

Prácticas para hablar en público

*Manual retórico para exponer, participar y
expresarse en el espacio universitario*

CRISTIAN URIBE HIDALGO

Prácticas para hablar en público

Manual retórico para exponer, participar y expresarse en el espacio universitario

Universidad Autónoma de la Ciudad de México

Dra. Tania Hogla Rodríguez Mora
Rectora

Mtro. César Enrique Fuentes Hernández
Coordinador Académico

Museógrafo Fernando Fco. Félix y Valenzuela
Coordinador de Difusión Cultural y Extensión Universitaria

Equipo de la Biblioteca del Estudiante

Ángeles Godínez Guevara
Responsable

Ana Beatriz Alonso Osorio
Daniel Cruz Valentín Núñez
Florina Piña Cancino
Heber Blass Bautista
Sergio Javier Cortés Becerril

Prácticas para hablar en público

Manual retórico para exponer, participar y expresarse en el espacio universitario

Cristian Uribe Hidalgo

UACM

Universidad Autónoma
de la Ciudad de México

Nada humano me es ajeno

Biblioteca

BE
del
Estudiante

FICHA CATALOGRÁFICA E-S/N

Uribe Hidalgo, Cristian.

Prácticas para hablar en público : manual retórico para exponer, participar y expresarse en el espacio universitario / Cristian Uribe Hidalgo. -- Primera edición. -- Ciudad de México : Universidad Autónoma de la Ciudad de México, 2024.

159 páginas : ilustraciones, cuadros, figuras ; 21 cm

Incluye bibliografías.

ISBN: 978-607-8939-95-4

1. Hablar en público - Manuales. 2. Retórica - Estudio y enseñanza. 3. Discursos. 4. Elocución. I. Título

LC PN4129.8

Dewey 808

Prácticas para hablar en público.

Manual retórico para exponer, participar y expresarse en el espacio universitario

primera edición, 2024

© Cristian Uribe Hidalgo

D.R. © Universidad Autónoma de la Ciudad de México

Dr. García Diego núm. 168. col. Doctores, alc. Cuauhtémoc,
06720, Ciudad de México

ISBN: 978-607-8939-95-4

<https://www.uacm.edu.mx/BibliotecadelEstudiante>

Material educativo universitario de distribución gratuita para estudiantes de la UACM. Prohibida su venta

Impreso en México

Prólogo

El discurso humano transmite una serie de ideas y de acciones respecto a la interpretación de una parte de nuestra realidad, puede ser un sentimiento o un pensamiento; sin embargo, no se puede pasar por alto que la intencionalidad de la o el orador defiende su punto de vista desde una postura política y colectiva y no desde una neutra e individual. Por eso es por lo que el discurso pronunciado por una o varias personas representa sólo la punta de todo un cúmulo de conocimientos e interpretaciones, pero sobre todo de experiencias, circunstancias y condiciones materiales de vida.

Desde la Antigüedad diversas culturas comprendieron este fenómeno y establecieron pautas para otorgar intención al lenguaje no sólo a nivel gramatical o de léxico, sino también de sentido, sistematizando procedimientos para idear, ordenar, adornar, memorizar y pronunciar discursos. Tal fue el caso de la retórica de la antigua Grecia y la antigua Roma, la cual ha sido considerada como el arte y/o la ciencia que estudia los discursos desde una metodología práctica y pedagógica, permitiendo a quienes la aprenden persuadir a sus semejantes.

En la gran mayoría de las sociedades ha prevalecido una desigualdad estructural en la vida de las personas, pues a tra-

vés de la historia se ha constatado que sólo una parte de ellas ha tenido derecho a una educación digna, en la cual el arte de la palabra ha sido exclusivamente para quien puede pagarlo.

Así pues, este proyecto propone, desde una perspectiva popular y libertaria, que el conocimiento retórico debe estar al alcance de todas las personas y proporcionarles herramientas para estudiar el lenguaje como un método que conduzca a la praxis discursiva y desarticule los discursos de control y manipulación, los cuales legitiman los sistemas actuales de dominación (androcentrismo, capitalismo, colonialismo, racismo, etcétera).

Este trabajo es el resultado de años de estudio teórico y práctico de la retórica antigua y contemporánea y de su enseñanza a diversos colectivos como amas de casa, campesinas(os), trabajadoras(es), comerciantes, estudiantes, profesionistas, instituciones, universidades públicas y niñas(os) y jóvenes, los cuales no sólo han adquirido las técnicas para expresar sus emociones o pensamientos, sino también los medios para poner en acción sus proyectos y sueños.

Introducción

Este manual es la recolección de conocimientos teóricos, pero sobre todo prácticos, en torno al estudio retórico que será presentado con materiales que explican detalladamente la forma de aplicar las técnicas para hablar en público en los diferentes escenarios que aparecen a lo largo de nuestra vida a través de múltiples ejercicios y la consulta de fuentes adicionales que fundamentan, apoyan y amplían el contenido de los temas.

Se presenta una propuesta que aborda diferentes puntos de la retórica: discurso, estructura del discurso, público, control del nerviosismo y seguridad personal, ademanes y movimientos del cuerpo en el escenario, contacto visual, modulación de la voz, manejo de público hostil, formas de llamar la atención del público, mente en blanco, improvisación, material de apoyo, y figuras y tropos retóricos. Así como otros subtemas que integran y profundizan más en el contenido de cada uno de los temas mencionados.

La labor que se realiza aquí tiene como propósito central señalar y proponer una solución a la insuficiente reflexión académica sobre la enseñanza de los saberes prácticos de la retórica que preparan pedagógica y profesionalmente a las personas para expresar adecuadamente sus proyectos de vida.

Se pretende aportar herramientas a nuestras hermanas y hermanos estudiantes por la deuda histórica que existe con la educación de nuestro país, sobre todo a todas y todos los compañeros con quienes intercambiamos saberes en las aulas de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México (UACM), la cual es un espacio donde las personas ejercen su derecho a la educación pública y gratuita por el solo hecho de tener interés de conocer, prepararse y compartir.

Asimismo, en este manual se plasma nuestra consciencia de la importancia de la enseñanza con perspectiva de género y del lenguaje inclusivo, por eso en las páginas siguientes se hará referencia antes al género femenino que al masculino y se hablará de público y no auditorio u oyentes, puesto que estos términos excluyen a otras comunidades como la sorda, con el fin de aportar un tanto al reconocimiento de sus resistencias y luchas.

A pesar de que las siguientes enseñanzas son dirigidas a toda persona o colectivo, fijan su mayor atención en las y los estudiantes de todos los campos de conocimiento de la educación pública, nivel bachillerato y universitario, que cotidianamente enfrentan situaciones académicas, laborales y personales y que se ven obligadas(os) a expresar adecuada y persuasivamente en público sus ideas, sentimientos, experiencias, razonamientos y aprendizajes.

1. Discurso

Desde hace varios siglos, el arte de la retórica (*rethoriké téchne* para los griegos y *ars rhetorica* para los romanos) había sido reducido a su aspecto estilístico-poético, pues se pensaba que únicamente le competía el estudio de las figuras y los tropos retóricos. No obstante, a mitad del siglo pasado una nueva ola de teorías resignificó este campo del conocimiento, el cual implica un estudio más allá del mundo literario, ya que su objeto de estudio primigenio es la persuasión de los discursos, no sólo de los grandes, sino de los cotidianos como los que son producidos en las comunidades rurales y urbanas, los espacios educativos y culturales, los medios digitales, la publicidad o el entretenimiento, entre otros.

Por un lado, la lingüística dice que el discurso (*lógos* u *oratio*) es el lenguaje puesto en acción, formado en unidades, relaciones y operaciones que expresan un conjunto de enunciados sobre un tema en específico (Beristáin, 2010, p. 154). Por otro lado, la retórica reconoce la parte sensible y de razonabilidad del discurso, en que la o el orador tiene un propósito persuasivo frente a un público, debido a que no se expresa para cumplir una función mecánica, por el contrario, es conducido o motivado por sus intenciones, emociones, sentimientos y argumentos.

Retomar las enseñanzas de la retórica requiere acudir a los antiguos maestros de este arte (*rhétores* u *oratores*), quienes establecieron parámetros y reglas generales para la aplicación de más de un lenguaje en los discursos, pues se ocupan de varios simultáneamente (el verbal, el no verbal y el paraverbal) que se sincronizan hacia el mismo objetivo.

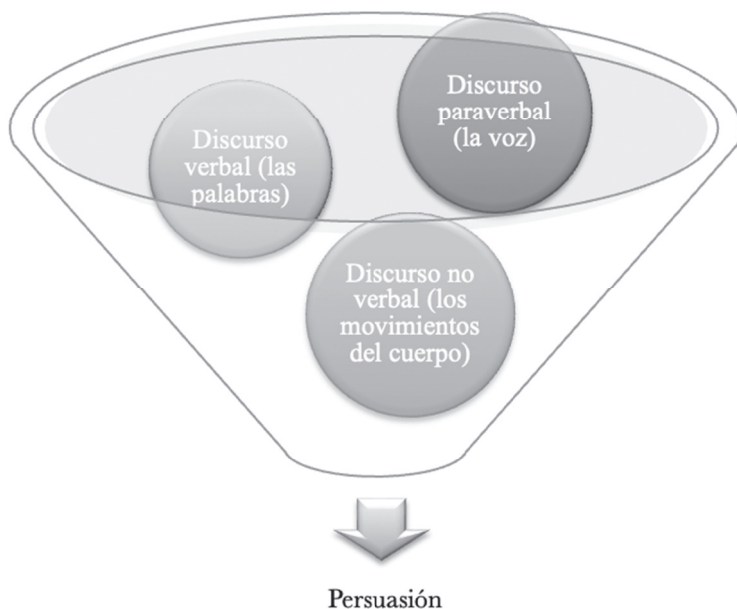


Figura 1. Elaboración propia

Ahora bien, hay que mencionar las cinco operaciones en las que se divide esta disciplina, las cuales conforman la columna vertebral del discurso (Cornificio, 1997, p. 2). Esta división es una propuesta de orden preestablecido que fun-

ciona a manera de metodología para representar el pensamiento humano por medio de una serie de pasos sucesivos e interrelacionados que fabrican y ejecutan el discurso. Las operaciones de la retórica son las siguientes:

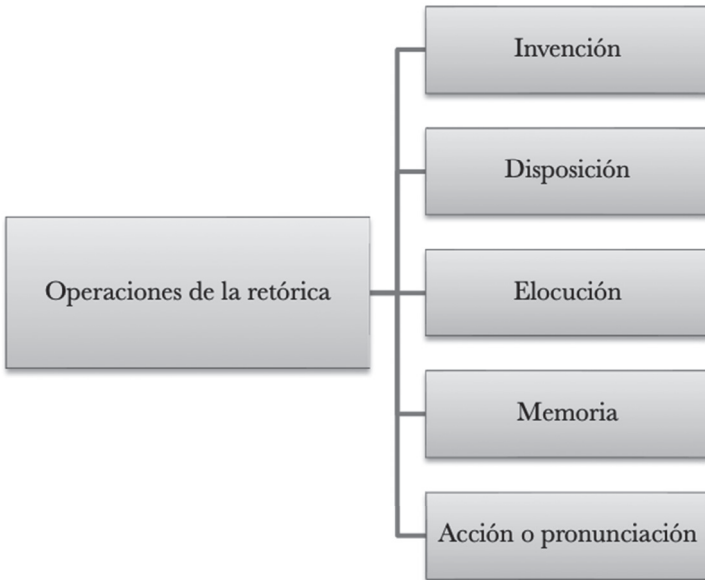


Figura 2. Elaboración propia

Invención

Llamada *heúresis* (en griego) e *inventio* (en latín). Es la operación que recoge y conjunta todos los materiales (percepciones, ideas, sentimientos, acontecimientos, hechos, pensamientos, fuentes y argumentos) en torno a un tema específico sin utilizar forzosamente un orden metodológico.

La invención comprende todos los contenidos que la o el orador conoce en relación con su mente, sus experien-

cias y sobre todo su condición de vida, considerados como un preámbulo investigativo para recoger lo que requiere el discurso en la defensa de una cuestión concreta (Pujante, 2003, pp. 79-81).

Disposición

Llamada *táxis* y *dispositio*. Es la operación estructurante que elige una posición general y adecuada del contenido, puesto que se colocan en un lugar determinado cada uno de los materiales concebidos en la invención, con el fin de adaptarse al contenido y a las intenciones de la o el orador.

En la disposición existe cierta flexibilidad que posibilita a la o el orador ordenar de una u otra forma el discurso de acuerdo con las necesidades que requiera el sentido persuasivo de la cuestión. El orden del contenido tiene diferentes grados de alcances, pues la consideración del ánimo del público y sus circunstancias son determinantes dentro de la estructura discursiva (2003, pp. 184-189).

Elocución

Llamada *léxis* y *elocutio*. Es la operación que deriva de la confección discursiva a través de palabras y frases que hacen uso de figuras, tropos o recursos para enaltecer, embellecer y dar intención al discurso más allá de su sentido literal o llano (Beristáin, 2010, p. 165).

La elocución requiere la contemplación de las circunstancias del público, puesto que la aplicación de cada término, oración y sentido tiene diferentes dimensiones e impactos. La estilística encuentra su lugar en esta operación, pues es

la responsable de verificar que las palabras y frases sean sencillas, técnicas, rebuscadas, o bien, que requieran giros figurativos. Véase capítulo *Figuras y tropos retóricos*.

Memoria

Llamada *mnéme* y *memoria*. Es la operación que tiene su fuente en la mnemotecnica de Simónides de Ceos en el siglo VI a. n. e., la cual consta de un conjunto de conocimientos artísticos o técnicos que posibilitan a la o el orador adquirir habilidades artificiosas para el manejo de la memoria. El arte de la memoria coadyuva no sólo al aprendizaje del orden del discurso y su contenido, sino también a salvaguardar los hallazgos obtenidos en la invención (Pujante, 1999, pp. 279-284). Véase capítulo *Mente en blanco*.

Pronunciación o acción

Llamada *hipócrisis* y *actio* o *pronuntiatio*. Es la operación en la que se conmueve, impresiona, se hace cambiar de opinión e influye en el público con las habilidades desarrolladas por los lenguajes que le competen a los movimientos corporales y a la voz. La acción o pronunciación del discurso refleja en gran medida el trabajo realizado en las operaciones anteriores.

Sin embargo, un gran esfuerzo invertido en las operaciones anteriores no necesariamente se refleja en la parte de la acción o pronunciación, porque si esta operación no tiene congruencia, emotividad y sobre todo intencionalidad no verbal y paraverbal, difícilmente el discurso alcanzará un nivel adecuado de persuasión. Como dice Quintiliano (2000) «Esta realidad tiene por sí misma en los discursos una ma-

ravillosa fuerza y poder; porque no importa tanto qué cosas hemos preparado dentro de nosotros mismos, como el modo con que es transmitido» (p. 207).

Asimismo, la naturalidad juega un papel fundamental en la puesta en escena del discurso a través de la verosimilitud (aparición de algo verdadero), porque un discurso que refleja una preparación de palabras, movimientos de cuerpo o modulación de voz evidentemente artificiosas poco o nada abonará a la confianza y credibilidad del público (Quintiliano, 2000, pp. 206-281). *Véanse capítulos: Ademanos y movimientos del cuerpo en el escenario y Contacto visual y Modulación de la voz.*

Estructura del discurso

Es el orden establecido del discurso que surge a partir de la necesidad de tratar una cuestión particular de algún área del conocimiento mediante la división de sus partes que estructuran de manera lógica y coordinada sus ideas. No es una propuesta meramente imperativa, sino que tiene su fundamento en la interpretación retórica sobre la estructura del entendimiento humano, colocando una funcionalidad persuasiva a cada una de las partes del discurso que enlazadas entre ellas cumplen una configuración en la mente del público.

Partes del discurso

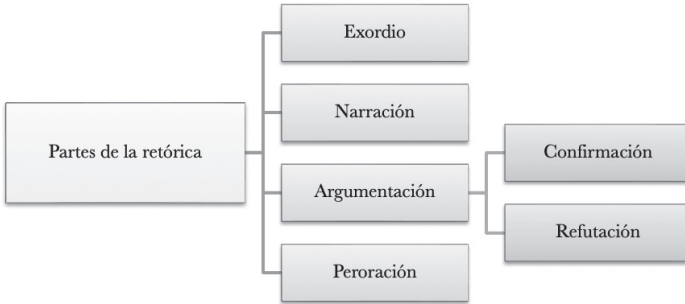


Figura 3. Elaboración propia

Exordio o proemio

Conocido como *prootmion* (para los griegos) y *exordium*, *proemium* o *principium* (para los romanos). Es un procedimiento breve, sencillo y claro que le permite al público atender y tener buena disposición al discurso y que tiene como objetivo conseguir la atención, la docilidad y la benevolencia del público.

En esta parte, es necesario utilizar las técnicas para ganar la atención del público (*véase capítulo: Formas de ganar la atención*), las técnicas para mantenerlo atento (*véanse capítulos: Ademanes y movimientos corporales, Contacto visual y Modulación de la voz*) y las técnicas para obtener su benevolencia o buena disposición (*véase capítulo: Formas de ganar la atención*) (Cicerón, 2000, pp. 11-13).

RECOMENDACIONES	EXCESOS
Mostrar naturalidad, espontaneidad y dominio del tema.	Mostrarse titubeante o equivocado.
Iniciar con alguna novedad del tema.	Adornarlo.
Bromear si el asunto lo permite.	Palabras altisonantes.
Si no se puede bromear, abordar un aspecto triste u horrible.	Hacer ajeno al tema al público.

Figura 4. Elaboración propia. Fuente: Reyes Coria, B. (2009)

Narración

Conocida como *diégesis* y *narratio*. Es el conjunto de hechos que se expresan de manera breve, clara y probable, ya sean reales o hipotéticos, cuya finalidad es contar los sucesos ocurridos en un momento determinado, o bien, enseñar y deleitar al público con lo que decimos a manera de historia o relato. En esta parte la o el orador tiene una gran oportunidad de ganar la confianza de quienes están presentes (Reyes, 2009, pp. 41-46).

La brevedad juega el papel de decir únicamente las ideas centrales de los hechos, pues se mencionan los datos que resultan importantes para la argumentación o para la comprensión del público. Al menos, en este punto hay que especificar el qué, el dónde, el cuándo y, en ocasiones, el cómo.

La claridad tiene como guía el orden de las ideas y las palabras con las que se cuentan los hechos, ya que mientras la temporalidad es el camino principal para su comprensión, el lugar y el modo permiten matizar el espacio y la forma en que fueron llevadas a cabo las acciones realizadas.

La probabilidad es un término que se relaciona con la sinceridad de quien habla, porque el público se identifica con lo que se dice, siempre y cuando sea posible realizarse o, al menos, creerse e imaginarse. De modo contrario, si el público se percata de que se afirma una cuestión poco probable o nula, se pierde la confianza en quien pronuncia el discurso.

