



GESTICULACIÓN: TU CUERPO HABLA

Cómo mejorar tus habilidades
de comunicación no verbal



**DONDE SE HACEN
LOS LÍDERES**



GESTICULACIÓN: TU CUERPO HABLA

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

P.O. Box 9052 • Mission Viejo, CA 92690 • USA

Teléfono: 949-858-8255 • Fax: 949-858-1207

www.toastmasters.org/members

© 2013 Toastmasters International. Todos los derechos reservados. Toastmasters International, el logotipo de Toastmasters International y todas las otras marcas registradas y derechos de autor de Toastmasters International son propiedad exclusiva de Toastmasters International y solo pueden ser usados con permiso.

Version 1/2013, translated 12/2010 from English Rev. 2009

Artículo SP201



**DONDE SE HACEN
LOS LÍDERES**

ÍNDICE DE CONTENIDOS

▶ Gesticulación: Tu cuerpo habla	1
▶ Las acciones dicen más que las palabras	1
El principio de la empatía.....	2
Cómo ayuda la acción física.....	2
▶ Cinco maneras de hacer que tu cuerpo hable con eficacia	3
1. Elimina cualquier movimiento de distracción.....	3
2. Cómo ser natural, espontáneo y fluido.....	4
3. Deja que tu cuerpo refleje tus sentimientos.....	5
4. Fortalece la autoconfianza mediante la preparación.....	5
5. Aprovecha tu club como un laboratorio de aprendizaje.....	5
▶ Tu postura al hablar	5
▶ Gestos	6
¿Por qué gesticulamos?.....	6
Tipos de gestos.....	7
Cómo gesticular de forma eficaz.....	7
▶ El movimiento corporal	9
▶ Las expresiones faciales	10
▶ El contacto visual	11
¿Por qué es esencial el contacto visual?.....	11
La eficacia del contacto visual.....	12
▶ Cómo causar una buena primera impresión	13
Tu aspecto.....	13
Antes de empezar a hablar.....	14
El primer minuto.....	15
▶ A favor de los gestos	15
▶ Evaluación de la imagen verbal de tu cuerpo	16

Más de la mitad de toda la comunicación humana se realiza de forma no verbal. Constantemente uno envía mensajes no verbales, incluso mientras lees este texto. Al hablar en público, tus oyentes juzgarán tu mensaje y a ti dependiendo de lo que vean y lo que escuchen. Aprende a usar tu cuerpo para enriquecer tu mensaje.

GESTICULACIÓN: TU CUERPO HABLA

Cuando presentas un discurso envías dos tipos de mensajes a tu audiencia. Mientras que tu voz transmite el mensaje verbal, una gran cantidad de información es transmitida visualmente por tu aspecto, tu actitud y tus movimientos físicos.

Hay estudios que muestran que más de la mitad de toda comunicación humana se realiza de forma no verbal. Cuando te diriges a un grupo, tus oyentes basarán las opiniones que tengan de ti y de tu mensaje en lo que vean así como en lo que escuchen.

Al hablar en público, tu cuerpo puede ser una herramienta eficaz para aportar énfasis y claridad a tus palabras. También es el instrumento más poderoso que tienes para convencer a un público de tu sinceridad, seriedad y entusiasmo.

Sin embargo, si tus movimientos físicos distraen la atención o sugieren algo que no concuerda con tu mensaje verbal, tu cuerpo derrotará a tus palabras. Si tu propósito es informar, convencer, entretener, motivar o inspirar, tanto tu cuerpo como la personalidad que proyectes deberán corresponder con tus palabras.

Para convertirte en un comunicador de éxito, debes entender cómo habla tu cuerpo. No puedes evitar enviar mensajes no verbales a tu audiencia, pero sí puedes aprender a dirigirlos y controlarlos.

Este es el propósito de este manual: ayudarte a aprender a usar todo tu cuerpo como una herramienta del discurso. A medida que avances en su lectura, aprenderás de qué forma los mensajes no verbales influyen en tu público, qué tipo de información transmiten, cómo eliminar los nervios mediante determinadas acciones físicas y cómo hacer que tu cuerpo sea tan elocuente como tus palabras. También se incluyen secciones sobre la mejor postura para hablar, los gestos, el movimiento corporal, la expresión facial, el contacto visual y cómo dejar una primera impresión positiva en tu público.

Además encontrarás un formulario de evaluación especial que te ayudará a identificar la imagen verbal de tu cuerpo.

LAS ACCIONES DICEN MÁS QUE LAS PALABRAS

Tu objetivo al hablar en público es comunicarte. Para ser un comunicador eficaz, debes proyectar seriedad, entusiasmo y sinceridad haciendo que tu actitud y tus acciones reafirmen tus palabras. Si no es así, los resultados pueden ser desastrosos.

Ralph Waldo Emerson dijo en una ocasión: "Lo que eres habla tan fuerte que no me deja oír lo que dices". Cuando hablas, la gente no te juzga sólo por lo que dices, también juzga quién eres. Si el público no está convencido de tu sinceridad y formalidad, será poco probable que acepte tu mensaje hablado.

Quien eres se comunica de forma más clara a través de tu comportamiento no verbal que a través de tus palabras. Al presentar un discurso tus oyentes usarán su sentido visual para determinar si...

- ▶ eres sincero
- ▶ disfrutas de la oportunidad de dirigirte a ellos

- ▶ crees verdaderamente en lo que dices
- ▶ sientes interés y preocupación por ellos
- ▶ tienes seguridad y control de la situación

El principio de la empatía

Parte del impacto que tiene tu comportamiento físico en el público se puede explicar mediante el concepto de la empatía, o la capacidad de compartir las emociones y sentimientos de otras personas. Cuando hablas, la gente del público tiende a reflejar tus actitudes. Inconscientemente sienten lo que tú sientes y responden en consecuencia. Así que es de gran importancia que tu cuerpo retrate con exactitud tus verdaderos sentimientos.

Si muestras relajación y seguridad, tu público también estará relajado y seguro. Si sonríes, te verán como una persona amigable y también te sonreirán. Y, muy importante, si están convencidos de que eres una persona sincera y digna de confianza, prestarán atención a lo que digas y lo evaluarán como se merece.

Por supuesto, este proceso se puede dar a la inversa. Si te muestras intranquilo, tu público también estará intranquilo. Si frunces el ceño (incluso de forma inconsciente), tu audiencia probablemente hará lo mismo. Si no miras a tu audiencia, tu audiencia se sentirá excluida. Si estás inquieto, percibirán una falta de auto control y dejarán de confiar en ti y en lo que dices.

