



Comunicación Oral III: cómo conseguir la atención de la audiencia

Con un buen texto y una buena actitud, el Asesor de Imagen puede garantizar una exitosa actuación de su asesorado en el momento de hablar en público. Además de las recomendaciones sobre las formas, la vestimenta o la dirección más conveniente, es importante no olvidar en ningún momento el que será el público de la exposición.



Nunca hay que olvidar que nos dirigimos a una audiencia, y para ello hemos de utilizar recursos efectivos para captar su atención y generar un alto nivel de interés.

Nuestro esfuerzo irá destinado a un grupo de personas más o menos desconocidas, que no sabemos cómo piensan, ni cuáles son sus ideas, y ni siquiera si les vamos a caer simpáticos o no.

Hay casos en los que será más fácil conocer el tipo de target al que va dirigido el discurso, pero en muchas otras ocasiones esta segmentación no será tan clara. Por ello, se han de utilizar recursos a modo de reclamo para que nuestra intervención sea considerada interesante y pueda ganarse a la audiencia.

Es fácil comprender la situación del público que asiste a una conferencia, charla o discurso, pues todos nos hemos encontrado en dicha situación. La clave para conseguir la atención de la audiencia es precisamente esa, que el asesor haga poner a su cliente en la piel del oyente, bajando del estrado a la butaca y reflexionando sobre lo que le gustaría encontrarse.

Ante la natural expectación e incluso frialdad de los espectadores, el éxito del discurso se consigue especialmente con las primeras palabras que se pronuncian: habrán de ser como el apretón de manos a modo de recibimiento que daremos al público presente.

Con las primeras frases, ganaremos o perderemos a un cincuenta por ciento de los que nos estén escuchando. El otro cincuenta se ganará o perderá progresivamente durante nuestra intervención, justo hasta llegar al final, otro de los momentos álgidos.



Por M.ª Carmen Cazcarra
Directora de la Escuela Superior de Imagen personal

Recursos estilísticos

En el transcurso de la exposición los recursos estilísticos que podremos utilizar para captar la atención del público serán muy variados, como por ejemplo:

- **Construir** el discurso de menos a más, en orden acumulativo, ordenando las ideas de manera ascendente, apoyando cada una de ellas en las anteriormente expresadas. Este orden lógico nos permitirá ir acrecentando el interés de los destinatarios y mantener su atención a lo largo de la intervención.

- **Hacer** periódicamente recapitulaciones del mensaje que queremos transmitir y de las ideas fundamentales. Esto evitará que el auditorio se extravíe y asegurará una mejora del seguimiento argumental. Se han de utilizar las repeticiones para enfatizar las ideas principales, pero utilizando diferentes palabras, sinónimos, etc.

- **Utilizar** el valor de las pausas, ya que del mismo modo que el emisor necesita respirar y parar brevemente, lo mismo le ocurre a los oyentes, que también agradecen pequeñas pausas para descansar su atención. Las pausas servirán para digerir las ideas, asimilar comentarios y pensar en lo último que han oído.

- **Crear imágenes:** llamar a las cosas por su nombre, utilizando adjetivos y sustantivos para evocar ideas. Siempre utilizar los presentes y las formas activas, que serán mucho más cercanas a la audiencia, que no si hablamos en pasado.

- **Recurrir** a la comparación o al ejemplo para precisar lo que queremos transmitir. Esto ayuda a conocer lo desconocido a través de lo conocido, o lo abstracto a través de lo concreto.

- **Hacer** uso de otros recursos literarios más dinámicos, como la antítesis, la paradoja, la ironía, la hipérbole o los juegos de palabras: herramientas que contribuirán a que la expresión oral gane en ingenio, sorpresa y expresividad.

- **Utilizar** recursos teatrales, personificando, dramatizando o escenificando una historia.

Como ya hemos comentado, el inicio y final de la presentación serán claves para lograr la atención de la audiencia. Algunas propuestas para empezar la intervención de manera efectiva son arrancar con una pregunta retórica, presentar una cita o declaración sorprendente, utilizar recursos audiovisuales o teatrales: música, vídeo, representación, etc.

Para el final, además de realizar un resumen de los contenidos o abrir una ronda de preguntas, también se puede lanzar un reto al auditorio o dejar una incógnita a resolver.

Y como última recomendación, ensayar meticulosamente varias veces la exposición, para así dominar el discurso, oír nuestros fallos o carencias e intentar mejorarlos. El asesor tutelará a su asesorado y le guiará en estos ensayos hasta que consiga la mejor preparación para su discurso.

algunas ideas:

- El orador se ha de poner en la piel del oyente, bajando del estrado a la butaca y reflexionando sobre lo que le gustaría encontrarse.

- Ante la expectación y frialdad de los espectadores, el éxito del discurso se consigue especialmente con las primeras palabras que se pronuncian.

- Es recomendable construir el discurso de menos a más, en orden acumulativo, ordenando las ideas de manera ascendente.

- Las pausas servirán para que la audiencia digiera las ideas, asimile comentarios y reflexione sobre lo último que han oído.

- Recursos literarios como la antítesis, la ironía o los juegos de palabras, contribuirán a que el discurso gane en ingenio, sorpresa y expresividad.