EXCESOS

Hacer una narración que incomode al público, pues pueden darse datos de acciones que resulten contrarias a las creencias generales

Contar de manera diferente los hechos que ya se expusieron anteriormente.

Confundir la brevedad con pocas palabras, ya que se pueden abordar muchos temas en pocas palabras, lo que no resulta breve.

Adornar o decir con palabras rebuscadas o poco usuales los hechos que pueden contarse de manera llana y simple.

Figura 5. Elaboración propia. Fuente: Reyes Coria, B. (2009)

Argumentación

Conocida como *písteis* y *argumentatio*. Son las pruebas o los fundamentos que defienden las ideas con base en la razón frente a las posturas contrarias. El razonamiento que se utiliza en esta parte proviene de los materiales que se recogen en la invención.

La argumentación crea una relación de confianza y autoridad racionales que puede desarrollarse en dos direcciones: por un lado, en la confirmación (*kataskueú* y *confirmatio* o *probatio*) se presentan las pruebas a favor de la postura que se defiende; por otro lado, en la refutación (*anaskeueú* y *refutatio*, *confutatio* o *reprehensio*) se presentan los fundamentos que debilitan la(s) postura(s) contraria(s) de la tesis que se defiende.

A veces, es conveniente comenzar con la confirmación y después la refutación, aunque otras veces al revés, o bien, prescindir de la refutación cuando se considere pertinente (Pujante, 1999, pp. 102-118).

Peroración, epílogo o conclusión

También conocida como *epílogos* y *epilogus*, *peroratio* o *conclusio*. Es un procedimiento breve de numeración, a manera de recordatorio, de las ideas que se mencionaron a lo largo del discurso o al menos de las centrales o de las que la o el orador desea que el público mantenga en su memoria. Pero también, es el momento en el que a través de la sensibilidad y los sentimientos se genera y se conecta la empatía y la conciencia con la postura que se defiende en el discurso, creando una relación de identificación entre lo que dice la o el orador y lo que cree, piensa o vive el público (Pujante, 1999, pp. 118-128).

A pesar de que se pueden enumerar los puntos centrales a manera de resumen y mover la empatía y la conciencia del público, el objetivo del discurso puede no parecer claro o identificable para el público, por lo que resulta significativo hacer una invitación explícita para que se realicen acciones concretas. Asimismo, es necesario mover los sentimientos, motivar y concientizar las acciones del público siendo breve, conciso y enérgico, por lo cual no se debe alargar mucho esta parte, pues como decía Apolonio de Rodas «nada se seca más rápido que una lágrima».



Figura 6. Elaboración propia. Fuente: Reyes Coria, B: (2009)

Cabe señalar que las partes del discurso son flexibles y moldeables a las necesidades de la cuestión, porque en ocasiones se prescinde de algunas que parecen ser excesivas o redundantes. Por ejemplo, si el público ya conoce del todo los hechos y el tiempo del que se dispone para pronunciar el discurso es corto, lo más conveniente es no desarrollar la parte narrativa.

Ahora bien, si el discurso es muy extenso o contiene ideas complejas o variadas, es importante considerar algunas partes como la división (*partitio* o *enumeratio*), la proposición (*próthesis* y *propositio* o *expositio*) y la digresión (*parékbasis* y *digressio* o *egressus*). La primera se refiere a la enumeración anticipada de

todas las secciones a manera de capitulado o índice, en que se divide el discurso; la segunda hace alusión a un pequeño resumen anticipado del discurso que se coloca al inicio; y la digresión se refiere a proporcionar un dato o información que no está del todo relacionado con el contenido del discurso (Pujante, 2003, p. 95).

Finalmente, es importante recuperar la gramática para que las partes del discurso se puedan dividir y distinguir con diferentes marcadores textuales o discursivos que dan estructura, conectan, reformulan, operan y marcan las ideas y su contenido. El uso de los marcadores significa enlazar el discurso verbal con el fónico y el corporal, puesto que cuando se introduce un marcador, se aplica una entonación y movimientos corporales específicos que señalan el orden de las ideas, su conexión, su reformulación y su operatividad argumentativa.

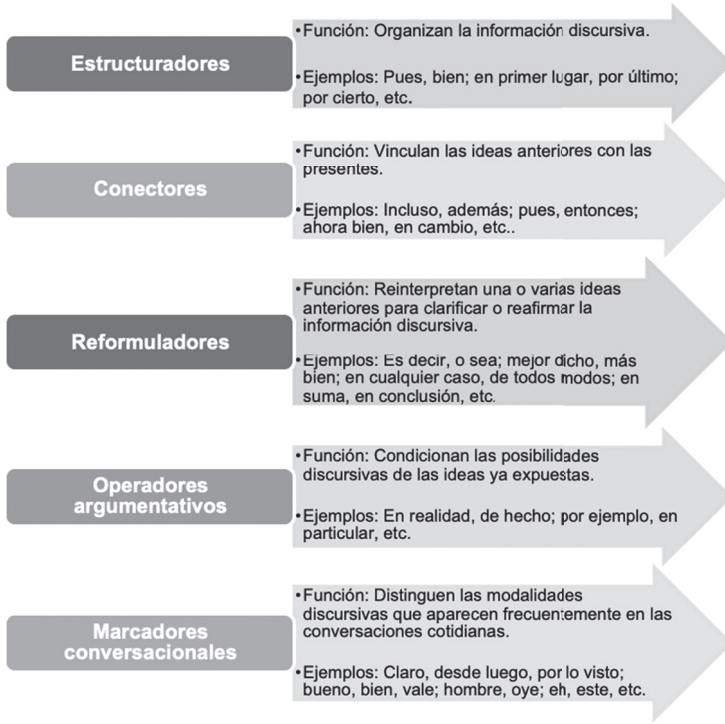


Figura 7. Elaboración propia. Fuente: Centro Virtual Cervantes (2022)

EJERCICIOS

Recomendación general: apóyense en el siguiente modelo considerando el orden y la adecuación que requiere el discurso.



Figura 8. Elaboración propia

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y escojan un libro de texto o revista científica.
- b) Identifiquen las partes del discurso de acuerdo con lo expuesto en el capítulo *Partes del discurso*.
- c) Una vez identificada la estructura retórica comparen entre ustedes si coincidieron en sus resultados y retroaliméntense en caso de detectar errores.
- d) Recomendación: cuando realicen el ejercicio, hagan anotaciones, subrayen y marquen lo que consideren importante del discurso seleccionado para identificar las partes retóricas.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elaboren un discurso de, al menos, dos cuartillas de acuerdo con lo que se establece en el capítulo *Partes del discurso*.
- b) Léanlo y practíquelo varias veces hasta que puedan pronunciarlo a manera de una conversación natural.
- c) Apréndanse las ideas generales de su discurso y practíquelo entre ustedes para recibir retroalimentación.
- d) Recomendación: elijan un tema que hayan expuesto o que vayan a exponer en alguna clase, congreso o asamblea.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- ARISTÓTELES (1990). *Retórica*. Gredos. https://www.academia.edu/9103446/Retórica_Aristóteles_
- BRASSEL, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debolsillo.
- CARMONA, J. (2005). *Panorama breve sobre la retórica, su naturaleza y su evolución histórica*. UNAM. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/4/1628/6.pdf>
- CASSANY, D. (2002). *La cocina de la escritura*. Anagrama. <https://bibliodiarq.Files.Wordpress.Com/2016/11/cassany-d-la-cocina-de-la-escritura.Pd>
- DUEÑAS, B. Fernández, E. y Vela, D. (2017). *Retórica y oratoria. Estrategias persuasivas de la oralidad*. Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México. https://www.iejcdmx.gob.mx/wp-content/uploads/Retorica-y-Oratoria_2017.pdf
- MARTÍN, M. (1999). *Los marcadores del discurso*. Espasa Calpe. https://www.academia.edu/32537974/Zorraquino_y_Portolés_Los_Marcadores_del_Discurso
- PUJANTE, D. (1999). *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*. Instituto de Estudios Riojanos. Ayuntamiento de Calahorra.
- PUJANTE, D. (2003). *Manual de retórica*. Editorial Castalia. <https://es.scribd.com/document/493985108/Pujante-David-Manual-de-Retorica>
- QUINTILIANO (2000). *Sobre la formación del orador*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-l-pdf>

- TORRES, N. y Velandia, Z. (2008). De la antigua a la nueva retórica. *Revista Cuadernos de Lingüística Hispánica*, (11), 119-130. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3324354>
- URBINA, R. (2009). «Las operaciones retóricas de inventio y dispositio y la creatividad en el lenguaje publicitario», en T. Arcos y, F. Moya (Coords.), *Estudios de retórica y oratoria latinas, 1391-1407*. Universidad de Burgos. https://www.academia.edu/1890929/Las_operaciones_retóricas_de_inventio_y_dispositio_y_la_creatividad_en_el_lenguaje_publicitario

VIDEOS

- Canal Francisco Barrón (30 de mayo de 2016). Las partes de la retórica YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=NMB-0PKQY5i0>
- Canal Grado Cero Derecho UNAM (14 de noviembre de 2012). ¿Qué es la Retórica? Con el Dr. Gerardo Ramírez Vidal. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=VECKTpv8rw>
- Canal Imelda Ma. Mondragón Benítez (10 de octubre de 2017). 5 aspectos importantes del libro *Las mejores técnicas de hablar en público*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=jVN-zRk8gV5k>
- Canal UACh (12 de marzo de 2018). 5. Marcadores del discurso. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=2T4k92iVPdc>
- Canal universidad urjc (24 de agosto de 2021). Párrafos y marcadores textuales YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=Hu03M1Ly5F4>

PODCAST

Aarón Jiménez (Anfitrión). (2017-presente). UAMRadio, entrevista a Cristian Uribe Hidalgo. El arte de la palabra en los jóvenes. Speaker. <https://www.speaker.com/user/16466146/entrevista-a-cristian-uribe-hidalgo-uamradio>

2. Público

El discurso funciona como instrumento conductor de la persuasión, entendiéndolo como el objeto de estudio del arte retórico que cuenta con su propio cuerpo y reglas para tratar las ideas que se desean transmitir entre la o el orador y el público, con la finalidad de que este último tome decisiones y lleve a cabo acciones prácticas que transformen su entorno.

De acuerdo con la retórica aristotélica, la persuasión cuenta con una tríada de pruebas (*písteis*) o métodos para crear confianza o fe en el público. La primera es el *ethos*, el cual es externo al discurso y reside en el carácter de la o el orador, es decir, es la prueba que muestra cuál es su postura (política), sus valores, sus acciones pasadas y su condición de vida material (si es ama de casa, campesina(o), obrera(o), profesor(a), estudiante).

La segunda es el *logos*, el cual es interno al discurso y tiene como propósito defender una tesis mediante razonamientos lógicos. La última es el *pathos*, el cual también es externo al discurso y reside en el público, pues surte efecto cuando la o el orador mueve los ánimos del público alegrando, conmoviendo y provocando el llanto o el horror, pero también cuando se crea conciencia en el público (Aristóteles, 1990, pp. 174-177).

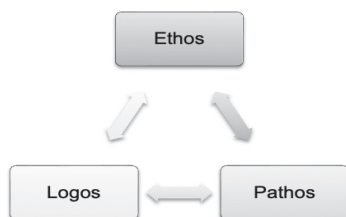


Figura 9. Elaboración propia

Esta tercera prueba es la que más se relaciona con el público, porque es por medio de la pasión que se pueden llevar a cabo acciones derivadas del discurso. Es una parte decisiva para lograr la persuasión (Ramírez, 2013b, pp. 83-85).

El público es considerado como una parte del discurso tan importante como la o el orador. Por ello, una regla básica de la retórica es (re)conocer a nuestro público, lo que nos obliga a considerar anticipadamente ante quiénes hablamos, cómo viven, cómo piensan, cómo actúan, qué expectativas tienen, entre otras particularidades y a observar sus reacciones durante el discurso, con la finalidad de ajustar todas las partes del lenguaje verbal, no verbal y paraverbal a las necesidades presentes.

En la retórica antigua se menciona que existen diversos niveles de público: el alto, el medio y el bajo, pues mientras el alto cuenta con un entendimiento complejo de pensamientos y un vocabulario especializado, el bajo cuenta con un planteamiento sencillo de ideas y un vocabulario básico, por lo cual se propone manejar un discurso distinto para cada uno de ellos (Cicerón, 1999, pp. 6-9). No obstante, es necesario retomar los principios de la enseñanza popular para prio-

rizar un discurso claro y accesible para la mayoría de las personas (Freire, 1970, pp. 105-158).

❖ Ejemplo

Aunque el mayor número de integrantes del público sea especialista en un tema particular (profesores o estudiantes con grado de maestría o doctorado), nuestro discurso debe permanecer en el nivel que sea entendible para todas las personas presentes (estudiantes de bachillerato y de licenciatura).

En cuanto a la empatía que la o el orador crea, es importante utilizar lo que en gramática se conoce como «plural sociativo», el cual sirve como herramienta de identificación con el público, porque se establece un canal de comunicación emocional y afectivo.

EJEMPLOS	
SINGULAR	PLURAL SOCIATIVO
Les doy la bienvenida	Les damos la bienvenida
Tengo el deber ético de decirles que...	Tenemos el deber ético de decirles que...
Quiero compartirles...	Queremos compartirles...
Estoy convencido de que...	Estamos convencidos de que...
No hicieron lo correcto	No hicimos lo correcto
Me parece que tomaron una mala decisión	Me parece que tomamos una mala decisión
Seguramente saben que yo he dicho que...	Seguramente saben que nosotras(os) hemos dicho que...
Por ello, deben emprender acciones en contra de la desigualdad	Por ello, debemos emprender acciones en contra de la desigualdad

Figura 10. Elaboración propia

Se debe destacar que el público es heterogéneo, ya que la mayoría de las veces está conformado por mujeres, indígenas y afrodescendientes, adultos(as) mayores, personas con discapacidad, lesbianas u homosexuales, entre otras comunidades. Por lo cual, es imperativo crear un ambiente incluyente en los diferentes lenguajes (verbal, no verbal y paraverbal).

❖ Ejemplos

[1] Si se encuentra al menos una mujer entre el público (en alguna clase o congreso), hay que priorizar el uso de palabras de género femenino como «amigas y amigos, sean bienvenidas y bienvenidos».

[2] Si notamos que al menos una persona sorda se encuentra presente (en alguna clase o congreso), debemos hacer hincapié en el discurso de los ademanes y realizar algunos movimientos de la Lengua de Señas a la que pertenezcan.

[3] Si entre el público (en alguna clase o congreso) se encuentra al menos una persona perteneciente a una cultura indígena, hay que utilizar el mayor número de palabras que conozcamos en su lengua y un modo sencillo del castellano (Haas y Zedillo, s/f., pp. 12-16).

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un discurso escrito que hayan elaborado o que vayan a presentar en alguna clase, congreso o asamblea observando el lenguaje que utilizaron.
- b) En caso de haber aplicado un lenguaje individual, en primera persona del singular, intercámbienlo por el plural sociativo y léanlo nuevamente.
- c) En caso de haber utilizado un lenguaje nulo o poco incluyente, intercámbienlo por términos o conceptos que no resulten lesivos o discriminatorios para el público.
- d) Léanlo varias veces frente a otras personas y pídanles su retroalimentación.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un discurso oral que hayan presentado o que estén por presentarlo en alguna clase, congreso o asamblea poniendo atención en el lenguaje utilizado.
- b) En caso de haber utilizado un lenguaje individual, en primera persona del singular, intercámbienlo por el plural sociativo y léanlo nuevamente.
- c) En caso de haber utilizado un discurso neutro o no incluyente, intercámbienlo por términos o conceptos que no resulten lesivos o discriminatorios para el público.
- d) Apréndanselo de memoria y practíquelo varias veces. Después, pronúncienlo frente a otras personas y pídanles su retroalimentación.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Aristóteles (1990). *Retórica*. Gredos. https://www.academia.edu/9103446/Retórica_Aristóteles_
- Bermúdez, N. (2007). «Ethos, representación social, retórica, lingüística del discurso, pragmática», en *Tonos Digital, Revista Electrónica de Estudios Filológicos*, (14), 1-23. Universidad de Buenos Aires. <http://www.tonosdigital.es/ojs/index.php/tonos/article/view/141/115>
- Cornificio (1997). *Retórica a Herenio*. Gredos. https://www.academia.edu/23113027/RETÓRICA_A_HERENIO_ESPAÑOL_GREDOS
- Freire, P. (1970). *Pedagogía del oprimido*. Siglo XXI Editores. <https://fhcv.files.wordpress.com/2014/01/freire-pedagogia-del-oprimido.pdf>
- Haas Paciuc, A. y Zedillo, R. (s/f.). *El uso incluyente y no discriminatorio del lenguaje*. UNAM. <https://unam.blob.core.windows.net/docs/manual/Manual%20de%20uso%20incluyente%20y%20no%20discriminatorio%20del%20lenguaje.pdf>
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador. Libro sexto*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf>
- Ramírez Vidal, G. (2013a). El êthos y la formación humanística en Isócrates. *Nova Tellus*, 1(31), 103-120. UNAM. IIF. <https://revistas-filologicas.unam.mx/nouatellus/index.php/nt/article/view/438/432>

VIDEO

- Canal Jacob Pritchard (28 de agosto de 2016). *Pathos example*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=XCeXeL8s1sg>
- Canal Jacob Pritchard (11 de septiembre de 2016). *Ethos example*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=SviQfBuA9c0>
- Canal Shmoop (30 de septiembre de 2014). *How to Identify Ethos, Logos and Pathos by Shmoop*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=gf81d0YS58E>
- Canal TED-Ed (14 de enero de 2013). *Τι μπορούν να μας διδάξουν ο Αριστοτέλης και ο Τζόσονα Μπελ για την πειθώ - Κόννορ Νιλ*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=O2dEuMFR8kw&t=279s>

3. Control del nerviosismo y seguridad personal

El nerviosismo es una reacción natural del organismo humano que se presenta cuando sentimos amenaza, miedo, inseguridad, ansiedad, estrés, entre otras emociones. Sin embargo, esta respuesta fisiológica puede controlarse, por lo cual se sugiere no verse en sentido negativo como si debiera desaparecer completamente. Por el contrario, hay que considerar el nerviosismo desde otro enfoque, como la energía que podemos aplicar a nuestro favor si la canalizamos en las diferentes habilidades de los lenguajes, ya sea con los movimientos del cuerpo o la modulación de la voz.

En ocasiones, la sensación de nerviosismo surge en momentos en los que enfrentamos una situación nueva, difícil, adversa o que valoramos relevante y significativa para nuestra vida académica, profesional, laboral, personal. La trascendencia de las situaciones en que hablamos en público es que tienen consecuencias en la forma en que nos expresamos, movemos el cuerpo, manejamos la mirada, entonamos la voz o el tipo de palabras que utilizamos.