Cómo ayuda la acción física

Si tus acciones físicas al hablar frente a un público son decididas y efectivas, estarás proporcionando todo un barómetro de tus sentimientos y actitudes. Pero aún hay más beneficios:

Los mensajes son mejor recordados

La gente se aburre con presentaciones sin movimiento. Esa es la razón por la que los noticieros de televisión siempre incluyen grabaciones que muestran algún tipo de acción. Si ocurre un incendio, una protesta u otro tipo de actividad visual, los noticieros siempre lo mostrarán, aunque no sea la noticia más importante. Un noticiero centrado en "cabezas parlantes" perdería audiencia, pues se podría enterar de lo mismo por la radio.

Aprende a reconocer lenguaje corporal

Entre el aplauso cordial, el orador se acerca a la plataforma, su rostro muestra la cara de alguien que va directo a la guillotina. Al llegar, deja toda una montaña de notas y suspira de forma audible. Después de ajustarse la corbata, acomodarse las gafas y aclarar la garganta, fija una mirada preocupada al fondo de sala.

"Es un placer estar hoy aquí", dice. "Tengo algo de gran importancia que compartir con ustedes".

Muchos de los asistentes comienzan a inquietarse. Era obvio que los demás estaban distraídos con otra cosa. Diez segundos después de empezar, el discurso ha concluido. ¿Por qué?

Para empezar, el orador estaba predispuesto a fracasar al enviar a sus oyentes un mensaje de doble filo. Lo que vieron se contradecía con lo que escuchaban, y cuando esto sucede, el público inevitablemente cree en lo que ve.

Aunque las palabras del orador complacieron a la audiencia a la que se dirigía, su mensaje no verbal era: "No quiero estar aquí". Esas mismas palabras declaraban que el discurso era importante para sus oyentes, pero su cuerpo indicaba que el mensaje no era de importancia para el orador. Al mismo tiempo, su expresión facial daba la impresión de que la audiencia no era de su interés.

Ninguno de estos mensajes visuales fue realizado de forma consciente; se produjeron por los nervios y la falta de experiencia. Sin embargo, se le consideró a este desafortunado orador poco sincero e indiferente, a pesar de que no era ninguna de estas dos cosas.

Por otra parte, es difícil no mirar un objeto en movimiento. Seguramente te hayas dado cuenta de que en las sesiones de Toastmasters se presta atención a las distracciones visuales. Alguien que llega tarde o la luz del reloj que parpadea suele desviar la atención del discurso.

Las personas también recuerdan los mensajes que contienen distintos sentidos. Recordamos más lo que vemos que lo que escuchamos. Sin embargo, recordamos muy bien cuando nuestros sentidos visuales y auditivos están involucrados.

Como orador tendrás que sacar partido de estas predisposiciones al proporcionar estímulos visuales que atraigan la atención de tu audiencia y mejoren la retención de tu mensaje verbal. Los gestos, movimientos corporales, expresiones faciales... todo esto puede ser útil si se utilizan con destreza.

La puntuación añade sentido

El lenguaje escrito posee una gran variedad de símbolos para la puntuación de los mensajes: comas, puntos, signos de admiración y entre otros. Pero cuando hablas, empleas un conjunto totalmente diferente de símbolos para mostrar al público qué partes de tu discurso tienen mayor importancia y para imprimir fuerza y vitalidad a tus palabras.

Algunos símbolos se describen con la voz. Igual de eficaces son los gestos, movimientos corporales y expresiones faciales. No obstante, para conseguir el mayor efecto posible deberás coordinar tu voz y tu cuerpo, haciendo que trabajen juntos. Cuantos más métodos de comunicación utilices, más eficaz será tu comunicación.

Canaliza la tensión nerviosa

Sentir nervios antes de un discurso es, hasta cierto punto, saludable. Eso demuestra que te interesa hacerlo bien. Muchos de los artistas más conocidos admiten sin reparos que sienten nervios antes de una actuación. Pero el miedo verdadero, aquel que arruina un discurso, te impedirá convertirte en un buen comunicador.

El miedo y los nervios al hablar en público actúan en tres niveles: mental, emocional y físico. El miedo mental y emocional de un orador se puede superar mediante la seguridad en uno mismo, como consecuencia de la preparación y la experiencia. No obstante, puedes controlar las manifestaciones de miedo y nervios mediante el empleo consciente de los gestos y movimientos corporales.

Hablar en público activa las glándulas suprarrenales. Tus palpitaciones se aceleran. Tu respiración es menos profunda y más rápida. Tus músculos se tensan. Como el cuerpo hará prácticamente cualquier cosa para aliviar la tensión, puedes llegar a realizar movimientos inconscientes que distraigan a tu público, a menos que disipes esa tensión.

La gesticulación y los movimientos corporales pueden ayudarte a canalizar esa energía nerviosa y aprovecharla a tu favor y no en tu contra.

CINCO MANERAS DE HACER QUE TU CUERPO HABLE CON EFICACIA

¿Cómo puedes poner en orden tus mecanismos no verbales (postura, gestos, movimientos corporales, expresión facial y contacto visual) y utilizarlas de forma eficaz al hablar? En esta sección aprenderás cinco métodos generales para fortalecer la imagen verbal de tu cuerpo.

1. Elimina cualquier movimiento de distracción

El Dr. Ralph C. Smedley, fundador de Toastmasters International, escribió: "El orador que se pone de pie y habla con tranquilidad será escuchado sin desánimo. Si su postura y gestos son tan elegantes y discretos que nadie se fija en ellos, entonces podrá considerarse como un orador de éxito".

Cuando tus acciones van unidas a tus palabras, aumentarás el efecto de tu discurso, incluso si tu público no se fija en ellos de forma consciente. Pero si tu comportamiento sobre el estrado contiene gestos no relacionados con tu mensaje verbal, esas acciones atraerán la atención hacia esos gestos y se la quitarán a tu discurso. De hecho, en lugar de añadir características físicas, a veces el comunicador con iniciativa deberá trabajar en librarse de los obstáculos.

¿Cuáles son estos obstáculos? En tu próxima sesión de Toastmasters observa a los oradores atentamente. Probablemente detectes algunas distracciones visuales en la presentación de cada persona. Algunos gestos afectan a todo el cuerpo, como...

- ▶ mecerse
- ▶ balancearse
- ▶ dar pasos

Otros obstáculos que con frecuencia afectan a los oradores con poca experiencia o poco eficientes son:

- ▶ agarrar o inclinarse sobre el atril
- ▶ tamborilear con los dedos
- ▶ morderse o lamerse los labios
- ▶ tintinear las monedas del bolsillo
- ▶ fruncir el ceño
- ▶ tocarse el cabello o la ropa
- ▶ mover la cabeza y los ojos de lado a lado como un ventilador oscilante

La mayoría de estas acciones tienen dos cosas en común: primero, son manifestaciones físicas del nerviosismo; segundo, se realizan de forma inconsciente, el orador no se da cuenta cuando las realiza.

