener el mensaje más importante del mundo, pero si lo cuentas de manera muy aburrida, pocos lo van a captar”, agrega el experto.

En una reciente charla TED,



Sandra Cuevas practica ejercicios de postura, articulación y pronunciación con su fonoaudiólogo. Ha aprendido que al hablar es importante mantener el mentón siempre a la misma altura y el micrófono a cierta distancia.

Treasure enseñó algunos trucos, como que por ejemplo al expresarse ante otros, exagerar, mentir y no ser auténtico, son hábitos que juegan en contra y que es mejor dejarlos de lado, ya que al resto no le agradan. O también que a la gente, por lo general, le gusta escuchar voces que son similares al chocolate caliente, es decir, cálidas, suaves y profundas y no las agudas o rasposas, las cuales también se pueden trabajar.

“Tendemos a asociar las voces graves y profundas con el poder y la autoridad, lo que se ve mucho en los políticos”, dice el británico. “Pero también al hablar es importante que el ritmo no sea plano y no tender a repetir frases”.

Clásicas muletillas que tam-

bién están presentes en el lenguaje de los chilenos. “Terminar las frases con ‘¿me entiendes?’ o ‘¿me sigues?’ y decir ‘cachai’ veinte veces, le da ambigüedad al mensaje”, comenta María Olga Matte, coordinadora del área de Expresión Oral de la Universidad Adolfo Ibáñez.

“Si se va a exponer frente a un grupo en la oficina, es recomendable hacerlo con harta energía al principio y al final, ya que las personas suelen no acordarse del medio de la presentación. Y se puede usar una voz más grave cuando se quiere decir algo importante, para crear suspenso”, agrega Matte, quien es profesora de lenguaje y actriz, y realiza talleres de comunicación oral.

El interés de los chilenos por aprender a comunicarse mejor, para corregir su fluidez y tener mayores habilidades, ha crecido notoriamente, según el fonoaudiólogo y académico de la Universidad del Desarrollo Ricardo Álvarez. “Si hace diez años había un paciente al mes, ahora son dos por semana”.

El experto agrega que es importante también “leer” las reacciones que van teniendo los receptores mientras se les habla, para así identificar en qué momento se capta mejor su atención. “Y, por último, manejar el factor sorpresa. Cambiar repentinamente el volumen de la voz, el tono o la velocidad, para poder cautivarlos”.

JORGE SEPULVEDA