❖ Ejemplos

[1] Cuando presentamos una exposición, cuyo valor es del 50% de la calificación, frente a una clase en la que no conocemos a las compañeras y compañeros, muy seguramente nos sentiremos nerviosas(os) y presionadas(os) por ignorar la reacción de las personas presentes y por no obtener una calificación aprobatoria.

[2] Cuando en un congreso o asamblea exponemos, como estudiantes, nuestra postura respecto a un tema o hecho controvertido y varias especialistas en la materia hacen una serie de comentarios negativos sobre lo que decimos, seguramente nos sentiremos nerviosas(os) y presionadas(os), porque quizás erramos en lo que decimos o ellas(os) cuentan con mejores argumentos.

A continuación, será necesario revisar los tipos de nerviosismo, de respiración y la seguridad.

Tipos de nerviosismo

Esta respuesta del cuerpo se puede presentar de diversas formas, al menos en este manual mencionaremos solamente dos: el nivel cognitivo y el somático. En el primero, se presentan dificultades para pensar, concentrarse o recordar las ideas, mientras en el somático, que suele ser más notorio para el público, se presenta el temblor, la falta de aire o la palidez.

NIVEL COGNITIVO	NIVEL SOMÁTICO
Temor al rechazo	Ruborización del rostro
Temor a ser observado	Tartamudez
Sobreinterpretación de las reacciones del público	Necesidad de orinar
Pensar y decir incoherencias	Dificultad de respirar
Pensamientos negativos	Boca seca
No comprender lo que se está diciendo o lo que el público pregunta	No mirar al público (a los ojos)
Mente en blanco	Exceso de velocidad en la voz
Mareos	Taquicardia
Ganas de salir corriendo	Sudoración excesiva
Ganar de llorar	Ojos rojos
Estrés	Sensación de estar tiritando
Desorden y confusión de ideas	Enmudecimiento
Baja autoestima	Tensión muscular
Ansiedad	Temblor de la voz

Figura 11. Elaboración propia. Fuente: Bados López, A. (2005)

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más personas y tomen un cuaderno y una pluma para que anoten las respuestas que sus compañeras(os) les den a partir de sus experiencias al hablar en público:
- i) ¿Alguna vez te has puesto nerviosa(o) al hablar en público?
 - ii) ¿Cuáles fueron tus síntomas?
 - iii) ¿Cómo has resuelto esta situación? ¿Qué fue lo que hiciste?

Respiración

Desde la perspectiva médica, la respiración es considerada como una actividad necesaria y metabólica del organismo que tiene el propósito de darle un aporte suficiente de oxígeno a las funciones celulares. No obstante, existen numerosos factores que afectan la adecuada respiración como el ritmo acelerado de vida, el insomnio, el exceso de actividades, la falta de ejercicio, la ingestión excesiva de alimentos, el consumo de tabaco y el estrés. Por eso es por lo que existe una variedad de disciplinas y ejercicios, que proponen un patrón respiratorio que facilita la entrada de oxígeno y la salida de dióxido de carbono y tiene un efecto positivo en los músculos (Chóliz, s/f).

La respiración es una señal de activación fisiológica que, por un lado, puede funcionar como terapia de relajación y, por otro lado, como causa de hiperventilación (exceso de aire). La respiración superficial es la que comúnmente tenemos cuando inhalamos aire, pero la respiración completa es aquella que se realiza desde el diafragma, favoreciendo la relajación, reduciendo el nerviosismo, el estrés, la ansiedad y el insomnio.

TIPOS DE RESPIRACIÓN	
Respiración costal	Respiración diafragmática
Es la respiración más superficial, pues es la más común, pero la menos sana.	Es la respiración más completa, pues es la más sana, pero la menos común.
La mayor parte del aire se concentra en la zona clavicular y las costillas superiores.	Produce gran movilidad de las costillas inferiores y la parte superior del abdomen.
Se produce elevación de los hombros, acortamiento del cuello y causa alteraciones en el habla.	Es idónea para el habla, pues la musculatura utilizada no muestra tensión excesiva.

Figura 12. Elaboración propia. Chóliz Montañés, M. (s/f.)

EJERCICIOS

Recomendación: para realizar la respiración completa debemos inhalar aire desde la parte superior del abdomen (diafragma) notando que el estómago se va a inflar moderadamente, mantenemos durante algunos segundos el aire y lo sacamos suave y lentamente por la boca. Lo realizamos cinco o seis veces sin exagerar la respiración, pues puede producir mareo o sueño (hiperventilación).

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y colóquense de frente.
- b) Uno por uno comiencen a hacer la respiración diafragmática mientras las(os) demás observan y corrijan si no se hace correctamente.
- c) Realicen 5-6 respiraciones completas en diferentes momentos del día.
- d) Recomendación: cada vez que pronuncien un discurso en alguna clase, congreso o asamblea practiquen este tipo de respiración antes de comenzar a hablar.

Seguridad

Es necesario comentar que la seguridad no es una fase a la que se llega una vez que se disipa el nerviosismo, sino que es la percepción de certeza con la que se actúa y se transmiten las ideas. También, es un trayecto en el que se utilizan tanto las palabras como el movimiento del cuerpo y la voz para proyectar claramente las emociones, el pensamiento y las intenciones que deseamos sean consideradas o aceptadas por el público. Por ello, este término resulta también estar relacionado con el ambiente de confianza que se produce al pronunciar un discurso.

Cuando el público escucha nuestra palabra, espera que le entreguemos un alto grado de confianza para producirle certidumbre, por lo cual es fundamental, en primer lugar, estar persuadidos nosotras(os) mismas(os) de lo que creemos y decimos, y en segundo lugar, evitar que cualquier signo de nerviosismo sea evidente, ya que la seguridad se produce desde la expresión de la o el orador.

La seguridad se puede desarrollar con las técnicas correctamente orientadas, pues es la conjunción de diferentes factores que adecuadamente canalizados y conscientes pueden reflejar confianza en lo que se dice, se actúa y se desea, provocando que el público sea persuadido por la capacidad de la o el orador de enseñar, deleitar y mover la decisión de otras(os) sin denotar signo alguno de nerviosismo.

Por ello, es importante tener siempre presente la siguiente frase: «Habla como si no estuvieras nervioso[a], y si lo estás, no lo demuestres» (Brassel, 2012, pp. 39-50). Pues si exhibimos que estamos nerviosas(os) o, al menos, lo mencionamos como excusa de futuros errores, restamos credibilidad y valía

a nuestra persona y, por ende, a nuestro discurso sin siquiera haber empezado o terminado de hablar.

A continuación, les presentamos algunas frases que hay que evitar en el discurso:

FRASES NEGATIVAS QUE NO DEBEN DECIRSE DURANTE EL DISCURSO
Tengo pánico escénico, pero...
Estoy muy nerviosa(o), pero lo voy a intentar.
No estaba preparada(o) para hablar, pero...
No se qué decir al respecto, pero...
No tengo mucho que decir, pero...
No tengo nada importante que decir, pero...
Nunca he sido buena(o) para hablar en público, pero...
Seguramente no les va a interesar, pero...

Figura 13. Elaboración propia

RECOMENDACIONES CONTRA EL NERVIOSISMO
Utilizar ademanes fuertes y marcados, sin frotarse las manos entre sí o con alguna parte del cuerpo o ropa.
Separar las palabras en 2 o 3 partes si es muy extensa, técnica o difícil de pronunciar (por ejemplo: esternocleidomastoideo, lo decimos -esterno-, -cleido-, -mastoideo-).
Respirar profunda y lentamente 4 veces antes de empezar a hablar (hacerlo antes de estar frente al público).
No demostrar, ni mucho menos decir que estamos nerviosas(os).
No decir muletillas.
Acomodarse la ropa o el peinado antes de posicionarse frente al público.
Mantener nuestra posición firme en un solo punto del escenario, sin mover los pies o doblar las piernas.
Mantener la mirada hacia todo el público (no mirar al techo o suelo).
Hablar con una velocidad más lenta.
Hablar con un volumen más fuerte durante todo el discurso.
Exagerar el movimiento de los labios como si tuviéramos pegados los dientes.

Evitar la risa nerviosa, incluso cuando nos equivocamos.

Aplicar pausas y respirar suavemente entre cada 8 o 10 palabras.

Anteponer una vocal abierta (a,e,o) cuando las palabras empiecen con consonantes como p-, b-, v-, m-, por ejemplo, (a)pueblo, (e)barruntar, (e)vocación, (o)mejorar.

Figura 14. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse y colóquense por pares una(o) frente a la otra(o) y aproximadamente a la distancia de un metro y medio. Una(o) de ustedes dirá cada una de las frases que se encuentran en la columna 1, mientras la otra(o) le responderá las que corresponden a la columna 2. Pueden utilizar algunas otras frases que no se exponen en la tabla, siempre y cuando no cometan faltas de respeto o utilicen palabras altisonantes.
- b) Repitan al menos cinco veces el ejercicio subiendo el volumen gradualmente hasta ganar más confianza y seguridad.
- c) Recomendación: mantengan la mirada durante los ataques y respuestas, realicen algunos movimientos, eleven gradualmente el volumen de la voz y respiren lenta y profundamente cuando no les corresponda hablar.

PERSONA 1	PERSONA 2
No eres buena(o) para hablar en público.	Sí soy buena(o) para hablar en público.
Hablas muy mal, mejor vete a sentar.	Sé hablar muy bien, no me quiero sentar.
Tienes mucho miedo, mejor retírate.	No tengo miedo, no me voy a retirar.
Te tiembla la voz, mejor deja de hablar.	No me tiembla la voz, no dejaré de hablar.
Te ves muy nerviosa(o), no sabes hablar	No estoy nerviosa(o), sí sé hablar.
Me da risa cómo hablas, mejor cierra la boca.	No es asunto mío si te da risa cómo hablo, no cerraré la boca.
Parece que vas a llorar, eres muy miedosa(o).	No quiero llorar, soy muy valiente.

Figura 15. Elaboración propia

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y tomen un libro.
- b) Elijan un capítulo al azar y comiencen a leer en voz alta haciendo una respiración diafragmática en cada signo de puntuación.
- b) Realicen el ejercicio al menos treinta minutos diarios.
- c) Recomendación: consideren que la fuerza y la duración de la respiración completa deben ser moderadas, puesto que como se había mencionado el hecho de respirar en exceso puede causar hiperventilación.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Bados López, A. (2005). *Miedo a hablar en público*. Universidad de Barcelona. <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/357/1/116.pdf>
- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debol-sillo.
- Chóliz Montañés, M. (s/f). *Técnicas para el control de la activación: relajación y respiración*. Universidad de Valencia. <https://cu-pdf.com/document/choliz-mariano-tecnicas-para-el-control-de-la-activacion-relajacion.html>
- Chóliz Montañés, M. (s/f). *Técnicas para el control de la activación II: relajación y respiración*. Universidad de Valencia. <https://www.rua.unam.mx/portal/recursos/ficha/18204/tecnicas-para-el-control-de-la-activacion-relajacion-y-respiracion>
- Vázquez, María Isabel (2008). *Técnicas de relajación y respiración*. Editorial Síntesis. <https://es.scribd.com/document/427530326/Tecnicas-de-relajacio-n-y-respiracio-n-Mari-a-Isabel-Vazquez-pdf>

PELÍCULAS

- Hooper, Tom (2010). *El discurso del rey*. UK Film Council. <https://www.youtube.com/watch?v=ljyUctxsqbE>

VIDEOS

- Canal Cadena SER (23 de febrero de 2022). «Habla claro»: Putin increpa a su director de inteligencia por la independencia de Lugansk y Donesk. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=vxpbTTa596s>

- Canal El Universal (11 de octubre de 2018). Candidata de Nuevo León cantinfla en debate. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=ZAdWbt8F4Cg>
- Canal FisiOnline (15 de junio de 2015). Respiración torácica VS respiración abdominal desde la visión de la fisioterapia respiratoria. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=-qGaIZvDmBpo>
- Canal Fisioterapia a tu alcance (11 de marzo de 2015). Respiración torácica o costal, ejercicios respiratorios YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=J78TzHsR77k>
- Canal Luis Miguel Pari (7 de mayo de 2020). Reportera de El Sol de México pasa vergüenza ante López-Gatell YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=SfWGx7R5eDI>
- Canal Mister Habenpub (24 de octubre de 2018). Cómo leer en público: algunos trucos (para leer mejor delante de los demás) YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=8JBiB2zkBbk>
- Canal Sinapsislab (21 de marzo de 2019). Interrogatorio a Clinton YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=PtKx8SsPyfE>

4. Ademanes y movimientos del cuerpo en el escenario

Los movimientos del cuerpo y el gesto, también llamados ademanes o gesticulaciones (dependiendo de las acepciones de cada país), son considerados por las y los estudiosos como el discurso no verbal que funciona a manera de vehículo de los sentimientos y de las intenciones (Cicerón, 1991, pp. 40-41).

Debido a que no existen ademanes o gesticulaciones neutras, es necesario explicar que estos implican movimientos con significado e intenciones, porque no sólo se producen por indicaciones de la mente, sino sobre todo por el reflejo de los sentimientos que se experimentan al hablar en público. A pesar de que los movimientos del cuerpo son un lenguaje distinto al de las palabras que se emiten en un discurso, tienen la característica de conectarse y darle fuerza expresiva al contenido.

Sin embargo, también el cuerpo es el espacio donde se manifiestan las reacciones fisiológicas, ya que tanto el nerviosismo como la respiración tienen implicación en los movimientos del cuerpo, los cuales pueden controlarse y canalizarse adecuadamente al discurso por medio de las técnicas

y ejercicios correctos (*véase capítulo: Control del nerviosismo y seguridad personal*).

❖ Ejemplos

[1] Si manifestamos el nerviosismo con temblor, tensión muscular y/o sudoración en manos, brazos y/o rostro, debemos hacer el mayor número de ademanes y de forma correcta y marcada (fuerte), ya que esta acción permitirá que la energía concentrada comience a fluir y a salir por las extremidades del cuerpo.

[2] Si manifestamos el nerviosismo con temblor, tensión en las piernas y/o rodillas y/o sudoración extrema, debemos caminar moderadamente por el escenario, ya sea dos o tres pasos cada minuto.

[3] Si consideramos que el nerviosismo se manifiesta de cuerpo completo y de manera desmesurada, debemos aplicar simultáneamente las dos sugerencias anteriores.

A continuación, se presentará una propuesta para la clasificación de los ademanes más generales.

Numeración

Este grupo de ademanes se ejecutan estirando completamente el brazo hacia el frente (a la altura de los hombros) e indicando con los dedos de cualquier mano, o ambas según la cantidad que se exprese, el número que se desea mostrar. Cuando se enumera consecutivamente, se gira la mano para darle versatilidad a los movimientos. Se recomienda únicamente contar hasta el número 10, puesto que indicar el

número 11, 530, 24309 u otro resulta muy difícil hacerlo y, más aún, que sea entendido por el público.

NÚMERO	ADEMANES O GESTICULACIONES
1	Se levanta el dedo índice con la palma de la mano al frente (estirando el brazo a la altura del hombro).
2	Se levanta el dedo índice y medio con el dorso de la mano al frente (estirando el brazo a la altura del hombro).
3	Se levanta el dedo índice, medio y anular con la palma de la mano al frente (estirando el brazo a la altura del hombro).
4	Se levanta el dedo índice, medio, anular y meñique con el dorso de la mano al frente (estirando el brazo a la altura del hombro).
5	Se levantan todos los dedos de la mano con la palma al frente (estirando el brazo a la altura del hombro).
6	Se levantan todos los dedos de una mano y el dedo índice de la otra mano. Ambas con el dorso al frente (estirando los brazos a la altura de los hombros).
7	Se levantan todos los dedos de una mano y el dedo índice y medio de la otra mano. Ambas con la palma al frente (estirando los brazos a la altura de los hombros).
8	Se levantan todos los dedos de una mano y el dedo índice, medio y anular de la otra mano. Ambas con el dorso al frente (estirando los brazos a la altura de los hombros).
9	Se levantan todos los dedos de una mano y el dedo índice, medio, anular y meñique de la otra mano. Ambas con la palma al frente (estirando los brazos a la altura de los hombros).
10	Se levantan todos los dedos de ambas manos con el dorso al frente (estirando los brazos a la altura de los hombros).

Figura 16. Elaboración propia

EJERCICIOS



Imagen 1

a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y colóquense una(o) frente a la otra(o) a una distancia considerable que les permita estirar completamente los brazos. Cada una(o) deberá realizar ejemplos utilizando los ademanes de numeración.

Por ejemplo: [1] «Sólo has dicho un argumento». [2] «He trabajado en un par de comunidades». [3] «Es una teoría que se divide en tres». [4] «El libro se divide en cuatro capítulos». [5] «El pentagrama musical tiene cinco líneas». [6] «Sólo son seis las provincias que tiene ese país». [7] «Tiene siete párrafos el artículo científico». [8] «Ocho son los conceptos que investigamos». [9] «El día nueve entregamos un ensayo de literatura comparada». [10] «Hay diez profesores que imparten la misma materia».

b) Recomendación: procuren decir todos sus ejemplos de manera fluida y con ademanes claros y marcados. Practíquenlos al menos tres veces al día.

Tamaño

Estos ademanes se ejecutan con los brazos abiertos o cerrados, estirándolos o colocándolos a lado de nuestro cuerpo, pues este grupo de ademanes funciona como modelo para comparar y expresar la dimensión de algo de lo que hablamos. Los movimientos más comunes son: grande, chico, alto y pequeño.

Cabe subrayar que, si se quiere hacer una precisión mayor de la dimensión de lo que se esté diciendo, se puede expresar la idea en relación con el tamaño de nuestro cuerpo.

TAMAÑO	ADEMANES O GESTICULACIONES
Grande	Se estiran ambos brazos hacia los costados con las manos extendidas (a la altura de los hombros).
Chico	Se doblan completamente ambos brazos a los costados con las manos extendidas al frente y viéndose una a la otra sin tocarse (a la altura de los hombros).
Alto	A un costado de nosotras(os) se alza un solo brazo con la palma de la mano en dirección hacia abajo (como si se midiera a una persona más alta).
Pequeño	A un costado de nosotras(os) se baja el brazo con la palma de la mano en dirección hacia abajo (como si se midiera a la altura de un gato)

Figura 17. Elaboración propia

EJERCICIOS



Imagen 2

a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y colóquense una(o) frente a la otra(o) a una distancia considerable que les permita estirar completamente los brazos. Cada una(o) deberá realizar ejemplos utilizando los ademanes de tamaño.