La mayoría de nosotros nos damos cuenta de nuestros errores verbales. Pero a menos que tengamos acceso a un equipo de video y podamos grabar nuestros movimientos, muchos de esos gestos que provocan distracción seguirán sin cambiar. El primer paso para eliminar los gestos superfluos es conseguir una percepción fiel de la imagen verbal de tu cuerpo. Y para conseguirlo necesitarás ayuda.

En la página 24 encontrarás un formulario especialmente diseñado para ofrecerte una evaluación de cómo te ves al hablar. Con la ayuda de este formulario y de un socio de tu club, descubrirás si tienes malos hábitos.

El siguiente paso es eliminar cualquier movimiento físico que no acentúe tus discursos. Podrás conseguirlo si conoces cuáles son tus áreas más problemáticas y logras controlarlas de forma consciente en tus presentaciones futuras. Si encuentras varias áreas problemáticas, mejóralas de una en una. Cuando hayas eliminado una, pasa a la siguiente.

2. Cómo ser natural, espontáneo y fluido

La regla más importante de todas para conseguir que tu cuerpo hable de forma efectiva es ser siempre tú.

La manera favorita de hablar actualmente podría describirse como una "conversación amplificadora". Es mucho más informal que el estilo grandilocuente que caracterizaba a los oradores de otros tiempos. El énfasis está en la comunicación y en compartir las ideas, no en la actuación o el sermón.

No intentes imitar a otros oradores. En su lugar, reacciona con naturalidad y espontaneidad a lo que piensas, sientes y dices. Esfuérzate por tener la misma autenticidad y naturalidad que demuestras al hablar con amigos o familiares.

3. Deja que tu cuerpo refleje tus sentimientos

El “padre de la oratoria moderna”, Dale Carnegie, escribió: “Una persona bajo la influencia de sus sentimientos proyecta su verdadero ser, actuando de forma natural y espontánea. Un orador que muestre interés, por lo general, resultará interesante”.

Si te interesa un tema, crees en lo que dices y quieres compartir tu mensaje con los demás, los movimientos de tu cuerpo deberán salir desde dentro y corresponder con lo que dices. Si te involucras en tu mensaje, serás natural y espontáneo sin tener que pensarlo conscientemente.

4. Fortalece la autoconfianza mediante la preparación

Nada tiene más influencia en la actitud mental de un orador que saber que está completamente preparado o preparada. Saber esto promueve la autoconfianza, un ingrediente vital para hablar eficazmente en público.

Si te preparas bien, tu comportamiento podrá exteriorizarse hacia el público en vez de interiorizarse y causarte ansiedad. Será menos probable que envíes mensajes visuales que contradigan tus palabras y descubrirás que es más fácil ser natural y espontáneo. Casi sin esfuerzo proyectarás las cualidades mágicas de la sinceridad, la seriedad y el entusiasmo.

Practica y ensaya tus textos hasta que sean parte de ti, pero no intentes memorizar tu discurso palabra por palabra. Esto puede ser contraproducente para tu preparación ya que el esfuerzo consciente de recordar cada palabra te pondrá nervioso y tenso. En su lugar, prepara tus textos lo mejor posible para que únicamente memorices el flujo de ideas. Verás que las palabras fluyen de forma espontánea.

5. Aprovecha tu club como un laboratorio de aprendizaje

La clave para mejorar el rendimiento en cualquier iniciativa es la práctica. Tu club de Toastmasters te ofrece un taller práctico donde obtendrás una valiosa experiencia. Aquí los errores no te costarán nada y el público siempre será paciente, comprensivo y de ayuda.

Asiste a las sesiones con regularidad y presenta tantos discursos como sea posible. Acepta las observaciones de tus evaluadores y presta mucha atención a los comentarios relacionados con tu comportamiento corporal sobre el estrado. Cuando incorpores lo que aprendas en este manual a tus tareas habituales te convertirás en un experto en todas las facetas de la oratoria.

TU POSTURA AL HABLAR

La postura de tu cuerpo al hablar comunica por sí misma su propio conjunto de mensajes visuales a la audiencia. Principalmente, refleja tu actitud y transmite a los oyentes seguridad, interés y autocontrol en ti mismo y en tu forma de hablar.

Una buena postura al hablar ofrece otras ventajas al orador. Le ayuda a respirar de forma adecuada y a proyectar la voz correctamente. También proporciona un buen punto de inicio a partir del cual podrás gesticular y tener libertad de movimientos. Al ayudarte a sentirte alerta y cómodo, disminuye la tensión nerviosa y minimiza los gestos casuales y que causan distracción.

¿Cuál es la postura más adecuada para hablar? Pide a otra persona que lea estos dos párrafos en voz alta y sigue las siguientes indicaciones:

Ponte de pie con la espalda recta pero no rígida, con los pies separados de 15 a 30 centímetros y con uno ligeramente adelantado. Equilibra tu peso uniformemente sobre las puntas de los pies. Inclínate un poco hacia adelante. Tus rodillas deberán estar estiradas pero no tensas. Relaja los hombros, pero sin dejarlos caer. Mantén el pecho alto y mete el estómago. La cabeza deberá estar recta con la barbilla en alto, pero no de forma incómoda. Deja que los brazos caigan de forma natural sobre los costados, con los dedos ligeramente doblados.

Ahora, inhala de forma profunda y completa. ¿Te sientes cómodo? Deberás adoptar una postura alerta pero no rígida, relajada pero no descuidada. Si no sientes que es una postura natural, vuelve a colocar ligeramente los pies hasta que tu cuerpo esté equilibrado.

No mantengas la misma posición durante toda una presentación. Pero al moverte de un sitio a otro, realizar un gesto o cambiar de postura, asegúrate de equilibrar el cuerpo después de que hayas realizado el movimiento.

GESTOS

Un gesto es un movimiento corporal específico que refuerza un mensaje verbal o transmite un pensamiento o emoción en particular. Aunque los gestos deben hacerse con la cabeza, hombros o incluso con las piernas y pies, la mayoría se hacen con las manos y brazos.

Las manos pueden convertirse en excelentes herramientas de comunicación al hablar. Pero muchos oradores con poca experiencia no saben qué hacer con las manos. Algunos intentan que no les estorben metiéndolas en los bolsillos o colocándolas por detrás de la espalda. Algunos de forma inconsciente liberan la tensión nerviosa realizando movimientos torpes y que distraen la atención. Algunos oradores realizan demasiados gestos por culpa de los nervios, moviendo violentamente los brazos y manos.

Los gestos de un orador deben sugerir un significado preciso al público. Los indígenas de Norteamérica inventaron un lenguaje de señas que permitía conversar a la gente de distintas lenguas. El lenguaje de señas también ha hecho posible que la gente sorda pueda comunicarse sin hablar.