Por ejemplo: [Grande] «De este tamaño es el conocimiento que la humanidad». [Chico] «Tan solo así es el espacio en el que vive la mayoría de las personas». [Alto] «Este es el crecimiento de ganancia de las inmobiliarias en los últimos años». [Pequeño] «Sólo esto es la información que se tiene sobre la corrupción en el país».

b) Recomendación: procuren decir todos sus ejemplos de manera fluida y con ademanes claros y marcados. Practíquenlos al menos tres veces al día.

Pronombres personales

Este grupo utiliza los movimientos direccionales señalando el lugar hacia donde se encuentra la persona del pronombre a la que nos referimos. Estos ademanes indican todo lo

relacionado con el pronombre personal que se expresa, por ejemplo, el movimiento que indica «yo» también se utiliza para expresar—a mí—, —mi nombre es..., —mi opinión es..., entre otras ideas relacionadas.

Cabe precisar que este grupo de gesticulaciones nunca debe señalar a una o varias personas con el dedo índice, ya que puede resultar incómodo o acusatorio, más bien debe hacerse con la mano extendida en forma de invitación, pues crea confianza y empatía. De igual forma, el puño debe ser usado de forma cuidadosa (hacia arriba), porque si se hace con dirección hacia las personas, resulta ser muy agresivo y provocativo. En cuanto a las señas obscenas no tienen cabida en ninguno de los escenarios para hablar en público.

Figura 18. Elaboración propia.

EJERCICIOS

PRONOMBRES PERSONALES	ADEMANES O GESTICULACIONES
Yo	Se coloca cualquiera de las manos extendida sobre nuestro pecho (como cuando nos sorprendemos de algo).
Tú	Se extiende completamente el brazo (a la altura del hombro) con la mano totalmente abierta y con la palma hacia arriba y los dedos pegados entre ellos con dirección a la persona que nos referimos.
Ella o él / ellas o ellos	Se extiende completamente un brazo (a la altura del hombro) con la mano totalmente abierta y con la palma hacia arriba y los dedos pegados hacia una dirección que no se encuentre el público.
Nosotros(as)	Estiramos completamente ambos brazos hacia el frente (a la altura de los hombros) con la manos abiertas y con la palma hacia arriba y realizamos un movimiento circular de afuera hacia adentro hasta terminar en nuestro pecho.
Ustedes	Estiramos completamente ambos brazos hacia adelante (a la altura de los hombros) con las manos extendidas y con la palma hacia arriba realizamos un movimiento separando ambas manos hacia afuera.



Imagen 3

a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y colóquense una(o) frente a la otra(o) a una distancia considerable que les permita estirar completamente los brazos. Cada una(o) deberá realizar ejemplos utilizando los ademanes de pronombres personales.

Por ejemplo: [Yo] «De acuerdo con mi punto de vista». [Tú] «¿Qué es lo que piensas de esta teoría?». [Ella o él] «El pensamiento de aquella mujer es sumamente interesante». [Nosotras(os)] «Estamos comprometidos con esta causa». [Ustedes] «Queremos darles la bienvenida». [Ellas o ellos] «De acuerdo con los antiguos filósofos no existe la verdad».

b) Recomendación: procuren decir todos sus ejemplos de manera fluida y con ademanes claros y marcados. Practíquenlos al menos tres veces al día.

Tiempos

Básicamente se presentan los tres tiempos generales: pasado, presente y futuro y pueden expresarse con una o ambas manos. Las gesticulaciones de tiempo se refieren a todo lo relacionado con éstos, por ejemplo, el movimiento de «presente» también se utiliza para decir «hoy», «actualmente», «estos días» y más, y de igual forma con los otros tiempos. En caso de querer hacer algún otro tiempo verbal se puede incorporar en alguno de los tres siguientes:

TIEMPOS	ADEMANES O GESTICULACIONES
Presente	Se doblan completamente ambos brazos a los costados con las manos extendidas con dirección al suelo y viéndose una a la otra sin tocarse (a la altura del abdomen) y realizamos un movimiento de arriba hacia abajo.
Pasado	Se estira un solo brazo hacia atrás con la palma de la mano extendida (a la altura del pecho) y el torso se gira hacia el lado del brazo en movimiento (sin despegar los pies del suelo).
Futuro	Se estiran ambos brazos con las manos extendidas hacia el frente (a la altura de la cabeza).

Figura 19. Elaboración propia

EJERCICIOS



Imagen 4

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y colóquense una(o) frente a la otra(o) a una distancia considerable que les permita estirar completamente los brazos. Cada una(o) deberá realizar ejemplos utilizando los ademanes de tiempos. Por ejemplo: [Presente] «Actualmente somos más de 8 mil millones de personas en el mundo». [Pasado] «La historia de México se remonta a las culturas originarias». [Futuro] «El calentamiento global será la causa de extinción de la humanidad».
- b) Recomendación: procuren decir todos sus ejemplos de manera fluida y con ademanes claros y marcados. Practíquenlos al menos tres veces al día.

Otros ademanes

Imagen 5

Es importante señalar que no existen ademanes exactos para cada una de las palabras como en el castellano o las Lenguas de Señas, por el contrario, cuando se requiere ponerle una gesticulación a una idea o palabra, se recomienda utilizar la propuesta anterior de los movimientos del cuerpo para crear algunos de manera que correspondan con el significado y la intencionalidad que se le desea dar (Brassel, 2012, pp. 105-116).

❖ Ejemplos

[1] No existe un ademán exacto de silla, pero si queremos representarla podemos hacer la gesticulación de pequeño y colocar la mano a la altura que tendría la silla a la que nos referimos, así como el gesto con el que damos a entender cómo nos parece el objeto. Si nuestro gesto es de

satisfacción, quiere decir que nos parece una silla de buen tamaño, bonita o simplemente cómoda, mientras que si ponemos cara de asombro o molestia, podemos referirnos a una silla muy incómoda, rota o inservible.

[2] Si deseamos expresar un lugar u objeto en específico, que se encuentre cercano o presente, como el estado de Morelos o el Zócalo de la Ciudad de México, podemos hacer el ademán de ella/él/ellas/ellos, mientras que, si realizamos el mismo movimiento, pero de manera lenta y a una altura elevada puede significar un espacio más lejano como África o Machu Pichu.

Una pregunta muy común es ¿cada cuántas palabras o segundos debemos realizar un ademán? Como se ha visto, no existe una sola respuesta, puesto que el ánimo que se desea transmitir establece el número y la secuencia de los movimientos del cuerpo. No obstante, podemos afirmar que no es congruente utilizar un ademán por cada palabra, por el contrario, cuando decimos una idea, podemos colocar una gesticulación por cada tres o cinco palabras, según las circunstancias y las intenciones de la o el orador.

Las diferentes culturas cuentan con sus propios movimientos para expresarse, aunque cabe señalar que existe un lenguaje corporal universal que permite comprender desde cualquier geografía cuando se experimentan ciertas emociones o sentimientos como felicidad, enojo, preocupación, espanto, tristeza, sorpresa, entre otras. Por lo cual, los movimientos del cuerpo propuestos aquí representan una orientación básica que permite cambiar o adaptarlos a su contexto y su significado (Franco y Cortés, 2012; Fridman, 1998).

Otra característica que tiene el discurso no verbal es su relación de congruencia con el discurso verbal y paraverbal, ya que si nuestras palabras son firmes, pero nuestro gesto proyecta inseguridad o miedo, entonces no existe coordinación entre los lenguajes que el público percibe para confiar en lo que decimos (Brassel, 2012, pp. 105-116).

Recalamos que los movimientos corporales que se mostraron son propuestas que pueden tener variantes de acuerdo con las regiones, los países, las culturas o las ideologías, por lo cual hay que señalar que los ademanes son flexibles y perfectibles. Las gesticulaciones no representan señas inamovibles como pretenden ser casi siempre las palabras del lenguaje verbal, por el contrario, son dinámicas e intencionales, porque la forma, la altura, la velocidad, la dirección y la fuerza con la que se realizan tienen un significado más allá de lo que representa una palabra.

❖ Ejemplo

El ademán de la idea «presente» cuenta con un significado temporal, aunque si se realiza de forma rápida, fuerte y repetitiva puede significar que se quiere hacer hincapié en ese preciso momento, o bien, que se tiene la intención de que el público se pare frente a nosotros, dando énfasis de «ahora».

Dentro del grupo de los movimientos corporales se consideran relevantes los que se realizan con el rostro (ojos, cejas, boca y nariz), ya que tienen una gran influencia en la confianza y la credibilidad del público. Los gestos contribuyen a la verosimilitud, porque cuando son congruentes con los

otros movimientos del cuerpo y con lo que se dice, se transmite la naturalidad expresiva que las personas esperan.

RECOMENDACIONES
No hagamos los ademanes debajo de la cintura.
No hagamos los ademanes sin despegar los brazos completamente de las costillas.
No prolonguemos mucho tiempo los ademanes cuando ya se cambió de idea.
No hagamos ademanes que representen ofensas o groserías.
No hagamos todos los ademanes con ambas manos, sólo los necesarios.
No realicemos los ademanes después de decir las palabras o ideas a las que hacen referencia, pues podría parecer inverosímil o poco natural nuestro discurso.

Figura 20. Elaboración propia

Postura

La posición en el escenario de la o el orador transmite ideas y sentimientos, porque la dirección, la fuerza, la estabilidad, el lugar y el movimiento sobre el escenario también tienen una funcionalidad persuasiva. La postura indica el modo en que se mantienen y se mueven las partes del cuerpo sobre un escenario y, en caso de contar con objetos como sillas, mesa o atril, la forma en que les damos uso o nos anclamos en ellos (Brassel, 2012, pp. 25-37).

RECOMENDACIONES
No balancear los pies, alzando las puntas o talones (mantenerlos firmes en el piso).
No caminar constantemente o todo el tiempo por el escenario.
No colocar los pies con dirección hacia afuera o adentro, sino hacia el frente.
No cruzar los brazos.
No encorvarse al caminar o sentarse.
No guardar las manos en los bolsos, ponerlas por detrás de nosotras(os) o agarrar los objetos con los que nos auxiliamos (siempre deben verse las manos libres y quietas cuando no se emplean ademanes).
No juntar mucho los pies o separarlos demasiado (a una distancia aproximada de 15 centímetros).
No recargar todo el peso del cuerpo sobre una sola pierna, sobre alguna pared u objeto (mantenerse firmes).
No tallarse las manos sobre la ropa o agarrarse el cabello (dejar las manos a los costados en caso de no hacer ademanes).
Si las rodillas tiemblan, se deben empujar hacia atrás, al mismo tiempo que presionamos hacia abajo con las piernas.

Figura 21. Elaboración propia

Es importante decir que los movimientos del cuerpo son un espacio o territorio, en el cual la o el orador se posiciona y dirige el discurso, puesto que las gesticulaciones permiten asignar un lugar y un tiempo a las ideas. En algunas ocasiones, cuando deseamos que nuestro discurso sea muy ágil, podemos reemplazar algunas palabras con los movimientos del cuerpo.

❖ Ejemplos

[1] Si deseamos enumerar las partes de nuestra intervención, contamos con la posibilidad de hacer con los dedos de las manos el 1, el 2 y el 3 reemplazando las frases «en primer lugar», «en segundo lugar» y «en tercer lugar», pues el cuerpo ya transmite esa idea.

[2] Si hablamos de una persona *non grata*, pero por respeto no decimos su nombre, podemos acercarnos varias veces a su lugar y estirar la mano de manera marcada (fuerte) con dirección hacia ella, lo que le permitirá al público saber a quién nos referimos.

EJERCICIOS

Recomendación general: si tienen la costumbre de mover las piernas o los pies innecesariamente durante el discurso, es muy útil mantener apretado un objeto pequeño (aproximadamente de 15 centímetros) entre los pies, con el fin de evitar cualquier movimiento innecesario.



Imagen 6

a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y propongan ademanes con las palabras del siguiente cuadro:

Mostrar	Perro	Apestosa(o)	Lentamente
Regañar	Balón	Sonriente	Frecuentemente
Pensar	Sol	Rico (olor)	Suavemente
Enojarse	Celular	Relajada(o)	Rápidamente
Tomar	Paciencia	Sorprendida(o)	Ocultamente
Comer	Libro	Nerviosa(o)	Evidentemente

Figura 22. Elaboración propia

b) Recomendación: para que exista fluidez en los lenguajes se deben realizar los movimientos del cuerpo y, sin demostrarse, modular la voz.

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y elijan una historia narrativa.
- b) Una(o) de ustedes comenzará a leerla en voz alta y sin detenerse, mientras las(os) demás realizan movimientos del cuerpo que consideren correspondientes a cada una de las ideas del texto.
- c) Realícenlo durante quince o veinte minutos diarios.
- d) Recomendación: básense principalmente en los grupos de ademanes propuestos.

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y viéndose de frente comiencen una conversación cotidiana haciendo ademanes de cada una de las ideas que vayan diciendo.
- b) Realícenlo treinta minutos diarios.
- c) Recomendación: básense principalmente en los grupos de ademanes propuestos.



Imagen 7

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y jueguen «caras y gestos» utilizando continuamente los grupos de ademanes expuestos en este capítulo.
- b) Participen varias veces cada una(o) de ustedes.
- c) Recomendación: los movimientos del cuerpo deben ser muy claros y marcados a fin de identificar fácilmente las ideas.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- SAA (s/f.). para personas con déficit auditivo. <https://sistemasalternativos.files.wordpress.com/2013/04/lengua-de-signos.pdf>
- Azorín (2013). *El político*. Espasa. <https://galleton.net/index.php/es/libros-pdf/libros-de-politica/item/17078-el-politico-pdf-azorin>
- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debol-sillo.
- Capital Social Por Ti (2017). *Diccionario de Lengua de Señas Mexicana*. INDEPEDI. https://pdh.cdmx.gob.mx/storage/app/media/banner/Dic_LSM%202.pdf
- Cicerón (1991). *El orador*. Alianza editorial. XVII, p. 33. [https://historicaldigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20\(bilingue\).pdf](https://historicaldigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20(bilingue).pdf)
- Delsarte (1893). *System of Oratory*. Edgar's Werner. <https://archive.org/details/delsartessystemof00delarich>
- Franco, E. y Cortés, G. (2012). La construcción del significado del lenguaje corporal en la comunicación intercultural. En *Lingüística aplicada*, (10), UAM. <http://relinguistica.azc.uam.mx/no010/a02.htm#:~:text=En%20el%20contexto%20intercultural%20C%20el,diferente%20de%20cultura%20a%20cultura.>
- Fridman, B. (1998). Sociedad y naturaleza: encuentros y desencuentros en el cuerpo de cada cual. *GénEros*, 5(14), 24-30. Asociación Colimense de Universitarias. <http://bvirtual.ucol.mx/consultaxcategoria.php?categoria=1&id=3394>

- Pease, A. y Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Amat editorial. https://vertov14.files.wordpress.com/2018/05/pease_allan_-_el_lenguaje_del_cuerpo.pdf
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador. Libro undécimo. Capítulo Tercero*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf>
- Serafin de Fleischmann, M. y González, R. (2011). *Manos con voz. Diccionario de Lengua de Señas Mexicana*. CONAPRED. https://www.conapred.org.mx/documentos_cedoc/DiccioSenas_ManosVoz_ACCSS.pdf

PELÍCULAS

- Washington, Denzel (2007). *Los grandes debatientes*. Harpo Films; Marshall Production; The Weinstein Company. <https://www.youtube.com/watch?v=ucSkqnGBBnU>

VIDEOS

- Canal Alberto Cherem (19 de junio de 2014). Kennedy vs Nixon. Lenguaje corporal. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=U0sSroa7F9k>
- Canal Lenin Mendoza (28 de diciembre de 2011). Modulación de la voz y lenguaje por Alex Dey. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=hwngGfZsjNg>
- Canal Maribel Medina Méndez (1 de diciembre de 2013). Conciencia corporal y principios de movimiento YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=-2YXYVDTjwo>
- Canal TEDx Talks (30 de noviembre de 2015). Ideas para contar con el cuerpo
- Edgardo Mercado | TEDxRiodelaPlata YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=E9-7_Icugvs

Canal Tercer Mundo (4 de noviembre de 2015). Discurso de Muammar Al-Gaddafi. ONU 2011 YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=7TbGVY0Wby0>

Canal Tube 2000 (27 de noviembre de 2018). Conformidad Social. Cámara oculta YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=J-pGebTtSTg>

Canal Wilmar Velasquez (2 de junio de 2020). Errores en el lenguaje no verbal. ¿Qué no hacer al leer el cuerpo? YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=35aUvWmU6Co>

DOCUMENTAL

History Channel (s/f.). *Los secretos del lenguaje corporal. Parte 1* Dailymotion. <https://www.dailymotion.com/video/x7sawhj>

History Channel (s/f.). *Los secretos del lenguaje corporal. Parte 2* Dailymotion. <https://www.dailymotion.com/video/x7sawhm>

5. Contacto visual

La mirada es un elemento fundamental de la expresión no verbal de los discursos, porque permite a la o el orador dirigirse hacia un público general o específico con los ojos, incluso puede representar una amonestación, un reconocimiento, una invitación o un agradecimiento, o bien, algún sentimiento como desprecio, indiferencia, enojo, irritabilidad, felicidad o tristeza. Por eso, es pertinente retomar la frase de Aristóteles cuando dice que «a través de los ojos podemos ver el alma de las personas», los ojos como vehículo de la sinceridad (Brassel, 2012, pp. 81-92).

El discurso requiere que la mirada sea congruente con la expresión del resto del cuerpo, la voz y las palabras, puesto que cualquier contradicción puede ser un indicativo de sospecha o desconfianza para el público.

❖ Ejemplo

Si tratamos de persuadir al público para que confíe en lo que decimos, mientras la mirada no hace contacto visual, sino que se mira al techo, al suelo, a un punto fijo o una sola persona en específico, podría parecer poco sincero lo que se dice, porque difícilmente alguien pondría su con-

fianza en quien no puede verlo a los ojos o desvía la mirada con insistencia.

En caso de recibir ataques de algunas personas del público, es importante el control de la mirada, pues estas habrán alcanzado su cometido si el contacto visual se ve afectado, por lo que se recomienda que sea firme y convincente cuando se respondan o se ignoren los comentarios negativos, a pesar de que podamos ser afectados emocionalmente (*véase capítulo: Manejo de público hostil*).

RECOMENDACIONES

Cuando se realiza una pregunta al público, se deberá dirigir la mirada específicamente a la(s) persona(s) a quienes se les pregunta.

Cuando se quiere resaltar algo importante del discurso, se deberá marcar con la mirada (abriendo o entrecerrando los ojos).

Cuando se olvida alguna parte del discurso, se deberá mantener la mirada sobre el público como si no se nos hubieran borrado la(s) idea(s),

Cuando se desea que algo pase inadvertido, se deberá mantener la mirada tranquila y relajada.

Cuando se desea llamar la atención del público se deberá mirar incisivamente.