El uso de los gestos en la comunicación varía dependiendo de cada cultura. En algunas culturas del sur de Europa y el Medio Oriente, la gente usa las manos de forma libre y expresiva al hablar. En otras culturas la gente usa los gestos con menos frecuencia y de forma más sutil.

El gesto específico que hacemos y el significado que le damos son producto de nuestra formación cultural. Así como las culturas son diferentes, también lo son los significados de los gestos. Por ejemplo, asentir con la cabeza de arriba a abajo significa estar de acuerdo con culturas occidentales, pero en algunas partes de la India este gesto significa lo opuesto. Un gesto muy usado en los Estados Unidos, hacer un círculo con el pulgar y el índice para indicar aprobación, es considerado como un insulto y un gesto obsceno en muchas partes del mundo.

Para ser eficaces, estos gestos del orador deben tener significado, incluso si se realizan inconscientemente. Deben ser visibles para el público. Deben significar lo mismo para el público que lo que significan para el orador. Y deben reflejar lo que se está diciendo, así como el sentido completo del mensaje.

¿Por qué gesticulamos?

Todos los buenos oradores gesticulan. ¿Por qué? Los gestos son, probablemente, la forma más evocadora de comunicación no verbal que puede emplear un orador. Ninguna otra acción física puede mejorar tus discursos de tantas maneras como lo hacen los gestos. Los gestos:

- ▶ **Aclaran y apoyan las palabras.** Refuerzan la comprensión del público ante tu mensaje verbal.
- ▶ **Aportan dramatismo a las ideas.** Junto con las palabras, los gestos ayudan a crear imágenes vívidas en las mentes del público.
- ▶ **Proporcionan énfasis y vitalidad al discurso hablado.** Transmiten tus sentimientos y actitudes más claramente que tus palabras.
- ▶ **Ayudan a disipar la tensión nerviosa en el orador.** Los gestos con sentido sirven de escape para la energía nerviosa natural durante la presentación de un discurso.

- ▶ **Funcionan como herramientas visuales.** Aumentan la atención y retención del público.
- ▶ **Estimulan la participación del público.** Te ayudan a indicar la respuesta que buscas en tus oyentes.
- ▶ **Poseen una gran visibilidad.** Proporcionan apoyo visual cuando te diriges a un gran número de personas y la audiencia no puede verte los ojos.

Tipos de gestos

A pesar del vasto número de movimientos que podrían calificarse como gestos, todos ellos pueden agruparse en una de las siguientes categorías principales:

Los descriptivos

Los gestos descriptivos aclaran o enriquecen el mensaje verbal. Ayudan a que la audiencia comprenda las comparaciones y contrastes, y a que visualice el tamaño, forma, movimiento, ubicación, función y número de objetos.

Los enfáticos

Los gestos enfáticos subrayan tus palabras. Indican seriedad y convicción. Por ejemplo, un puño cerrado sugiere un sentimiento fuerte, como la ira o la determinación.

Los sugestivos

Los gestos sugestivos simbolizan ideas y emociones. Ayudan al comunicador a crear un ambiente específico o a expresar un pensamiento concreto. Tener la palma de la mano abierta sugiere dar o recibir, usualmente una idea, mientras que encogerse de hombros indica ignorancia, perplejidad o ironía.

Los incitadores

Los gestos incitadores se utilizan para evocar una respuesta deseada de la audiencia. Si quieres que tus oyentes levanten sus manos, aplaudan o realicen una acción en especial, conseguirás esa respuesta al hacerlo tú como ejemplo.

Los gestos que se realizan por encima de los hombros sugieren altura física, inspiración o exaltación emocional. Los gestos hechos por debajo de los hombros indican rechazo, apatía o condena. Aquellos que se realizan a nivel del hombro o cerca sugieren tranquilidad y serenidad.

El gesto usado con más frecuencia suele ser la mano abierta estirada hacia la audiencia. El significado de este tipo de gesto depende de la posición de la mano. Si se mantiene hacia arriba supone dar o recibir, aunque este gesto a veces se usa de manera inconsciente, sin ningún significado en específico. Una mano hacia abajo puede expresar supresión, secreto, finalización o estabilidad. Si la palma de la mano está dirigida hacia la audiencia sugiere alto, repulsión, negación o aversión. Si la mano está perpendicular al cuerpo del orador tiende a sugerir medida, límites en el espacio o tiempo, comparaciones o contrastes.

Cómo gesticular de forma eficaz

Los gestos reflejan la personalidad individual de cada orador. Lo que funciona para uno probablemente no sirva para ti. No obstante, las siguientes seis reglas se aplican a todo aquel que quiera ser un comunicador dinámico y eficaz.

Reacciona con naturalidad ante lo que piensas, sientes y dices

Al presentar un discurso te expresas de forma natural mediante gestos. Independientemente de nuestra personalidad o procedencia cultural, todos nosotros poseemos un impulso natural a enfatizar y reforzar las palabras con gestos.

El truco está en no suprimir ese impulso al limitarlo con una máscara impávida; ya que de ese modo se crearía una sobrecarga de tensión. Al mismo tiempo, no copies los gestos de otra persona ni de lo que puedas leer en otro manual. Se auténtico y espontáneo. Si impones gestos artificiales a tu estilo natural, la audiencia se dará cuenta y te catalogará como una persona falsa.

Algunas personas son animadas de forma natural, mientras que otras son reservadas. Si mueves las manos con naturalidad y libertad al hablar en una situación informal, muévelas de igual modo cuando presentes un discurso. Si eres de por sí una persona reservada y tranquila, no cambies tu personalidad para ajustarla a situaciones en las que hables en público.

Crea las condiciones para gesticular, no los gestos

Tus gestos deberán ser parte natural de tus propios pensamientos y sentimientos. Deberán surgir de forma natural y habitual partiendo de tu actitud hacia el mensaje que presentes.

Al hablar, deberás estar totalmente involucrado en el acto comunicativo sin pensar en tus manos. Los gestos deberán estar motivados por el contenido de la presentación. Al entrar de lleno en el tema de un discurso podrás crear las condiciones que te permitirán responder de forma natural con los gestos apropiados.

Adapta la acción a las palabras y a la ocasión

Los mensajes verbales y visuales deben actuar en conjunto para comunicar el mismo pensamiento o sentimiento. Cuando un orador no hace coincidir sus gestos con sus palabras, el resultado será acartonado, artificial y, a veces, hasta cómico. Cada gesto que hagas deberá tener un propósito y reflejar tus palabras. De esta manera tus oyentes percibirán el efecto en lugar del gesto.

Asegúrate de que la fuerza y frecuencia de tus gestos sean las adecuadas para tus palabras. Realiza gestos enérgicos y enfáticos únicamente cuando sientas que el mensaje lo requiere. De vez en cuando tendrás que adaptar tus gestos al tamaño y naturaleza del público. En términos generales, cuando la audiencia sea grande, tus gestos deberán ser más amplios y lentos. Ten en cuenta también que un público joven se sentirá atraído por comunicadores que usen gestos enérgicos, pero los grupos de mayor edad y más conservadores pueden considerar molestas o amenazantes acciones físicas demasiado enérgicas.

Los gestos que realices durante un discurso también estarán sujetos a la distribución del auditorio. Si hablas desde una posición físicamente limitada, los gestos amplios y extensos se verán reducidos. Un típico ejemplo de posición físicamente limitada es una mesa principal con el público sentado cerca del orador.

Convence a través de tus gestos

Tus gestos deberán ser animados y variados si quieres que transmitan la impresión que deseas. Un gesto que se realiza a medias sugiere que el orador no tiene la suficiente convicción e ímpetu. Cada gesto realizado con la mano deberá ser un movimiento corporal completo que comience desde el hombro, nunca desde el codo. Mueve todo el brazo alejándolo del cuerpo, con soltura y sencillez. Mantén las muñecas y los dedos relajados, nunca rígidos o tensos.

Una buena gesticulación tiene la suficiente fuerza para convencer, pero debe realizarse lenta y ampliamente para que se vea con claridad. Los gestos deberán ser variados pero no irregulares, nunca deben seguir un patrón establecido.

Gesticula con suavidad y a tiempo

Cualquier gesto tiene tres partes: la preparación, el recorrido y el retorno. Durante la preparación tu cuerpo comienza a moverse anticipándose al propio gesto. El recorrido es el gesto mismo y el retorno hace que tu cuerpo recupere una posición equilibrada para hablar.

El movimiento del gesto (equilibrio, preparación, recorrido, retorno, equilibrio) debe realizarse suavemente para que sólo el recorrido sea visible para la audiencia.

Al igual que saber cuándo decir algo es un elemento clave para los cómicos, saber cuándo hacer un gesto es tan importante como la calidad del mismo. El recorrido debe producirse en la palabra correcta, ni antes ni después. Sin embargo, la preparación puede iniciarse mucho antes que el recorrido; de hecho, puedes conseguir un efecto impactante al comenzar el gesto unos segundos antes y luego mantener la preparación hasta el momento exacto del recorrido. El retorno supone, simplemente, dejar caer las manos suavemente a cada lado y no tiene que ser un movimiento rápido.

No intentes memorizar los gestos e incorporarlos al discurso. Los gestos memorizados suelen ir mal ya que el orador se ayuda a sí mismo por la palabra cuyo gesto debe usarse para enfatizarla. El resultado es que el gesto sigue a la palabra, haciendo que se vea artificial y torpe.

Convierte tus gestos naturales y espontáneos en un hábito

El primer paso para convertirte en todo un experto en gesticulación es reconocer qué gestos haces habitualmente. Sírvelte del formulario de evaluación de la página 16 y pide ayuda a un socio de tu club Toastmasters para averiguar si tienes malos hábitos. Si es así, esfuérzate por eliminarlos de la imagen verbal de tu cuerpo.

Practica para mejorar tus gestos, ¡pero no esperes hasta el día del discurso! Trabaja en enriquecer tu capacidad de gesticulación con amigos, familiares y compañeros de trabajo. Deja atrás tus inhibiciones, gesticula cuando así lo sientas y responde naturalmente a lo que piensas, sientes y dices. Mediante la concienciación y la práctica podrás lograr que los gestos sean parte de tu comportamiento habitual.

EL MOVIMIENTO CORPORAL

El movimiento corporal, cambiar tu postura o ubicación durante un discurso, es la forma más general y visible de la acción física que, como comunicador, puedes realizar. Pero esto puede ser una gran ventaja o una enorme desventaja para la forma de presentar tus discursos.

Cuando mueves todo el cuerpo de forma controlada y resuelta durante un discurso, obtienes tres ventajas. Para empezar, el movimiento corporal puede **apoyar y reforzar tus palabras**. Y, por supuesto, el movimiento casi siempre **atraerá la atención de la audiencia**. Finalmente, el movimiento corporal es el modo más rápido y eficaz de **liberar ansiedad y aliviar la tensión física**.

Todas estas características también pueden, no obstante, volverse en tu contra. Una regla para hacer del movimiento corporal tu aliado y no tu enemigo es esta: nunca te muevas sin un motivo.

La mirada se dirige, inevitablemente, hacia los objetos en movimiento y es por eso que cualquier movimiento corporal durante un discurso atrae la atención. Si acompañas tus movimientos con tu mensaje verbal, estimularás la atención y receptividad de la audiencia al mismo tiempo que enriquecerás tu discurso. Mirar un objeto inmóvil es aburrido, así que no te quedes fijo en un mismo sitio mientras hablas. Por otra parte, el movimiento corporal deberá estar controlado por la moderación. Demasiado movimiento, incluso si se hace correctamente, puede distraer a la audiencia. Lo ideal es encontrar un punto medio que consista en el movimiento suficiente para mantener la atención de los oyentes pero sin distraerles del discurso.

De la misma manera que los movimientos intencionados atraen la atención, también lo hacen los movimientos realizados al azar. El cuerpo hará prácticamente cualquier cosa para liberar tensión. Los oradores poco experimentados realizan movimientos como mecerse, balancearse o dar pasos sin darse cuenta de que lo están haciendo. Si hablar en público te pone nervioso y tenso, intenta incorporar suficientes movimientos útiles en tus discursos para que tu cuerpo no haga gestos inconscientes que distraigan la atención.

Otra razón válida para el movimiento corporal es mejorar la comprensión de tu mensaje. Las ideas sugeridas por la mayoría de los tipos de movimiento corporal son menos precisas que aquellas que surgen de los gestos individuales, aún así el movimiento corporal puede ser un complemento visual eficaz para tu discurso.

Dar un paso hacia adelante durante un discurso sugiere que estás llegando a un punto importante. Uno o dos pasos atrás indican que has concluido una idea y deseas que el público se relaje por un momento y digiera lo que acabas de decir. El movimiento hacia los lados supone una transición, es decir, que estás dejando un pensamiento y comenzando otro.

En algunos casos puedes usar el movimiento corporal para ilustrar o aportar dramatismo a un tema en concreto. Por ejemplo, si estás describiendo una acción física (como lanzar una pelota o un corredor esforzándose por llegar a la meta en una carrera) puedes ayudar a tus oyentes a visualizar claramente lo que dices al representar dicha descripción.