Cuando alguna parte del discurso se desea dedicar específicamente a ciertas personas del público, se deberá mirar con mayor tiempo hacia la dirección en la que se encuentran.

Cuando la o el orador está siendo atacado, se deberá mantener la mirada firme frente a la o el atacante.

Figura 23. Elaboración propia

EJERCICIOS



Imagen 8. Freepik

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y elijan un pequeño poema que se aprenderán de memoria.
- b) Practíquenlo frente al espejo considerando el control de la mirada.
- c) Practíquenlo frente a otras personas para que las(os) escuchen.
- d) Practíquenlo frente a las mismas personas, mientras tratan de distraerlas(os) con preguntas o comentarios negativos.
- e) Recomendación: grábense con una cámara de video, repitiendo cada uno de los escenarios anteriores y observen su contacto visual.



Imagen 9

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y elijan un tema que hayan expuesto o deseen exponer en alguna clase, congreso o asamblea.
- b) Estructúrenlo adecuadamente de acuerdo con la propuesta del capítulo: *Estructura del discurso*.
- c) Pronuncien el discurso manteniendo el contacto visual con las personas presentes.
- d) Recomendación: aunque se olviden de alguna parte del tema o sientan nerviosismo, intenten mirar al público todo el tiempo.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- (s/f). SAA para personas con déficit auditivo. México. <https://sistemasalternativos.files.wordpress.com/2013/04/lengua-de-signos.pdf>
- AZORÍN (2013). El político. Espasa. <https://galleton.net/index.php/es/libros-pdf/libros-de-politica/item/17078-el-politico-pdf-azorin>
- CAPITAL SOCIAL POR TI (2017). Diccionario de Lengua de Señas Mexicana. INDEPEDI. https://pdh.cdmx.gob.mx/storage/app/media/banner/Dic_LSM%202.pdf
- CICERÓN (1991). El orador. Alianza editorial. XVII, p. 33. [https://historiodigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20\(bilingue\).pdf](https://historiodigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20(bilingue).pdf)
- DELSARTE (1893). *System of Oratory*. Edgar's Werner. <https://archive.org/details/delsartessystemof00delarich>
- PEASE, A. y Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Amat editorial. https://vertov14.files.wordpress.com/2018/05/pease_allan_-_el_lenguaje_del_cuerpo.pdf
- QUINTILIANO (2000). *Sobre la formación del orador. Libro undécimo. Capítulo Tercero*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf>.
- SERAFÍN de Fleischmann, María Esther, González Pérez, Raúl (2011). *Manos con voz. Diccionario de Lengua de Señas Mexicana*. CONAPRED. https://www.conapred.org.mx/documentos_cedoc/DiccioSenas_ManosVoz_ACCSS.pdf

PELÍCULAS

Washington, Denzel (2007). *Los grandes debatientes* [Película]. Harpo Films; Marshall Production; The Weinstein Company. <https://www.youtube.com/watch?v=ucSkqnGBBnU>

VIDEOS

Canal Maribel Medina Méndez (1 de diciembre de 2013). *Conciencia corporal y principios de movimiento* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=-2YXYVDTjwo>

Canal Mister Habenpub (24 de octubre de 2018). *Cómo Leer en público: algunos trucos (para leer mejor delante de los demás)* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=8JBiB2zkBbk>

Canal Sinapsislab (21 de marzo de 2019). *Interrogatorio a Clinton* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=PtKx8SsPvfE>

Canal Wilmar Velázquez (2 de junio de 2020). *Errores en el lenguaje no verbal. ¿Que no hacer al leer el cuerpo?* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=35aUvWmU6Co>

DOCUMENTAL

History Channel (s/f). *Los secretos del lenguaje corporal. Parte 1*. Dailymotion. <https://www.dailymotion.com/video/x7sawhj>

History Channel (s/f). *Los secretos del lenguaje corporal. Parte 2*. Dailymotion. <https://www.dailymotion.com/video/x7sawhm>

6. Modulaci3n de la voz

Para la ciencia m3dica, la voz es la vibraci3n producida por el movimiento de las cuerdas vocales, que se emite desde la cavidad far3ngea. Para la ret3rica, representa la emisi3n de sonidos, en sus diferentes cualidades, que busca la persuasi3n sensitiva del p3blico. Seg3n los antiguos maestros, la voz a trav3s de sus diversos matices tiene la capacidad de ense1ar, agradecer y mover los 1nimos de los oyentes (Cicer3n, 2008, p. 2).

Por ello, la voz cuenta con la capacidad de flexionarse por medio de diversas cualidades como el volumen, la velocidad, la entonaci3n (la tonalidad o el tono), las pausas (la respiraci3n), la dicci3n y el ritmo (Quintiliano, 2000, pp. 213-233).

Volumen

Es la intensidad con la que se emiten, en menor o mayor grado, los sonidos desde la cavidad f3nica de la faringe, por lo que puede pronunciarse algo de manera suave, intermedia, fuerte o en cualquiera de sus intervalos, con la finalidad de que no s3lo se pueda escuchar claramente lo que expresa la o el orador, sino tambi3n que se adapte el volumen a un prop3sito particular.

A pesar de que lo más recomendado es hablar con un volumen moderado, aquí exponemos algunos ejemplos de los casos en los que es necesario modular la voz:

EJEMPLOS

Si queremos subrayar algo, debemos decirlo con voz fuerte o suave, mas no idéntica al volumen con el que hablábamos anteriormente.

Si deseamos no hacer tanto hincapié en alguna idea, lo debemos decir suave.

Si queremos compartir información que es bien sabida, lo debemos decir con voz intermedia.

Si explicamos palabras, conceptos complejos o cantidades de números muy grandes, lo debemos decir fuerte.

Si creamos un ambiente de intriga o duda, debemos usar una voz suave (en forma de secreto).

Si hablamos de temas emotivos como historias personales o experiencias, debemos hacer cambios súbitos y constantes del volumen fuerte al suave y viceversa.

Si deseamos llamar la atención del público, debemos hablar más fuerte.

Si el público está distraído o trata de incomodarnos en el discurso, debemos hablar fuerte para que guarden la compostura.

Debemos evitar hablar todo el tiempo fuerte o suave (evitar la monotonía), pues el volumen debe cambiar constantemente en los diferentes momentos y situaciones del discurso.

Figura 24. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse al menos dos compañeras(os) y elijan un texto, de preferencia copias, de algún libro y tomen tres colores de lápices diferentes.
- b) Identifiquen las oraciones y subrayen cada una de ellas con un color diferente.
- c) Realicen una lectura del texto ubicando cada color con un grado de volumen diferente (fuerte, suave o medio).
- d) Practiquen su lectura de esta manera al menos treinta minutos diarios.
- e) Utilicen una grabadora de voz para escuchar si su modulación es la adecuada.
- f) Recomendación: pídanles a sus compañeras(os) que escuchen su lectura para que reciban retroalimentación sobre la modulación de su voz.

Velocidad

Es la magnitud con la que se realiza un recorrido en un menor o mayor tiempo. Es otra forma de moldear el discurso a través de una velocidad rápida, intermedia o lenta de la voz, con la finalidad de que no sólo se comprendan las ideas de la o el orador, sino sobre todo se adapte a su propósito particular.

A pesar de que lo más recomendado es hablar con velocidad intermedia, aquí exponemos algunos ejemplos de los casos en los que se debe modular la voz:

EJEMPLOS

Si queremos que algo quede bien grabado en la memoria del público, se deberá hablar lento.

Si exponemos un discurso solemne o formal, la velocidad deberá ser lenta.

Si exponemos un discurso emotivo o informal, la velocidad deberá ser rápida.

Si estamos nerviosas(os), se deberá hablar lento.

Si deseamos que no se le dé tanta importancia a alguna parte del discurso o pase desapercibida para el público, se deberá decir rápido.

Si queremos darle mayor importancia a un asunto, se deberá decir de manera lenta.

Si decimos palabras, conceptos complejos o cantidades de números muy grandes, lo debemos decir lento.

Si algunas ideas son ya conocidas por el público, se deberá hablar rápido.

Debemos evitar hablar todo el tiempo rápido o lento (evitar la monotonía), pues la velocidad debe cambiar constantemente en los diferentes momentos y situaciones del discurso.

Figura 25. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un texto, de preferencia copias, de algún libro y tomen tres colores de lápices diferentes.
- b) Identifiquen las oraciones y subrayen cada una de ellas con un color diferente.
- c) Realicen una lectura del texto ubicando cada color con un grado de velocidad diferente (rápido, lento o medio).
- d) Practiquen su lectura de esta manera al menos treinta minutos diarios.
- e) Utilicen una grabadora de voz para escuchar si su modulación es la adecuada.
- f) Recomendación: pídanles a sus compañeras(os) que escuchen su lectura para que reciban retroalimentación sobre la modulación de su voz.

Entonación

Es la tonalidad que se utiliza para expresar las ideas con un tono grave o agudo, o bien, con cualquiera de sus intervalos, con la finalidad de que se adorne la voz para embellecer las ideas de la o el orador. Subir el tono (hacerlo más agudo) o bajar el tono (hacerlo más grave) de la voz lo pueden realizar tanto mujeres como hombres con sus respectivas limitantes fónicas.

A pesar de que lo más recomendado es hablar con un tono intermedio, aquí exponemos algunos ejemplos de los casos en los que se debe modular la voz:

EJEMPLOS
Si hablamos de temas emotivos o informales, debemos utilizar una voz aguda.
Si hablamos de temas solemnes o formales, debemos utilizar una voz grave.
Si decimos palabras muy precisas o difíciles de entender, debemos decir las con voz aguda.
Si decimos palabras muy conocidas o fáciles de entender, debemos decir las con voz grave.
Si expresamos nuestro discurso en forma de regaño o reprensión, debemos decirlo con voz grave.
Si expresamos nuestro discurso en forma de elogio, alabanza o súplica, debemos decirlo con voz aguda.
Debemos evitar hablar todo el tiempo con voz aguda o grave (evitar la monotonía), pues la entonación debe cambiar constantemente en los diferentes momentos y situaciones del discurso.

Figura 26. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un texto, de preferencia copias, de algún libro y tomen tres colores de lápices diferentes.
- b) Identifiquen las oraciones y subrayen cada una de ellas con un color diferente.
- c) Realicen una lectura del texto ubicando cada color con un grado de tonalidad diferente (agudo, grave o medio).
- d) Practiquen su lectura de esta manera al menos treinta minutos diarios.
- e) Utilicen una grabadora de voz para escuchar si su modulación es la adecuada.
- f) Recomendación: pídanles a sus compañeras(os) que escuchen su lectura para que reciban retroalimentación sobre la modulación de su voz.

Pausas

Es la interrupción de los sonidos de las palabras que por diversos motivos aparece en un discurso. Son los espacios silenciosos que no únicamente ocurren por la existencia de signos de puntuación, sino también por las necesidades particulares de quien habla.

Las pausas no solamente se presentan ante una coma, un punto y un signo de interrogación o exclamación, sino cuando nos encontramos frente a la necesidad de separar ideas, de inyectar suspenso o misterio, de alargar el tiempo, de controlar el nerviosismo, de llamar la atención, de hacer

las palabras más eufónicas (que suenen mejor), entre otras causas (*véase capítulo: Control del nerviosismo y seguridad personal*).

EJEMPLOS
Cuando queremos tomar aire, debemos aprovechar las pausas para respirar suavemente.
Cuando tratamos temas complejos o decimos frases emblemáticas, debemos permitirle al público reflexionar al respecto con las pausas.
Cuando mencionamos cifras complejas de números o palabras técnicas, debemos permitirle al público comprenderlas detenidamente con las pausas.
Cuando deseamos controlar el nerviosismo, debemos hacer pausas entre cada una de las ideas cortas o a la mitad de las ideas largas (entre cada 8 o 10 palabras).
Cuando queremos llamar la atención del público, debemos utilizar las pausas mientras lo observamos persistentemente.
Cuando el público no pone atención o está distraído, debemos dejar una pausa larga mientras lo observamos insistentemente.
Cuando deseamos llevar cierto ritmo en la expresión del discurso, debemos dejar una pausa cada vez que se requiera.
Debemos evitar el exceso o la escasez de pausas, pues pueden confundir al público o reducir la fuerza emotiva que lleva el discurso.

Figura 27. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un texto, de preferencia copias, de algún libro y tomen tres colores de lápices diferentes.
- b) Identifiquen los signos de puntuación y coloquen una marca de un color a las comas, de otro color a los puntos y seguido y del último color al punto y aparte.
- c) Realicen una lectura del texto haciendo una pausa de tres segundos para el signo de la coma, cinco segundos para el de punto y seguido y ocho para el de punto y aparte.
- d) Practiquen su lectura de esta manera al menos treinta minutos diarios.
- e) Utilicen una grabadora de voz para escuchar si su modulación es la adecuada.
- f) Recomendación: pídanles a sus compañeras(os) que escuchen su lectura para que reciban retroalimentación sobre la modulación de su voz.

Dicción

Esta cualidad de la voz es la manera con la que se pronuncian las palabras, puede ser clara o confusa. La dicción está íntimamente relacionada con el uso de las pausas, porque implica el manejo de la pronunciación, el fraseo y la puntuación. Si no son claras las palabras que dice la o el orador, se tienen problemas con la dicción. Esta cualidad requiere de la comprensión de las ideas que se dicen para que otras personas entiendan su significado y su intención.

Actualmente, contamos con fuentes que señalan que uno de los mejores oradores de la Edad Antigua fue Demóstenes,

quien desde un principio tenía muy mala dicción, pero que con ejercicios prácticos controló su condición de tartamudez. Se cuenta que este orador se paraba frente al mar para recitar poemas con voz fuerte; subía montañas altas, mientras declamaba poemas de memoria; y se colocaba pequeñas piedras en la boca mientras pronunciaba de memoria sus discursos (2000, pp. 213-233).

EJERCICIOS

Recomendación general: el siguiente ejercicio se puede practicar en cualquier momento, pero se recomienda llevarlo a cabo veinte o treinta minutos antes de presentar algún discurso, ya sea en la universidad, en algún congreso o en una asamblea.



Imagen 10

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y consigan un lápiz para colocárselo de manera transversal entre los dientes.
- b) Lean en voz alta los trabalenguas al menos 12 veces hasta que se escuchen lo más claro posible.
- c) La primera vez lo harán sin el lápiz, pero a partir de la segunda lo leerán siempre con el lápiz. La siguiente vez lo leerán con una velocidad lenta. La siguiente con una velocidad rápida. La siguiente con un volumen fuerte. La siguiente con uno suave. La siguiente con un tono agudo. La siguiente con uno grave. La siguiente con pausas muy marcadas donde haya signos de puntuación o donde consideren pertinente. La siguiente vez lo van a hacer con ritmo cantadito (a modo de canción). Por último, lo van a hacer sin el lápiz y una modulación fuerte, lenta y aguda.
- d) Recomendación: lean los trabalenguas en el orden siguiente y repítanlos constantemente combinando las diferentes cualidades de la voz.

TRABALENGUAS

Tres tristes tigres, tragaban trigo en un trigal, en tres tristes trastos, tragaban trigo tres tristes tigres.

Confucio confabulaba una confusa confabulación, confundido no confiaba en la confundida confabulación que Confucio acababa de confabular.

Tengo una gallina pinta, pipiripinta, pipirialegre y gorda, que tiene tres pollitos pintos, pipiripintos, pipirialegres y gordos. Si la gallina no hubiera sido pinta pipiripinta, pipirialegre y gorda; los pollitos no hubieran sido pintos, pipiripintos, pipirialegres y gordos.

El arzobispo de Constantinopla se quiere desarzobispodeconstantinopolitarizar. ¿Quién lo desarzobispodeconstantinopolitarizará?
El desarzobispodeconstantinopolitarizador que lo desarzobispodeconstantinopolitarice, buen desarzobispodeconstantinopolitarizador será.

Tenía una gata ética pelética pelimplimpletica pelada peluda pelimplumpluda, que tenía gatitos éticos peléticos pelimplpléticos pelados peludos pelimplumpludos, si mi gata no hubiera sido ética pelética pelimplimplética pelada peluda pelimplumpluda, sus gatitos no hubieran sido éticos peléticos pelimplimpéticos pelados peludos pelimplumpludos.

El otorrinolaringólogo de parangaricutirimicuaro, se quiere desotorrinolangarparangaricutirimicuuarizar. El desotorrinolangarparangaricutimicuador que logre desotorrinolangicutirimicuuarizarlo, buen desotorrinolangarparangaricutimicuador será.

Figura 28. Elaboración propia

Ritmo

Es el orden y la combinación de las pausas y las palabras que dividen los diferentes periodos o espacios en igual o similar forma de acuerdo con el sentido de las ideas, los signos ortográficos o los acentos musicales (tónica).

En gran parte, el ritmo le permite al público percibir si es agradable o no la secuencia de palabras y pausas que utiliza la o el orador, la cual puede deleitar o alterar los ánimos de quienes escuchan. Incluso, el ritmo deja recuerdos en la memoria del público, porque al igual que una canción (que solemos decir «es pegajosa»), si el ritmo es marcado y

repetitivo, muy probablemente permanecerán las ideas en la mente del público y, por ende, tendrá un impacto significativo en la persuasión (*véase capítulo: Mente en blanco*).

Muletillas

Son denominadas así por la repetición innecesaria y, en ocasiones, nerviosa de palabras que entorpecen y confunden el discurso. Casi todas las muletillas son palabras que existen en nuestro lenguaje, pero no hay razón gramatical o semántica para que se coloquen donde usualmente las encontramos. Por el contrario, su uso y abuso puede denotar nerviosismo, inseguridad, divagación, distracción, sobra de tiempo, confusión, entre otros efectos negativos.

MULETILLAS MÁS COMUNES
O sea...
Mmm...
Este...
Entonces... (al inicio de cada frase).
Eee...
Bueno... (al inicio de cada frase).
Aaa...
...Ok/ Ok... (al principio o al final de cada frase).
...no? (al final de cada frase).

Figura 29. Elaboración propia

Hay quienes cuentan con sus propias muletillas, por lo que es necesario realizar un autodiagnóstico para observar si somos usuarias(os) de estas palabras y una manera de per-

catarse es poner atención si en las conversaciones cotidianas repetimos constantemente palabras innecesarias o sin significado, ya sea al inicio o al final de cada frase o idea.

El primer paso es eliminarlas y el segundo dejar un silencio en el lugar en que las ocupábamos, porque la pausa ayuda tanto para no decirlas como para permitirle al público digerir lo dicho anteriormente.