La razón final del movimiento corporal tal vez sea la más sencilla: moverse de un lugar a otro. En casi todas las ocasiones cuando hables en público deberás caminar hacia y desde el punto donde presentes tu discurso. Y si incorporas herramientas visuales en tu presentación, tendrás que moverte a medida que las utilices. La clave del movimiento eficaz subyace en realizar esos movimientos de forma sencilla, natural y con suavidad.

Al cambiar de posición al hablar durante un discurso, empieza siempre moviendo el pie más próximo a tu destino. Si te diriges a la izquierda, mueve primero el pie izquierdo. Nunca cruces un pie delante del otro al iniciar un movimiento.

LAS EXPRESIONES FACIALES

Una expresión seca podrá ser ventajosa para un jugador de póquer, pero para un orador es una barrera para una comunicación eficaz.

La gente mira la expresión del orador durante una presentación. La cortesía, por supuesto, es una de las razones de esto, pero de igual importancia es la necesidad de obtener información visual que haga el mensaje del orador más interesante.

Aprende a reconocer el lenguaje corporal

A veces aprendemos más cuando observamos a los demás y copiamos sus gestos. Si no sabes qué tipo de gestos, expresiones u otros movimientos corporales te gustaría incorporar a tu forma de hablar, observar las técnicas de otros puede ser un buen primer paso. Por ejemplo:

Observa a la gente. La próxima vez que estés en una tienda, un parque u otro sitio con mucha gente, observa a la gente durante un rato. El comportamiento humano es fascinante y observar cómo actúa y reacciona la gente puede ser de mucha utilidad para un comunicador que estudie los comportamientos visuales.

Mira la televisión. Aunque el truco está en ¡mirarla con el volumen en silencio! Los programas clásicos son muy instructivos para estudiar las señales corporales. Aunque incluso el presentador de noticias más serio se comunica de forma no verbal, puedes contrastar las sutilezas de este tipo de comunicación con el estilo más exagerado que se representa en la comedia física.

Analiza fotografías. ¿Alguna vez te has preguntado por qué el dicho “una imagen vale más que mil palabras” sigue siendo tan popular? Después de observar fotografías familiares antiguas la razón se hará evidente. A pesar de que las convenciones sociales de la época tuvieran que ver con la forma en que la gente posaba, se puede inferir bastante de la proximidad de los retratados, de cómo están conectados físicamente (si lo están) y de la naturalidad de sus expresiones faciales.

La expresión facial suele ser la clave determinante del significado del mensaje. Este es un ejemplo. Si un amigo te sonríe y te dice de forma cariñosa “Estás loco”, ¿te sentirías insultado? Probablemente no; de hecho, podrías incluso tomarlo como una muestra de aprecio.

¿Pero qué pasaría si te lo dijera con una mueca de desprecio? El mensaje verbal sería el mismo, pero tu reacción sin duda sería completamente diferente.

Al hablar tu rostro comunica tu actitud, tus sentimientos y tus emociones con mayor claridad que cualquier otra parte de tu cuerpo. De acuerdo con los psicólogos conductistas, las personas pueden reconocer, fácilmente y con tan solo observar la expresión facial del orador, emociones tan claras como la sorpresa, el miedo, la felicidad, la confusión, la aversión, el interés, la incredulidad, el enojo y la tristeza.

Para la audiencia tu rostro sirve de barómetro de tu interior. Los oyentes mirarán tu rostro en busca de signos de sinceridad, de tu actitud hacia el mensaje y de tu ímpetu al compartir tus ideas con ellos.

Borra aquellas expresiones que no sean propias de tu rostro. Pueden ser gestos que distraigan y expresiones inconscientes que no están conectadas a tus sentimientos, actitudes y emociones. Ambos tipos de expresiones faciales no deseadas suelen ser manifestaciones de los nervios.

De igual manera que un orador nervioso realiza gestos y movimientos corporales que distraen, también es una forma de liberar energía y tensión al mover inconscientemente los músculos faciales. Algunos ejemplos de estas expresiones faciales al azar son morderse o pasarse la lengua por los labios, apretar la mandíbula, apretar la comisura de los labios y hacer muecas involuntarias o tener tics nerviosos.

La audiencia verá en estas expresiones indicios de nervios o de falta de seguridad, experiencia y preparación. Tal comportamiento también puede poner nerviosa a la audiencia y disminuir la receptividad del mensaje verbal.

En el momento en que seas consciente de que tus expresiones faciales distraen la atención, intenta controlar tus temores a la hora de hablar. Si te preparas y conoces bien el tema del que hablas, podrás transmitir confianza y control.

La clave para transmitir familiaridad está en acordarse de sonreír. No es recomendable sonreír constantemente, se te podría considerar superficial y puede resultar inapropiado en una presentación de carácter serio. Pero no dudes en sonreír cuando la situación sea la adecuada. Demuestra a tu público que te complace la oportunidad de compartir tus ideas con ellos, que lo estás disfrutando y que tienes interés en ellos.

No hay reglas que indiquen el uso de expresiones concretas. Al dejar de lado tus inhibiciones y permitirte responder de forma natural a tus pensamientos, actitudes y emociones, tus expresiones faciales serán más adecuadas y transmitirán sinceridad, convicción y credibilidad.

EL CONTACTO VISUAL

Cada una de las categorías de las que hemos hablado, el aspecto físico, los gestos, el movimiento corporal y la expresión facial, proporcionan elementos no verbales muy importantes para tus discursos. Después de la voz, los ojos son la herramienta más poderosa para la comunicación.

¿Por qué es esencial el contacto visual?

Al hablar implicas a tu público con la mirada, haciendo que tu presentación sea directa, personal y coloquial. Una manera segura de romper la comunicación es no mirar a la audiencia.

No importa el tamaño de la audiencia, cada oyente quiere sentirse importante, percibir una conexión personal con el comunicador y sentir que este se comunica de una forma directa. Hablar en público, debemos

recordar, es una conversación amplificada. Al igual que un miembro de un grupo pequeño e informal se siente excluido de una conversación si el orador no mira a los ojos, los asistentes se sentirán relegados si no mantienes un contacto visual con ellos.

En muchas culturas el acto de mirar directamente a los ojos es un signo de sinceridad. No mirar a los ojos de otra persona puede denotar falta de interés, de confianza, poca sinceridad o recelo. Estas mismas asociaciones psicológicas se encuentran en la oratoria. En un estudio, a los oradores que establecieron contacto visual se les consideraban más veraces, honestos, creíbles, amables y hábiles que aquellos que no lo hacían. Si miras a tus oyentes como individuos, podrás convencerlos de tu sinceridad, de tu interés en ellos y de tu preocupación por si aceptan o no tu mensaje.

Al hablar, tus ojos también funcionan como un mecanismo de control. Con sólo mirar a tus oyentes influyes en su atención y concentración. Por otra parte, si no les miras, ellos no te mirarán y la atención prestada a tu mensaje se verá afectada. En cambio, la atención generada por un contacto visual eficaz puede servirte como fuente de fortaleza y estímulo. Cuando veas que tu audiencia se interesa por tu mensaje, ganarás confianza y te sentirás más cómodo.

El contacto visual también ayuda a superar los nervios. El miedo es la causa más común de los nervios que se tienen al hablar y el miedo es causado por lo desconocido. El contacto visual te permite calcular el número de asistentes. Cuando al mirarles te das cuenta de que la mayoría se interesa por tu mensaje, el miedo desaparece y disminuye la tensión nerviosa.

Además de enviar mensajes importantes al hablar, tus ojos también actúan como receptores. La eficacia del contacto visual es un mecanismo de interacción que permite que hablar sea un proceso de comunicación bidireccional. Con solo mirar a tus oyentes puedes inferir su reacción. ¿Lo estás haciendo bien? ¿Entiende tu público lo que dices? ¿Mantienes la atención del público? ¿Crees que el público acepta tu mensaje?

Al observar las reacciones del público puedes hacer ajustes en tu presentación de forma inmediata. Los comunicadores experimentados consideran la interacción visual la mayor ventaja del contacto visual. En cuanto desarrolles tu capacidad para medir la reacción de la audiencia y adaptar tus palabras como corresponda, serás un orador mucho más eficaz.

La eficacia del contacto visual

Conoce tus textos

Prepararse, tener el control del mensaje verbal, son requisitos previos para establecer un contacto visual eficaz con el público. Debes saber tu discurso muy bien para que no tengas que dedicar energía mental para recordar la secuencia de ideas y palabras. Tu proyección deberá dirigirse hacia la audiencia, no hacia la agitación mental interior.

Si puedes hablar perfectamente sin emplear notas, no dudes en hacerlo. Pero si necesitas un esquema o alguna otra forma de recordatorio por escrito, úsalo, pero no permitas que sustituya a la preparación y a los ensayos.

Puedes mirar tus notas, aunque requiere práctica y un esfuerzo consciente. Muchos oradores experimentados dominan esta habilidad, aprovechando las pausas naturales como la risa de la audiencia o el momento después de un punto importante para echar un vistazo rápido a sus notas. Para que esta técnica funcione tus notas deben ser breves, algunas palabras sencillas o símbolos que encadenen la secuencia de tu mensaje. Si conoces tu texto y te preparas, estas indicaciones deberán ser suficientes para mantenerte concentrado y evitar que pierdas el contacto visual con la audiencia.

Establece un vínculo

Al hablar te comunicas con un grupo de individuos, no hablas frente a una única persona. Tener un contacto visual eficaz consiste en algo más que pasear la mirada por toda la sala; consiste en concentrarse en los oyentes como individuos y crear vínculos personales con ellos.

¿Cómo lo puedes lograr? Empieza eligiendo a una persona y hablándole directamente. Mantén la mirada de esa persona lo suficiente para establecer un vínculo visual, tal vez entre 5 y 10 segundos, o el tiempo necesario para comunicar una frase o idea. Después dirige tu mirada a otra persona.

Quizás hayas visto a oradores que mueven la cabeza de lado a lado o que dirigen lentamente su mirada de derecha a izquierda como un ventilador. Recuerda siempre que, aunque tu mirada ha de dirigirse de una persona a otra, no debe seguir un patrón establecido.

Con una audiencia del tamaño de un club Toastmasters típico, esto te resultará relativamente fácil. Pero si te diriges a cientos o miles de personas, ¡será imposible! Sin embargo, si eliges a una o dos personas de cada sección de la sala y estableces vínculos personales con ellos, todo el público tendrá la impresión de que te diriges a ellos directamente.

Supervisa la interacción visual

Cuando presentas un discurso el público responde con sus propios mensajes no verbales. Observa y busca esta valiosa información. Al monitorear estos mensajes visuales puedes medir la reacción de la audiencia ante tus palabras y, por tanto, adaptar tu presentación.

Si los asistentes no te están mirando, tal vez tampoco te estén escuchando. A veces esto sucede porque no pueden oírte. Si no utilizas un micrófono, habla más alto y observa si así consigues una reacción positiva. Tal vez se estén aburriendo. Si es así, tendrás que volver a captar su atención, quizá con algo de humor, aumentar tu variedad vocal o añadir gestos con sentido o movimientos corporales.

¿Tus oyentes parecen confundidos? Si es así, puede que tengas que dar más explicaciones sobre algo que hayas dicho. Obsérvalos mientras lo haces y cuando sus rostros reflejen comprensión, pasa al siguiente punto o idea.

¿Tus oyentes están frunciendo el ceño? Recuerda, la audiencia es el reflejo inconsciente del orador. Tal vez seas tú el que está frunciendo el ceño... Sonríe y observa si cambian de expresión. Lo mismo es válido para los miembros del público que se muestran intranquilos: quizás algún gesto tuyo les haya distraído. Por otra parte, si sus rostros indican comodidad, interés y atención, no cambies nada, lo estás haciendo muy bien.

CÓMO CAUSAR UNA BUENA PRIMERA IMPRESIÓN

Las primeras impresiones son decisivas. Las personas que se conocen por primera vez forman juicios inmediatos sobre cada una que siempre influirán en su relación. Al presentar un discurso el público te juzgará, y la impresión inicial que dejes en ellos afectará directamente el éxito de tu presentación.

Uno de tus objetivos como orador será crear una imagen visual que complemente y enriquezca tu mensaje verbal. Tu objetivo es gustar a tus oyentes, que confíen en ti y que quieran escuchar lo que dices.

Como socio de Toastmaster, tus compañeros del club ya tendrán una primera impresión tuya. Recuerda, no obstante, que tu club es un taller de aprendizaje donde te preparas para los discursos que darás frente a otras personas y, en el futuro, puede que hables ante grupos de negocios o en tu comunidad. Para muchas de estas personas serás un extraño y dejar una buena impresión es decisivo.

Tu aspecto

Te guste o no, tu aspecto físico tiene influencia en gran medida en la opinión que los demás tienen de ti. Cuando presentas un discurso tu aspecto transmite un convincente mensaje visual al público, un mensaje vital para alcanzar el éxito como comunicador.

No puedes cambiar tu edad, altura o rasgos faciales, pero puedes mejorar tu aspecto vistiendo de forma adecuada, arreglándote y mostrando una buena condición física. Este manual no incluye información detallada sobre estos temas; los estilos y las preferencias dependen en gran medida de la época, el lugar y los factores socioeconómicos. Sin embargo, se pueden aplicar algunas observaciones generales para todos los comunicadores.