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y mantengan una conversación cotidiana, estableciendo que por cada muletilla que digan se comprometen a realizar tal o cual tarea escolar, a cumplir con cierto número de sentadillas, lagartijas o abdominales, o bien, a depositar una cierta cantidad de dinero en un recipiente para comprar algo al final del día.
- b) Recomendación: anoten las muletillas dichas por cada una(o) para que identifiquen cuáles son las más usuales en su lenguaje y comiencen a eliminarlas de sus conversaciones cotidianas.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y preparen un discurso (tema libre) de tres minutos, utilizando una división del discurso en tres partes. Apóyense en el capítulo: *Estructura del discurso* (Imagen 8).
- b) Colóquense un ánimo feliz, triste y enojado a cada una de las partes del discurso.
- c) Realicen al menos tres veces el ejercicio intercambiando las tres emociones, con el fin de que a cada parte le sean aplicadas todas las emociones.
- d) Recomendación: cada vez que lo realicen, no olviden implementar los movimientos del cuerpo y evitar las muletillas. Asimismo, las modulaciones de la voz que se empleen deben ser fuertes y claras.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Argüello García, L. (2016). *Análisis de la modulación de voz ocasionada por el temblor vocal*. Escuela Técnica Superior de Ingeniería y Sistemas de Telecomunicación. https://oa.upm.es/40772/1/pfc_laura_nathalia_arguello_garcia.pdf
- Azorín (2013). *El político*. Espasa. <https://galleton.net/index.php/es/libros-pdf/libros-de-politica/item/17078-el-politico-pdf-azorin>
- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debolsillo.
- Cicerón (1991). *El orador*. Alianza editorial. XVII, p. 33. [https://historicaldigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20\(bilingue\).pdf](https://historicaldigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20(bilingue).pdf)
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador. Libro undécimo. Capítulo Tercero*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf>

PELÍCULAS

- Hooper, Tom (2010). *El discurso del rey* UK Film Council. <https://www.youtube.com/watch?v=1jyUctxsqbE>

VIDEOS

- Canal Cubadebate (17 de octubre de 2017). *El ejemplo del Che, discurso de Fidel Castro Ruz*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=SiDgQyaEOnA>
- Canal El Informador (27 de febrero de 2013). *Los tropiezos verbales de Elba Esther Gordillo* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=WL3oEXaB4kg>

- Canal HuntleyFilmArchives (3 de febrero de 2014). *Fidel Castro makes speech. Film 91112*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=elkK1cL4LWo>
- Canal Lenin Mendoza (28 de diciembre de 2011). *Modulación de la voz y el lenguaje por Alex Dey* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=hwnngGfZsjNg>
- Canal Mister Habenpub (24 de octubre de 2018). *Cómo Leer en público: algunos Trucos (para leer mejor delante de los demás)* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=8JBiB2zkBbk>
- Canal TEDx Talks (15 marzo de 2018). *Persuade con tu voz. Estrategias para sonar creíble. | Emma Rodero | TEDxMalagueta*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=YII-e4QJWG0>
- Canal TeleSUR English (12 diciembre de 2014). *Hugo Chávez Speech in La Habana. 1994*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=IFzbqFcePp8>
- Canal Victor Toscano T V (18 de marzo de 2016). *Oratoria, curso para hablar en Público: 7 Ejercicio para mejorar la voz. Técnicas de Volumen #147* YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=4lQoCP_wN6k&t=542s

7. Manejo de público hostil

En múltiples ocasiones hemos sido cuestionadas(os) o atacadas(os) en nuestras intervenciones, ya sea con finalidades de ponernos nerviosas(os) o robar la dirección del discurso. Sin embargo, hay que mencionar que estas acciones no tienen fuerza por sí mismas, si no se vuelven perceptibles cuando no tienen una respuesta adecuada por parte de la o el orador (Brassel, 2012, pp. 157-170).

El público hostil puede ser considerado como el nerviosismo, porque nunca desaparece, pero si lo sabemos manejar adecuadamente, puede favorecernos en la tarea persuasiva (*véase capítulo: Control del nerviosismo y seguridad personal*). En algunas ocasiones, los comentarios que realiza alguna persona pueden coincidir con los de otras que no se atreven a expresarlos, por lo cual un manejo eficiente y expedito de estas situaciones puede resultar satisfactorio para aumentar la confianza del público.

Ahora bien, el público hostil también puede manifestarse con actos de burla, de ruidos, de distracciones, de indiferencia e incluso de agresiones, por consiguiente, resulta importante la aplicación de algunas técnicas que ayudarán a la o el orador a evidenciar la actitud ofensiva de las y los atacantes

frente al resto del público con el uso del lenguaje paraverbal y no verbal principalmente.

RECOMENDACIONES
Subir el volumen de la voz.
Acercarnos lo más posible a las personas que realizan los ataques (en caso de que podamos movernos en el escenario).
Dirigir una mirada penetrante sobre las personas que realizan los ataques.
Preguntarles a las personas que nos atacan o ignoran sobre el tema que estamos pronunciando.
Aplicar algunas o todas las estrategias anteriores al mismo tiempo.
No se debe reducir el volumen, el tono, aumentar la velocidad, desviar la mirada o dejar de hacer ademanes marcados cuando somos atacadas(os).

Figura 30. Elaboración propia

Cabe decir que las recomendaciones anteriores deben aplicarse sin dejar de pronunciar el discurso, lo cual ayudará a reducir los actos hostiles, pues parecerá que no tienen ningún efecto sobre nuestra seguridad y autoridad de oradora u orador.

Templanza verbal

Es fundamental ser consecuentes con la frase «el que se enoja pierde», porque eso quiere decir que quien grita, pelea o pierde el control no cuenta con las habilidades discursivas para resolver las controversias que puedan suscitarse en un discurso y, mucho menos, para ganar la confianza del público.

La templanza verbal quiere decir que hay que permanecer empáticas(os) con nuestro público, porque a pesar de que podemos recibir ataques (cuestionamientos, recomenda-

ciones, regaños o incluso insultos y amenazas), se debe responder como si estos fueran comentarios comunes o incluso halagos, a fin de configurar la percepción de las personas presentes con una actitud de prudencia e inteligencia.

SI NOS ATACAN, RESPONDEMOS...
Tiene mucha razón, pero algunas veces sucede que...
Tiene toda la razón, pero... (decimos lo que pensamos, aunque sea contrario al comentario o a la pregunta).
Precisamente es lo que quiero decir... (decimos lo que pensamos, aunque sea contrario al comentario o a la pregunta).
Es muy valioso su comentario (pregunta), le podemos decir que...
Es muy buena su pregunta (comentario), permítanos responder que...
Lo que dice es muy cierto, pero si lo vemos desde otro punto de vista...
Agradecemos su pregunta (comentario), lo que podemos decir es que...

Figura 31. Elaboración propia

Cualquiera de las recomendaciones anteriores debe ser puesta en práctica con los movimientos del cuerpo y la modulación de voz adecuados, porque hay que recordar que la percepción de la hostilidad, y más aún su impacto, puede ser menguada con gesticulaciones tranquilas y seguras y con una voz fuerte, tranquila y determinante. Recuerden siempre esta frase: «Los ademanes mueven los sentimientos y la voz las emociones».

Defensa personal

En algunas ocasiones, la intensidad de los ataques requiere una respuesta de mayor grado que la templanza verbal, pues de no ser así, pudiera salirse de nuestras manos el manejo

y control del público y perderse cualquier efecto persuasivo. Por ello, la defensa personal significa defendernos de los ataques con respuestas precisas y categóricas estableciendo límites claros y precisos y redirigiendo la conducción del discurso (Aristóteles, 1990, pp. 312-321).

SI NOS ATACAN, RESPONDEMOS...
Si sus ofensas las puede traducir en argumentos, quizás podamos responder a su pregunta (comentario).
Si no es posible decirlo con argumentos, es mejor no comentar al respecto.
Quizás tenga razón en algo, pero no en sus ofensas.
Dejando de lado sus insultos, queremos escuchar sus argumentos.
Como todo mundo sabe, es mejor argumentar que agredir.
Ahora que termine con sus insultos, esperamos sus argumentos.
Además de sus insultos, no cabe duda que... (reafirmamos nuestra postura).

Figura 32. Elaboración propia

Para evitar que el público hostil nos desconcentre o afecte el tiempo de nuestro discurso, debemos ignorar todo tipo de ataques hacia nosotras(os) y, en caso de que únicamente sean dudas, responder la primera pregunta lo más breve posible y aclarar que todas las demás serán resueltas al final de nuestra intervención. En caso de que el público vuelva a preguntar, es lícito ignorarlo considerando que se advirtió que las respuestas vendrían al final.

Desconocimiento del tema

Surgen situaciones en las que el público intenta resolver sus dudas a través de preguntas que no necesariamente la o el orador puede responder, y para muchas personas esto puede

resultar embarazoso o incómodo, porque el público confía en la información que la o el orador le proporciona y cualquier muestra de ignorancia sobre algún aspecto particular podría poner en duda su dominio del tema.

No obstante, es importante subrayar que ninguna persona puede conocer todos los campos de conocimiento o ni siquiera todo el contenido de un tema específico, pero sí puede dominar la confianza del público para mantener intacta la persuasión discursiva, por consiguiente, no es adecuado dar inmediatamente una respuesta negativa a las dudas del público sin aportar información, fuentes o experiencias que pudieran ser más valiosas que la misma respuesta en concreto.

Por eso, es necesario revisar algunas frases que no se recomienda decir:

EVITAR DECIR...
No sé (y mucho menos permitir que quien hace la pregunta la responda en forma de corrección a nuestro discurso).
No investigué bien el tema.
La verdad no tengo idea.
¡Quién sabe! Nunca había oído al respecto.

Figura 33. Elaboración propia

Por el contrario, se presentan algunas frases que permiten resolver situaciones de desconocimiento en algún punto del tema, proporcionándole al público soluciones alternativas sin que nuestra seguridad y confianza se vean mermadas por las preguntas recibidas.

RECOMENDACIONES

Si surgen preguntas a la mitad del discurso, podemos decir que cualquier duda que tengan al final se la resolvemos con mucho gusto. Y si al final no recordamos o no tenemos la respuesta, debemos llevar a cabo alguna de las siguientes recomendaciones.

Podemos decir que por el momento no tenemos el dato a la mano, pero que con muchos gusto lo investigamos y se lo proporcionamos la próxima ocasión.

Podemos decir que no hay una respuesta exacta para su pregunta y respondemos con información que esté relacionada.

Podemos decir que es una pregunta muy interesante, pero que por el momento no tenemos una respuesta precisa y que nos permitan investigarla y responderla la próxima ocasión.

Podemos decir que hasta este momento no se ha investigado mucho sobre el tema, pero sería interesante que alguien indagara al respecto y compartiera sus resultados.

Podemos decir que hasta este momento no habíamos pensado en este punto tan singular, pero sería interesante indagar más y que la próxima vez les tendremos una respuesta más satisfactoria.

Podemos decir que debido a que no se puede conocer todo del tema, nos llevamos de tarea la pregunta.

Podemos decir que ahora mismo no tenemos una respuesta exacta, pero le pedimos sus datos para enviarle la información y las fuentes relacionadas que podrían ampliar la respuesta que busca.

Figura 34. Elaboración propia

Nuevamente recuerden la frase «Los ademanes mueven los sentimientos y la voz las emociones». La percepción de que conocemos el tema se da en la forma en que conducimos y combinamos el lenguaje verbal, el no verbal y el paraverbal, pero también se refleja en la habilidad que tenemos para resolver problemas o cuestiones que desconocemos con información sustantiva.

EJERCICIOS

Recomendación general: apliquen las técnicas revisadas en este capítulo con el acompañamiento de los movimientos del

cuerpo y la modulación de la voz, lo cual permitirá que se refleje la seguridad y la confianza que se pretende transmitir al público.



Imagen 11

- a) Reúnanse con dos o más compañeras(os) y practiquen pronunciando un discurso que hayan presentado en alguna clase, congreso o asamblea.
- b) Realicen ataques entre ustedes en cada una de sus intervenciones.
- c) Practiquen al menos tres veces y retroaliméntense por su forma de manejar al público hostil.
- d) Recomendación: graben con una cámara de video sus discursos manejando al público hostil y señalen sus reacciones.

- a) Reúnanse con dos o más compañeras(os) y busquen en videos o conferencias situaciones en las que una oradora u orador haya sido atacado.
- b) Observen y anoten cuáles son las reacciones verbales, no verbales y paraverbales de la o el orador.
- c) Escriban cuáles son las recomendaciones que le harían a la o el orador en caso de que consideren que pudo haber sido aplicada alguna de las mencionadas en este capítulo.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Bados López, A. (2005). *Miedo a hablar en público*. Universidad de Barcelona. <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/357/1/116.pdf>
- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debolillo.
- Chóliz Montañés, M. (s/f). *Técnicas para el control de la activación: relajación y respiración*. Universidad de Valencia. <https://cupdf.com/document/choliz-mariano-tecnicas-para-el-control-de-la-activacion-relajacion.html>
- Chóliz Montañés, M. (s/f). *Técnicas para el control de la activación II: relajación y respiración*. Universidad de Valencia. <https://www.rua.unam.mx/portal/recursos/ficha/18204/tecnicas-para-el-control-de-la-activacion-relajacion-y-respiracion>
- Vázquez, M. (2008). *Técnicas de relajación y respiración*. Editorial Síntesis. <https://es.scribd.com/document/427530326/Tecnicas-de-relajacion-y-respiracion-Maria-Isabel-Vazquez-pdf>

PELÍCULAS

- Washington, Denzel (2007). *Los grandes debatientes* [Película]. Harpo Films; Marshall Production; The Weinstein Company. <https://www.youtube.com/watch?v=ucSkqnGBBnU>

VIDEOS

- Canal Aristegui Noticias (13 de octubre de 2014). *Caso Iguala: fumando, Murillo Karam promete encontrar a los estudiantes de Ayotzinapa*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=STPRVVNZTrU>

- Canal Aristegui Noticias (24 de noviembre de 2016). «*Por amor a sus hijos, díganos dónde están los 43*»: *Sansores a Peña – Aristegui Noticias* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=0KHLrRV46qE>
- Canal Benajmin Palomo (19 de noviembre de 2020). *CÁ-TEDRA 14 Público hostil* YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=M9_Kp7jWmfo
- Canal Cadena SER (23 de febrero de 2022). “*Habla claro*”: *Putin increpa a su director de inteligencia por la independencia de Lugansk y Donesk* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=vxpbTTa596s>
- Canal El Mundo (4 de octubre de 2021). *Abuchean al presidente mexicano López Obrador* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=BErNSMHvLrY>
- Canal Polemon (2 de mayo de 2020). Reportera de Reforma hace enojar a López-Gatell YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=HZEUhrPR4no>
- Canal UNO A UNO (31 de diciembre 2008). *Entrevista a Carlos Salinas de Gortari* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=eimGJbG6aKA>

8. Formas de ganar la atención del público

El inicio del discurso es fundamental para atraer la atención del público ya que, si no se obtiene desde este momento, muy difícilmente se conseguirá durante el desarrollo y menos aún en la conclusión, por eso es por lo que hay que aplicar una serie de técnicas verbales, no verbales y, sobre todo, paraverbales en ciertas situaciones como en las que el público se encuentra fastidiado o distraído tras haber escuchado anteriormente el discurso de otras personas (Reyes, 2009, pp. 27-39).

RECOMENDACIONES
Iniciar con voz fuerte y firme.
Iniciar con ademanes fuertes y marcados.
Iniciar con un silencio largo para crear expectativa.
Iniciar mirando a quienes están distraídos o fastidiados.
Iniciar acercándose al lugar de quienes están distraídos o fastidiados.
Iniciar preguntándole al público respecto al tema del discurso.
Iniciar con un zapatazo en el suelo.
Iniciar con varias o todas las formas anteriores al mismo tiempo.

Figura 35. Elaboración propia

Ahora bien, es necesario aplicar ciertas técnicas del discurso verbal en situaciones en las que un público no favorezca nuestra postura o el tema que vamos a desarrollar.

❖ Ejemplo

Si deseamos hablar sobre el derecho de las mujeres para decidir sobre su cuerpo frente a personas que tienen una postura «antiaborto», no es conveniente llamar su atención anunciando el tema que vamos a exponer, pues inmediatamente tomarán una postura de aversión a nuestro tema sin considerar alguno de nuestros argumentos. Por lo cual, para no develar explícitamente nuestro tema, hay que partir de diferentes formas de abordar un discurso, de manera que el público vaya considerando y afirmando nuestros argumentos antes de saber cuál es nuestra postura (política).

A continuación, se presentan algunas maneras de iniciar un discurso:

RECOMENDACIONES

Iniciar con la frase de una autoridad en el tema (decir la frase y luego el autor y en caso de no tener autor, se puede mencionar que lo dijo "un sabio", "un experto", "un científico" o en otros casos que es anónimo). Por ejemplo, podemos decir: "Tengo un sueño, un sólo sueño, seguir soñando. Soñar con la libertad, soñar con la justicia, soñar con la igualdad, y ojalá ya no tuviera necesidad de soñarlas", como dijo Martin Luther King.

Iniciar con una pregunta retórica (es una pregunta que no requiere una respuesta del público). Por ejemplo, podemos decir: ¿Qué tan cierto es que las poetisas han sido invisibilizadas por los poetas?

Iniciar con una estadística. Por ejemplo, podemos decir: ¿Sabían ustedes que seis de cada diez mexicanas(os), en su mayoría mujeres, están en condición de pobreza de acuerdo con los datos arrojados por el INEGI en 2020?

Iniciar con algún objeto. Por ejemplo, si nuestro discurso trata sobre la adicción que causan los aparatos electrónicos, podemos sostener un celular en la mano y fingir que estamos chateando o contestando una llamada durante algunos segundos y momentos después preguntamos: ¿Sabían ustedes que actualmente las personas pasan más tiempo en el mundo virtual que en el mundo real?

Iniciar con una historia breve relacionada al tema. Por ejemplo, si vamos a hablar de las consecuencias en la salud provocadas por el COVID-19 contamos una experiencia como: El 20 de octubre de 2021 mi familia y yo estuvimos hospitalizadas(os) en el nosocomio Siglo XXI, porque las y los médicos nos detectaron complicaciones crónicas en los pulmones. Nos decían que no teníamos muchas posibilidades de sobrevivir; sin embargo, debido al apoyo de nuestras amigas(os) y familiares y los cuidados sanitarios, pudimos salir adelante. A partir del día que salimos del hospital, consideramos necesario seguir todas las medidas de cuidado para evitar volver a enfermarnos y contagiar a otras personas.

Iniciar con preguntas breves al público (de preferencia cerradas y, en caso de ser abiertas, no permitir que el público demore mucho en responderlas, pues se corre el riesgo de desviar la dirección del tema y agotar el tiempo del discurso). Por ejemplo, si el tema es el conflicto entre Ucrania y Rusia, podemos preguntar de acuerdo con nuestra postura política: Carolina, ¿piensas que es lícita la ocupación rusa en el territorio ucraniano?