Una buena regla práctica para vestir es ir siempre tan bien vestido como la persona mejor vestida de la audiencia. Si tus oyentes llevan trajes y vestidos, ponte tu mejor traje o vestido, el conjunto con el que recibas más cumplidos. Asegúrate de que cada prenda de vestir esté limpia, en buen estado y se ajuste a tu medida.

No lles joyas que brillen o tintinen cuando te muevas o gesticules, podrían distraer la atención de tu público sobre tu discurso. Por esa misma razón, vacía tus bolsillos de objetos voluminosos o cosas como monedas o llaves que puedan producir sonidos audibles al moverte.

Al público le gusta los comunicadores que gocen de buena salud y condición física. Hay estudios que demuestran que la audiencia asocia el bienestar del orador con la validez de sus mensajes verbales. Por eso has de cuidar tu alimentación y hacer ejercicio con regularidad.

Antes de empezar a hablar

Parte de la primera impresión llega antes de que te presenten para comenzar tu discurso. Cuando llega el público, deberás haber terminado con los preparativos, no debes estar estudiando tu discurso. En lugar de eso, mézclate con el público y proyecta la misma actitud amable y segura que hará que tu discurso sea un éxito.

Cuando comience la sesión o el programa, mantente atento y cortés. Si sientes nervios, respira despacio y hondo. Hay oradores que recomiendan hacer ejercicios isométricos. Estos ejercicios son poco llamativos y pasan desapercibidos, además de ser útiles para atenuar la tensión nerviosa.

Instrucciones para evaluar la imagen verbal de tu cuerpo

En la página 16 hay un formulario de evaluación especial que te ayudará a identificar tus puntos fuertes y débiles como comunicador.

Para empezar, elige a un Toastmaster con experiencia que no sea tu evaluador de discurso asignado. Pídele que lea las siguientes instrucciones y que rellene el formulario mientras presentas un discurso de manual a tu club Toastmasters. Al terminar el discurso habla con el socio y comenta los resultados, asegúrate de entender por completo sus calificaciones y comentarios.

Después repasa las partes de Gesticulación: Tu cuerpo habla que tratan sobre estos temas problemáticos. Dale prioridad a eliminar cualquier gesto al azar que pueda desviar la atención de la presentación de tus discursos. Trabaja todos los puntos donde hayas obtenido una calificación baja o que necesites mejorar; si hay varias, concéntrate en una a la vez. Puedes medir tu progreso completando evaluaciones de seguimiento periódicas sobre la imagen verbal de tu cuerpo.

Instrucciones para el evaluador

Te han pedido que ayudes a un compañero Toastmaster y evalúes los aspectos no verbales de su discurso. El formulario de la página 16 incluye cinco categorías: postura, gestos, movimientos corporales, expresión facial y contacto visual. Para cada categoría hay grupos de características opuestas separadas por una escala de cinco puntos.

Durante la presentación del orador, califica cada característica del uno al cinco (uno siendo negativo y cinco positivo) marcando con un círculo el número correspondiente. Después comparte tus comentarios y recomendaciones específicas para mejorar en el espacio que se proporciona a la derecha del formulario.

Ten en cuenta que al rellenar este formulario emitirás juicios de valor. Sé lo más objetivo posible. Las calificaciones que asignes no son "puntos". Su única finalidad es ayudar al orador a identificar sus puntos no verbales fuertes y débiles. Haz recomendaciones positivas y comprensivas en aquellos aspectos donde sea necesario mejorar. También es aconsejable que comentes tus calificaciones con el orador cuando le devuelvas el formulario de evaluación.

El primer minuto

Durante un discurso, especialmente si el público no te conoce bien, la parte más crucial de tu presentación es el primer minuto. En esos pocos segundos el público asistente emitirá juicios críticos sobre ti. Decidirán si tienes seguridad, si eres sincero, amable, si estás listo para dirigirte a ellos y si mereces su atención. Y en gran medida basarán esa decisión en lo que vean.

Después de tu presentación, camina con determinación y confianza hasta el lugar desde el que hablarás. Equilibra tu cuerpo mientras adoptas tu postura para hablar. Establece una conexión inmediata con el público mediante la combinación del contacto visual directo y de una cálida sonrisa. Mantén tus movimientos y gestos al mínimo durante los primeros minutos de tu discurso, deja que el público se acostumbre a ti.

A FAVOR DE LOS GESTOS

Como oradores debemos recordar que gran parte de nuestro mensaje no se encuentra únicamente en las palabras, también en nuestra presentación visual. Para algunos de nosotros esto significa aumentar el número de gestos y expresiones faciales, así como desarrollar un mayor sentido del contacto visual. Para otros, significa modular más esos mismos atributos.

Independientemente de tu fuerza vocal y tus habilidades de comunicación, tu capacidad para comunicar visualmente tus ideas a través de gestos y otras formas de expresión corporal no sólo enriquecerá tu presentación, sino tu eficacia en general como comunicador.

EVALUACIÓN DE LA IMAGEN VERBAL DE TU CUERPO

Categoría	Calificación	Categoría	Comentarios/ acciones recomendadas
POSTURA		POSTURA	
Nerviosa/intranquila	1 2 3 4 5	Resuelta	
Insegura	1 2 3 4 5	Segura	
Incómoda	1 2 3 4 5	Cómoda	
Encorvada	1 2 3 4 5	Recta	
Rígida	1 2 3 4 5	Relajada	
GESTOS		GESTOS	
Artificiales/acartonados	1 2 3 4 5	Naturales/espontáneos	
Casuales	1 2 3 4 5	Decididos	
Pasivos	1 2 3 4 5	Animados	
Furtivos	1 2 3 4 5	Amplios	
Distraídos	1 2 3 4 5	Precisos	
Restan mérito al mensaje verbal	1 2 3 4 5	Enriquecen el mensaje verbal	
MOVIMIENTOS CORPORALES		MOVIMIENTOS CORPORALES	
Sin vida/apagados	1 2 3 4 5	Fluidos/animados	
Torpes	1 2 3 4 5	Elegantes	
Casuales	1 2 3 4 5	Determinados	
Desvían la atención del discurso	1 2 3 4 5	Mejora la atención del discurso	
EXPRESIÓN FACIAL		EXPRESIÓN FACIAL	
Inexpresivo	1 2 3 4 5	Animada	
Desagradable	1 2 3 4 5	Agradable	
Artificial	1 2 3 4 5	Natural/auténtica	
Incongruente	1 2 3 4 5	Apropiada al discurso	
CONTACTO VISUAL		CONTACTO VISUAL	
Forzado/artificial	1 2 3 4 5	Natural/suave	
Siguió un patrón	1 2 3 4 5	Sin patrón	
No estableció vínculos visuales	1 2 3 4 5	Estableció vínculos con el público	



www.toastmasters.org