Iniciar con un chiste relacionado al tema (se recomienda solamente cuando sea pertinente y para quienes cuentan con la habilidad de hacer reír fácilmente, pues de modo contrario puede resultar contraproducente).

Se recomienda iniciar con una o máximo dos de las formas anteriores.

Figura 36. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y retomen un tema que anteriormente desarrollaron en alguna clase, congreso o asamblea, recordando que si al haber anunciado su tema el público tomó una postura contraria y recibieron ataques, porque atentaba contra sus creencias, saberes o experiencias.
- b) Seleccionen la recomendación que consideren más pertinente para colocarla en el lugar de la presentación que hicieron de su tema.
- c) Compartan su punto de vista sobre algún tema con personas que no piensen de la misma forma que ustedes, aplicando alguna de las recomendaciones para llamar la atención del público, a fin de coincidir en argumentos sin anticipar nuestra postura.
- d) Recomendación: pueden utilizar temas controvertidos como los derechos de las mujeres, de las personas migrantes, de las personas con discapacidad, de los matrimonios igualitarios, de la eutanasia, entre otros.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Brassel, C. (2012). Las mejores técnicas para hablar en público. Debolsillo.
- Del Barrio, J., Barragán, A. (2011). Cómo atraer la atención hablando. Un reto para la enseñanza. *Bordón*, 63 (2), 15-25. Universidad de Cantabria. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gkqNjkDXmxoJ;https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3657071.pdf+&cd=4&hl=el&ct=clnk&gl=mx>
- Del Barrio, J. (2012). Manual de buenas prácticas en la atención a usuarios. España: U.T.de Atención a Usuarios. https://biblioteca.unex.es/files/intranet/Procedimientos/Comunicación/SBAD-MC-003-buenas_practicas.pdf

PELÍCULAS

- Washington, Denzel (2007). Los grandes debatientes Harpo Films; Marshall Production; The Weinstein Company. <https://www.youtube.com/watch?v=ucSkqnGBBnU>

VIDEOS

- Canal Consejos Imagen (15 de marzo de 2018). Cómo llamar la atención al hablar en público. Humberto Gutiérrez. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=_gIlgEenGQA
- Canal de Canal de Sociología (14 de octubre de 2016). Psicópolis. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=1E1zk2dv2uA>
- Canal iurisdocTV (14 de octubre de 2013). Elevator pitch. Tienes 20 segundos. eduCaixa. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI

Canal Sebastián Lora (23 de septiembre de 2018). Cómo captar la atención de las personas para hablar en público, video y reuniones como un profesional. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=T0-Q9saBnRE>

9. Mente en blanco

A lo largo de nuestras intervenciones en público se nos han presentado situaciones en las que la memoria nos traiciona, pues nos oculta o borra lo que teníamos preparado, nos confunde o nos distrae (Quintiliano, 2000, pp. 182-205).

Se dicen frases como «lo que bien se aprende, nunca se olvida», pero hay que subrayar que la memoria no funciona igual cada vez que nos toca pronunciar un discurso o intervenir en una discusión, porque es parte de un proceso cognitivo que cambia continuamente y les ocurre a todas las personas, incluso a las y los mejores oradores. Por lo cual, es necesario que dichas situaciones no sean perceptibles para el público mediante la aplicación ágil y versátil de las técnicas que nos permiten retomar el hilo del discurso.

La mente en blanco no aparece necesariamente porque se tenga mala memoria, pues puede ocurrirle a cualquier persona en cualquier momento. En gran medida, no se trata de una cuestión individual, sino de las circunstancias externas que afectan de forma significativa la mente de las personas.

❖ Ejemplo

[1] Cuando una persona lidia con emociones fuertes, tal vez por la muerte de un ser cercano o por problemas económicos, no tendrá la misma concentración que otra persona que no se encuentran en esas circunstancias, entonces es muy probable que la memoria pase por momentos de olvido o confusión de ideas.

[2] Si una persona es acosada o amenazada sexualmente, de modo que de no acceder perdería su puesto de trabajo, entonces es muy probable que transite por momentos de saltos en la memoria, confusión de datos, entre otros efectos negativos.

Memoria

Además de ser una capacidad cognitiva para la acumulación y el análisis de información que recibimos del exterior, la memoria es un espacio en que se guardan datos que consideramos significativos (emocional, cognitiva y/o pragmáticamente hablando) y que se combinan con otros para tener mayor certidumbre sobre lo que nos rodea y, por ende, llevar acciones concretas.

Sin embargo, un elemento básico para el desarrollo adecuado de la memoria es el orden, el cual es considerado en el método antiguo de Simónides, llamado «método loci» o «palacio de la memoria». En este proceso mnemotécnico se realiza un recorrido ordenado por un hogar, guardando en cada uno de los cuartos o estancias una idea determinada que desea ser recordada posteriormente por el lugar que ocupa (Cicerón, 1997, pp. 95-132).

Por ello, hay que considerar el discurso como un espacio en donde acomodamos sus partes: el saludo al público, la presentación de la(s) o el(los) orador(es) o ponentes, la presentación del tema y la división de sus partes, el exordio y la narración, la argumentación de cada una de las partes (confirmación y refutación) y la peroración (enumeración o invitación) (*véase capítulo: Estructura del discurso*). Mientras mantengamos este orden, evitaremos algunos tropiezos con la memoria, como la mente en blanco, a pesar de que puede verse afectada por distintas razones que ya se mencionaron anteriormente.

Además del orden del discurso que se ha propuesto, es imprescindible contar con una ordenación fija de las partes del tema que se van a desarrollar, y cuyo contenido podría olvidarse. Por ello, daremos algunas recomendaciones sobre qué hacer cuando se nos olvida algún punto de nuestro discurso a partir del siguiente ejemplo.

El tema de nuestro discurso es el «Covid-19» y las partes de nuestro tema son:

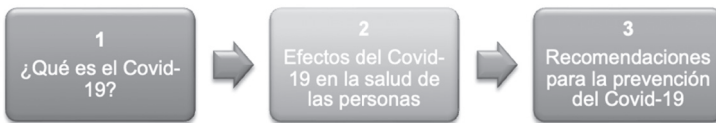


Figura 37. Elaboración propia

RECOMENDACIONES

Si terminamos el punto 1 y no recordamos el 2, parafraseamos el 1 mientras recordamos el 2.

Si terminamos el punto 1 y no recordamos el 2, contamos experiencias o historias relacionadas con el 1.

Si terminamos el punto 1 y no recordamos el 2, mencionamos ejemplos del 1.

Si terminamos el punto 1 y no recordamos el 2, nos saltamos al punto 3 y terminando retomamos el 2 (no debemos mencionar que hicimos este cambio).

Si terminamos el punto 1 y no recordamos el 2, nos saltamos al 3 y, en caso de que terminemos y no recordemos el 2, damos por finalizado el discurso (como si no hubiera existido el 2).

Si terminamos el punto 1 y no recordamos el 2, les preguntamos a unas cuantas personas del público lo que piensan del 1 y en cuanto alguien mencione algo que nos recuerde el 2, retomamos el hilo del discurso.

Se puede utilizar una o más de las recomendaciones anteriores en el mismo discurso.

Figura 38. Elaboración propia

Cuando se recurra a cualquiera de las recomendaciones anteriores, se debe aplicar de manera versátil y expedita sin que sea notorio que se nos olvidó alguna de las partes.

Ahora bien, es importante mencionar que la numeración de las partes del discurso se complementa con los movimientos del cuerpo y de la voz, pues cuando se enumeran las partes, los ademanes realizan la tarea de contar con los dedos de la mano y la voz expresar una emoción distinta (felicidad, tristeza, enojo, etc.) para cada parte.

Esta conjugación de lenguajes permitirá guardarse con mayor firmeza en nuestra memoria tanto el número de partes que comprende nuestro discurso como su orden y contenido, debido a que le damos una representación locativa sobre nuestro cuerpo y voz (*ver capítulos: Ademanes y movimientos del cuerpo en el escenario y Modulación de la voz*).

Una recomendación general para la retención de las ideas o los argumentos es no aprenderse de memoria tal y como está escrito o se haya dicho en algún momento el discurso, puesto que el olvido de una palabra puede estropearlo todo. A manera de metáfora el discurso es como una cadena de muñeca (pulsera), con palabras en lugar de eslabones, que cuando se rompe alguna de sus partes, deja de funcionar y pierde su propósito. Se recomienda memorizar el orden y las ideas generales, pero no a literalidad, pues los argumentos y las palabras son cambiantes y flexibles de acuerdo con las circunstancias y el público.

EJERCICIOS

Recomendación general: cada vez que aparezca la mente en blanco, utilicen tanto las técnicas del lenguaje verbal como las corporales y las fónicas.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan una lista de veinte palabras de diferentes campos semánticos (temas).
- b) Tomen diez minutos para que se las aprendan de memoria en el orden en que las seleccionaron.
- c) Repitan el ejercicio tres veces con diferentes listas de palabras, reduciendo el tiempo de memorización. La segunda vez los harán en la mitad del tiempo y la tercera en tres minutos.
- d) Recomendación: apliquen el método de Simónides, «El palacio de la memoria», imaginando que están en un lugar que ustedes conocen muy bien. Después, coloquen cada una de las palabras de su lista en el orden del espacio que les es familiar, por ejemplo, si es una casa: la primera palabra se la colocan al pasillo de la entrada, la segunda a la sala, la tercera al comedor, la cuarta al baño y así sucesivamente. En el momento que digan el orden de la lista de palabras deberán hacer el recorrido de su casa mentalmente.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un poema de la autora o el autor que más les guste y revisen su estructura y composición (observar lo anterior les facilitará la tarea de memorizarlo).
- b) Cada estrofa subráyenla de un color diferente y en cada verso colóquenle una pequeña marca o dibujo que les haga recordar su contenido.
- c) Además, en cada verso y estrofa escriban un ademán y una emoción particulares.
- d) Memoricen el poema y repítanlo en voz alta utilizando los movimientos corporales y la modulación de la voz.
- e) Recomendación: entre cada verso pongan una pausa y entre cada estrofa otra de mayor duración, a fin de dar orden y señalar el tipo de poema del cual se trata, pero a su vez aprovechar los silencios para recordar las partes que siguen.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan una historia breve que contenga un orden cronológico y revisen de cuántas partes se compone. En caso de no ser evidente su composición, divídanla en el número de partes que consideren convenientes para presentarla ordenadamente en un discurso.
- b) A cada una de las partes le van a colocar un ademán específico siguiendo la numeración, pero también le van a colocar una emoción particular: felicidad, tristeza, enojo o alguna otra.
- c) Practiquen varias veces y presenten la historia entre ustedes.
- d) Recomendación: utilicen los ademanes y modulen la voz de forma congruente en toda la historia, de manera que todas sus partes correspondan a tales gestos, con el propósito de que el público pueda identificar el orden y su contenido.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Lozano Morales, C. (2020). *Uso de la técnica Palacio de la memoria o Método loci en el aprendizaje de vocabulario en inglés*. Universidad de los Andes. https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/52821/Lozano_Carolina.pdf?sequence=1
- Iodice, R. (2009). *La Técnica de los Loci: procesos rehabilitativos de los sujetos MCI mediante estrategias lingüísticas*. Salamanca: Universidad de Salamanca. https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/74578/TFM_Neurociencias_Iodice_Rosario.pdf;jsessionid=91EC5B40D714AAE-692CEC37327BDF8F?sequence=1
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador. Libro undécimo. Capítulo Segundo*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf>
- Sebastián, Luis (2014). *Breve manual de la mnemotecnia*. Creative Commons. https://www.mnemotecnia.es/documentos/Mnemotecnia_CC.pdf

VIDEOS

- Canal Arata Academy Spanish (4 de septiembre de 2018). *Método Loci: El secreto de la memorización* YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=0_eyXmQ9b24
- Canal Escuela de la Memoria (25 de octubre de 2021). *Te muestro paso a paso cómo hacer un Palacio de la memoria para memorizar rápido* YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=XeuEo_By8Rc

Canal Jornada Extendida (1 de abril de 2020). Ejercicio de coordinación: memoria corporal. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=KNdjd6BMKG0>

Canal Psicopedagogía SYEI (1 de junio de 2017). método loci. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=-8Fxaz9aBycg>

10. Improvisación

Es el producto final de los saberes en el arte de la palabra. Es una habilidad, pero también la circunstancia en la que se pone a prueba la destreza técnica adquirida y concientizada de la o el orador para hablar en público, porque se requiere la aplicación inmediata de las palabras, los movimientos del cuerpo y la voz adecuados en un tiempo preciso y bajo condiciones determinadas (Cicerón, 1991, p. 51).

También, la improvisación tiene la misma finalidad que cualquier otra circunstancia del discurso de persuadir a un público en específico y es la forma más común de hablar, pues se presenta en los debates familiares, las conversaciones entre amigas(os), las exposiciones de clase y las asambleas de la universidad o del barrio.

Ahora bien, hay que aclarar los mitos que giran en torno a esta habilidad, ya que se dice erróneamente que es hablar de lo primero que llegue a la mente sin utilizar algún tipo de técnica, como si los lenguajes fluyeran por sí mismos, incluso se llega a pensar que se refiere a inventar información o datos sin tener algún conocimiento al respecto. No obstante, esta habilidad se caracteriza por tener una preparación retórica y se considera adecuada cuando refleja las técnicas apropiadas y las prácticas constantes.

La primera recomendación para desarrollar el arte de la improvisación es que se recurra a una estructura discursiva ya establecida como la que se propone en el capítulo *Estructura del discurso* (Imagen 8), porque aplicar este orden del discurso nos ayudará mucho en la improvisación de nuestras intervenciones; mostraremos naturalidad y dominio del tema, independientemente de la poca o vasta información que se tenga.

❖ Ejemplos

[1] Si nos invitan a pronunciar un discurso sobre «Los movimientos feministas en México», rápidamente hay que recordar el orden retórico del discurso: saludar, presentarse, decir el tema de una forma que abra el interés del público, presentarlo, dividirlo (en esta sección se recomienda elegir únicamente tres partes para no olvidarlas fácilmente), el desarrollo y la conclusión (invitación) (*ver capítulo: Estructura del discurso*). Elegir las partes del tema nos ayudará a poner de manera ordenada la información que tenemos, podríamos decir: —En primer lugar, hablaremos del hecho histórico por el cual se conmemora el 8 de marzo. En segundo lugar, reflexionaremos sobre los diferentes tipos de violencia que viven las mujeres actualmente en México y en tercer lugar, mencionaremos los derechos de las mujeres obtenidos de las luchas feministas del siglo XX.

[2] En cambio, si en algún momento nos invitan a hablar frente a un público especializado en física cuántica sobre la «Teoría de la relatividad», cuyo tema desconocemos, porque nuestra formación es en el campo de ciencias sociales o humanidades, hay que declinar ante dicha invitación, por más habilidad que tengamos para hablar en público.

Como se ha mencionado, los ademanes y el contacto visual juegan un papel fundamental en la retención de ideas a partir de colocarlas en los movimientos del cuerpo, pues si en la improvisación utilizamos los ademanes de números, pronombres personales, tamaños y tiempos, será mucho más fácil y claro tener un desarrollo pleno de nuestro discurso sobre lo que conocemos del tema. Es necesario aclarar que no se le debe prestar una excesiva atención a los movimientos corporales, pues podría resultar un distractor del contenido de las palabras (*véase capítulo: Ademanes y movimientos corporales en el escenario*).

Asimismo, el discurso de la voz es un factor determinante para la conducción de la improvisación, porque separa las partes del discurso con la modulación de voz, permitiéndole al público entender con mayor claridad el momento en el que termina una parte y en el que inicia otra. Utilizar una voz distinta entre cada una de las partes, por ejemplo, una animosa en la primera, una solemne en la segunda, y una furiosa en la tercera, no sólo presenta un discurso ordenado y agradable al oído, sino que persuade mejor al público (*véase capítulo: Modulación de la voz*).

Finalmente, es importante resaltar que la improvisación dota de naturalidad al discurso; sin embargo, hay que mencionar que cualquier comentario negativo que digamos en nuestra contra puede cambiar la percepción que tenga el público de nosotras(os).

RECOMENDACIONES DE FRASES QUE NO DEBEMOS DECIR

No teníamos nada preparado para decir, pero ahí les va.

No sabemos si está bien lo que vamos a decir, pero...

La verdad estamos improvisando, pero les podemos decir que...

Estamos improvisando por si no nos sale bien el discurso.

Apenas nos enteramos que debíamos hablar, pero el punto es que...

Figura 39. Elaboración propia

Contrariamente a los ejemplos anteriores, la improvisación tiene que percibirse como una forma de dominar un tema perfectamente de modo que denote que entendemos y exponemos fácilmente. Por lo anterior, recordemos la frase «Improvisa como si hubieras expuesto cien veces el tema».

EJERCICIOS

Recomendación general: tener memorizadas, al menos, 10 frases de autoridades de los distintos campos del conocimiento que dominemos, a fin de aplicar algunos de ellos cada vez que improvisemos.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y realicen una especie de sorteo con papelitos en los que hayan escrito temas que dominen o, al menos, conozcan. Después, saquen uno al azar cada una(o) de ustedes.
- b) Cada una(o) de ustedes sacará un papelito e inmediatamente improvisará el tema aproximadamente de tres a cinco minutos.
- c) En cuanto termine la primera persona de exponer, la siguiente sacará otro papelito para pasar inmediatamente y así sucesivamente todas(os) las participantes.
- d) Realicen todos los temas que se propusieron en el sorteo, considerando al menos que cada una(o) participe tres veces.
- e) Recomendación: apóyense en la estructura del discurso, los movimientos corporales y la modulación de la voz.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debolsillo.
- Delsarte (1893). *System of Oratory*. Edgar's Werner. <https://archive.org/details/delsartessystemof00delarich>
- Pujante, D.(1999). *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*. Instituto de Estudios Riojanos. Ayuntamiento de Calahorra.
- Pujante, D. (2003). *Manual de retórica*. Editorial Castalia. <https://es.scribd.com/document/493985108/Pujante-David-Manual-de-Retorica>
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador. Libro X, Capítulo II*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf>

PELÍCULAS

- Hooper, Tom (2010). *El discurso del rey*. UK Film Council. <https://www.youtube.com/watch?v=1jyUctxsqbE>
- Washington, Denzel (2007). *Los grandes debatientes* [Película]. Harpo Films; Marshall Production; The Weinstein Company. <https://www.youtube.com/watch?v=ucSkqnGBBnU>

VIDEOS

- Canal Al Momento Freestyle (25 de febrero de 2022). ¿El freestyle es improvisado? ¿cuánta improvisación hay? YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=0CFaQcn-5m0>
- Canal Casa Productora Festen (19 de julio de 2019). ¿Qué es el match de improvisación teatral? YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=2dVI7mqcqiE>

11. Material de apoyo

Las herramientas que utilizamos para exponer o participar en algún evento académico, laboral o personal se consideran como materiales complementarios y auxiliares tanto para la o el orador como para el público, puesto que permiten ilustrar de diversas formas lo que se dice sobre un tema. Sin embargo, no se debe pensar que podemos reemplazar nuestra expresión y su contenido por la frase «una imagen dice más que mil palabras» pues, aunque sea cierta y válida en otros escenarios, en la propuesta de este manual el material de apoyo únicamente juega un papel secundario en torno a nuestro discurso (Brassel, 2012, pp. 131-144).

Desde los primeros niveles de la vida escolar nos han sugerido utilizar materiales para exponer diversas cuestiones, aunque en múltiples ocasiones han resultado contraproducentes a la función persuasiva. Tan solo recordemos las cartulinas u hojas rotafolio que se atiborran de pies a cabeza con información que el público no alcanza a leer o le parece poco atractivo leerlas mientras la o el orador expone, o bien, cuando las láminas solamente se utilizan para ser leídas durante la exposición sin ser explicadas o incluso comprendidas.

Por eso, es importante entender que el material de apoyo se aplica como una herramienta que ayuda a respaldarse

en caso de que se desee recordar alguna idea que se olvidó, pero también como una guía para el público que le indique el orden de las ideas expuestas y las imágenes con las que se ilustra la exposición.

Asimismo, se debe asentar que el discurso del cuerpo y la voz no descansan, aunque se apliquen todos los materiales de apoyo, puesto que gran parte del público no sólo observa las herramientas, sino también a la o el orador, a quien escucha en todo momento. Recordemos que los ademanes y la voz nos ayudan a controlar el nerviosismo, mantener un orden y dirigir los sentimientos y las emociones que se requieren para persuadir al público.

REGLAS GENERALES PARA UTILIZAR EL MATERIAL DE APOYO
Si se utiliza mucho material, se debe numerar para no perder el orden.
Si contiene imágenes, sonidos, videos u objetos, deben explicarse.
Si contiene texto, también debe contener imágenes gráficas.
Que no tenga más cantidad de ideas nuestro material que las que se van a presentar.
Que sólo contenga las partes de nuestro discurso, mas no todo su contenido.
Nunca darle la espalda al público, únicamente girarse levemente para ver o señalar el material.
No leer mucho o todo el tiempo el material.
No atiborrar de contenido nuestro material.
Aprovechar todo el espacio de nuestro material sin dejar amplios espacios en blanco.
Se pueden utilizar uno o más materiales de apoyo simultáneamente.

Figura 40. Elaboración propia

Es necesario subrayar que la elección de uno u otro material de apoyo debe considerar las circunstancias, el público, el

tema, el espacio, el tiempo y las herramientas que tengamos a nuestro alcance.

Papel rotafolio o cartulina (blanca)

Por sus dimensiones este material permite ser visible para la mayoría del público, pero no quiere decir que el tamaño del contenido puede ser excesivo o muy reducido, por el contrario, la letra, que puede ser escrita a mano o impresa, debe ser grande y clara con una fuente legible y colores fuertes que no deslumbren la vista.

En este material de apoyo se pone solamente el orden de las ideas del discurso, así como las ilustraciones que representen el tema, pero no toda la información que se va a decir. Además, es fundamental colocar en un espacio -reducido las referencias que se utilizaron, al menos las tres más relevantes, con el fin de que el público pueda consultarlas en un futuro y que nuestro discurso evidencie un respaldo preciso y fidedigno de la información.

Fichas de trabajo (blancas)

Son tarjetas rígidas y de tamaño media carta que permiten a la o el orador sostenerlas con una mano, mientras con la otra realiza los ademanes correspondientes. Existen algunas recomendaciones a seguir para que nuestro uso de las tarjetas sea cómodo, fluido y natural:

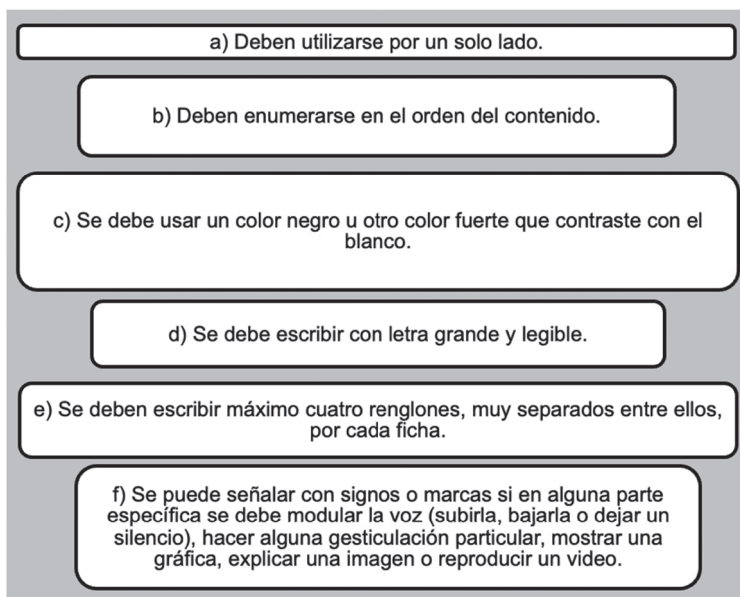


Figura 41. Elaboración propia

De igual manera, este material le permite a la o el orador tener un respaldo de la información, pues la confianza de compartir con el público cifras exactas o fuentes con nombre, dirección u otros datos en mano, crea un mayor ambiente de credibilidad y confianza, que ayuda a conseguir los objetivos persuasivos del discurso. Y recordar que, si bien se va a leer la información que contienen las fichas, se debe mantener la mirada constante hacia el público.

Presentaciones digitales

A pesar de que actualmente las herramientas digitales son diversas, sus reglas son similares al otro tipo de materiales

tanto por la consideración del tamaño de letra, la legibilidad, los colores y sus contrastes como por la cantidad de imágenes o videos que deben ser explicados. No obstante, podemos decir que la internet ofrece más medios multimedia para la ilustración de los temas, aunque tiene otras limitantes, por lo que resulta necesario recomendar que el material de apoyo digital tenga un resguardo. Este consiste en tener una copia impresa con el contenido de la presentación digital en caso de que alguno de los aparatos electrónicos no funcione, tenga virus o haya borrado la información.

Lecturas

En ocasiones, el único material de apoyo con el que se cuenta son los libros o las copias de lecturas que se comparten con el público, por eso resulta necesario hacer hincapié en el discurso de la voz, pues la mirada y gran parte de la atención de las personas se concentra en las hojas.

Además de estudiar el tema en su contenido, hay que comprenderlo en su forma y estructura, ya que seguramente contiene capítulos, subcapítulos, ejemplos, imágenes, los cuales pueden ser distribuidos de acuerdo con el número de integrantes del público, construyendo un espacio en conjunto de aprendizaje que, de ser necesario, la o el orador realizará una breve explicación y/o ejemplificación de cada parte. Incluso se puede pedir al público que cuando termine de leer aporte un breve ejemplo o paráfrasis. La o el orador podrá anotar las ideas que considere centrales de la lectura en el pizarrón o en algún otro material de apoyo que se tenga a disposición.

EJERCICIOS

Recomendación general: cualquier material de apoyo que se elija requiere del uso adecuado de los lenguajes que implican los movimientos del cuerpo y la modulación de la voz.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y elijan un tema que hayan expuesto o que deban exponer próximamente en alguna clase, congreso o asamblea.
- b) Seleccionen un tipo de material de apoyo y prepárenlo con la información de su discurso.
- c) Practiquen frente a otras personas para que reciban retroalimentación.
- d) Recomendación: graben con cámara de video su discurso para observar el uso del material de apoyo y su lenguaje verbal, no verbal y paraverbal.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- (s/f). *Cómo elaborar presentaciones multimedia*. Universidad de Guadalajara. Red Universitaria de Jalisco. <https://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3913/1/Cómo-elaborar-presentaciones-multimedia.pdf>
- Belloch, C. (s/f). *Presentaciones Multimedia*. Universidad Virtual del Estado de Guanajuato. <https://www.uv.es/bellohc/pdf/Presentaciones%20multimedia.pdf>
- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debolillo.
- Oviedo Sotelo, D. (2018). *Recomendaciones para la elaboración de diapositivas y láminas en formato ODT y PPT*. Instituto Nacional de Educación Superior. https://www.researchgate.net/publication/344399223_Recomendaciones_para_la_elaboracion_de_diapositivas_y_laminas_en_formato_ODT_y_PPT
- Quiñones, J. (s/f). *Guía para hacer una presentación oral*. Universidad El Bosque. Laboratorio de pensamiento y lenguajes. <https://lpl.unbosque.edu.co/wp-content/uploads/04-Guia-presentacion-oral.pdf>

VIDEOS

- Canal Isabel Perozo (17 de julio de 2018). *Cómo hacer fichas para tus Presentaciones*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=2M0WgvdCQTA>
- Canal PUCP (31 de marzo de 2014). *PUCP - ¿Cómo hacer una buena presentación en PowerPoint?* YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=ehKdjAXeIe4>

Canal SEP TLAXCALA (23 de abril de 2015). Participan alumnos ganadores en la demostración de lectura en voz alta. YouTube.

<https://www.youtube.com/watch?v=OGA-B7y4R0g>

Canal Tercer Mundo (4 de noviembre de 2015). Discurso de Muammar Al-Gaddafi – ONU 2011 subtítulo YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=7TbGVY0Wby0

<https://www.youtube.com/watch?v=7TbGVY0Wby0>

Canal Teresa Baró. Comunicación de éxito (1 de abril de 2016).

El uso del rotafolio en tus clases o presentaciones. YouTube.

https://www.youtube.com/watch?v=CYxR8Xh_OOs

12. Figuras y tropos retóricos

En la parte de la elocución retórica las figuras y los tropos son considerados como expresiones no normativas del lenguaje gramatical que inyectan una mayor fuerza expresiva a las ideas dentro de los discursos, con la finalidad de crear un efecto estilístico y dinámico que afecta la morfología, la sintaxis, la fonología y la semántica (Beristáin, 2010, pp. 211-215).

En la pronunciación de los discursos este tema es imprescindible, pues no puede hallarse la persuasión sin el uso de figuras y de tropos retóricos. Las personas no somos seres que entendamos la realidad en un solo plano, sino que constantemente intercambiamos ideas en los diferentes niveles de interpretación para hablar de una u otra realidad, ya sea simultáneamente o en diferente tiempo.

En los discursos, al público le agrada escuchar y aprender de las historias, experiencias, refranes, dichos, chistes e incluso chismes y albures, porque representan el contenido de un mensaje de una manera alternativa, menos monótona y más divertida, y guardan más firmemente en la memoria las enseñanzas de la o el orador alcanzando un alto grado de persuasión discursiva.

Inclusive, los movimientos del cuerpo, el uso de la voz y las imágenes tienen una función a manera de figuras y

de tropos retóricos, porque son paralelos al lenguaje verbal, contenidos de funciones, recursos y formas que permiten transmitir otras realidades desde lo audiovisual, sobre todo algunas figuras y tropos retóricos requieren, por definición, del uso de estos otros lenguajes, como la voz, para un entendimiento más completo.

Entre los propósitos de la aplicación de figuras y tropos retóricos se encuentran el embellecimiento del discurso y la creación de un entendimiento alternativo. Mientras el primero permite que las palabras tengan mejor o peor sonido, mejor o peor posición y mayor o menor impacto morfológico o sintáctico, el segundo permite alterar su semántica (significado) trasladando su sentido a otra realidad, ya sea abstracta o concreta, para dar a entender o ampliar una idea, transmitir una emoción, generar reflexión, resumir una idea y/o llamar la atención, según sea la finalidad de la o el orador.

Cabe señalar que las figuras y los tropos retóricos son intercambiados entre sí, ya que frecuentemente es difícil encuadrarlos en una sola categoría recordando que es parte de la dinámica retórica el tener dentro de sí significados diversos que pueden ser interpretados de diferentes maneras de acuerdo con las situaciones o intenciones de quien los aplica o los interpreta.

El presente capítulo abordará únicamente la metáfora, la metonimia, la sinécdoque, el eufemismo, la hipérbole, la repetición y la ironía.

Metáfora

Es el tropo que afecta su nivel léxico y semántico, porque realiza una especie de comparación abreviada refiriéndose a

un objeto, persona o asunto mediante otros objetos, personas o asuntos que guardan cierta similitud y permiten comprender el uno por el otro desde un nivel o dimensión distinta (Beristáin, 2010, pp. 310-317).

En cuanto al lenguaje no verbal y paraverbal pueden representar el papel metafórico cuando hablamos de ese otro sentido que se le quiere dar a lo mencionado en el lenguaje verbal. Por ejemplo, si hablamos de que el tiempo es invaluable, los ademanes pueden expresar la apariencia de algo grande o atractivo, mientras la voz alza su volumen y manifiesta sorpresa o alegría.

EJEMPLOS

Marx es el Prometeo de Tréveris (Marx tuvo la capacidad de entender con premeditación lo que sucedería en los procesos históricos).

Los ojos son la ventana del alma (es el medio por donde se puede ver el alma).

La vida es un carnaval (se debe apreciar lo positivo de las cosas).

En el mar la vida es más sabrosa (ahí se vive mejor).

El tiempo es diamante (es muy valioso).

La o el que con lobos anda a aullar se enseña (quien se junta con gente con características negativas, termina por actuar de igual manera).

Figura 42. Elaboración propia

Metonimia

Es el tropo que intercambia un término por otro, cuya transferencia se puede basar tanto en una relación causa-efecto, espacial o espacial-temporal. Los diferentes tipos de este tropo pueden categorizarse como juegos de causa-efecto, materia-producto, concreto-abstracto o viceversa (Beristáin, 2010, pp. 327-331).

El mismo efecto que hay en una metonimia puede lograrse también con el lenguaje no verbal y paraverbal. Por ejemplo, si hablamos de que leímos a Nezahualcóyotl, con los ademanes se denota la forma de un poema, mientras la voz refiere a un mayor volumen y una entonación emotiva.

EJEMPLOS
Nos levantamos en armas (empezamos la guerra).
Lo leí en Nezahualcóyotl (en su poema).
Lo emborrachó Baco (el vino).
Es todo un Picasso (un cuadro).
El sol me está quemando todo el cuerpo (calor).
Defiende el dinero (el sistema capitalista).

Figura 43. Elaboración propia

Sinécdoque

Es el tropo que consiste en considerar el todo por alguna(s) de sus partes y alguna(s) parte(s) por el todo de algún objeto, acción, espacio, persona, etcétera. Es decir, se nombra algo o alguien por el nombre de alguna de sus partes, o bien, se nombra alguna de sus partes para referirse a algo o alguien (Beristáin, 2010, pp. 474-475).

El mismo efecto que hay en una sinécdoque puede lograrse también con el lenguaje no verbal y paraverbal. Por ejemplo, si hablamos de que nos duele el cuerpo, podemos señalar los brazos y piernas con ademanes, mientras la voz emite sonidos de dolor.

EJEMPLOS
Vi el partido de fútbol y perdimos contra Brasil (perdió el equipo de México).
Tras el despido de 2 000 servidores públicos, el gobierno dejó sin comer a medio país (a muchas familias).
No tengo plata para comprar un nuevo libro (no tengo dinero).
Me duele el cuerpo (me duelen solamente los brazos y piernas).
Hasta Espartaco era mortal (todo el género humano es mortal).
África ha sido saqueada (sus recursos y sus personas).

Figura 44. Elaboración propia

Eufemismo

Es una figura que consiste en sustituir una palabra o frase que tiene un impacto fónico, moral o intelectual, por otra que es más agradable, atenuante o decorosa (Beristáin, 2010, p. 202).

El lenguaje no verbal y paraverbal pueden lograr el mismo efecto que produce el uso de un eufemismo, para evitar una palabra dura, informal o grotesca, utilizando otra que sea suave, formal o decorosa. Por ejemplo, si se habla de una persona tacaña, se alude tocándose el codo, mientras la voz se arrastra. O bien, si se habla de una persona engreída, se alude rozando la punta de la nariz con el dedo índice con dirección hacia arriba, mientras la voz se hace en el mismo sentido.

EJEMPLOS
Rusia realizó una operación militar en Ucrania (una invasión militar).
Estados Unidos invierte mucho dinero en la producción de energía nuclear (bombas atómicas).
Ese muchacho es muy persistente con las mujeres (acosa a las mujeres).
Es una persona con problemas económicos (es una persona pobre).
Dice Walmart que sus trabajadoras(es) laboran el doble de horas, porque se ponen la camiseta (las y los obligan a trabajar horas extras sin pagos).
Diariamente mueren 15 mujeres en México por el hecho de ser mujeres (las asesinan).

Figura 45. Elaboración propia

Hipérbole

Es una figura que implica la exageración de una palabra o frase a tal grado que parezca increíble o extraordinaria. No importa si es real o no, es la exaltación de su forma o contenido la que enfatiza su importancia o su pequeñez (2010, pp. 257-258).

El lenguaje no verbal y paraverbal pueden representar la exageración de una palabra o frase, con el fin de acentuar más su incredibilidad o su naturaleza poco común. Por ejemplo, si se habla de que el tío de Pancho mide lo mismo que el Coloso de Rodas, los ademanes pueden expresar una gran altura y una expresión de asombro, mientras la voz alarga las palabras y sube el volumen.

EJEMPLOS
Sor Juana Inés de la Cruz era devoradora de libros (leía muchos libros).
Se está cayendo el cielo (llueve muy fuerte).
El tío Pancho medía igual que el Coloso de Rodas (era muy alto).
Cuando leemos sus escritos, parece que estamos leyendo a Rosario Castellanos (escriben bastante bien).
Cuando acabemos de comer este bufet, subiremos 50 kilos (nos sentiremos muy pesados).
Con todas las reformas constitucionales que está llevando a cabo el presidente, mañana la mitad del país se morirá de hambre (algunas, varias o muchas personas moriremos de hambre).

Figura 46. Elaboración propia

Repetición (repetitio en latín)

Es la figura que indica la repetición de una palabra o frase, ya sea idéntica o de forma parecida. Su objetivo no es en sí la aplicación de una reiteración simple, sino el énfasis, la eufonía o la marcación del ritmo (2010, p. 425).

El lenguaje no verbal y paraverbal pueden representar una palabra o frase repetida o parecida. Por ejemplo, si hablamos de que es malo procrastinar o dejar todo para mañana, la palabra procrastinar la referimos con el ademán de futuro y la palabra mañana nuevamente con el mismo ademán, mientras la voz la arrastramos.

EJEMPLOS
Norma contagió su sororidad cuando ayudó a Marcela, pues Marcela ayudó a Nuria y Nuria ayudó a Norma.
No debemos procrastinar para hacer las cosas, ni dejar para mañana lo que podemos hacer hoy.
Nezahualcóyotl no escribió "Amamos el canto del ceniztle, pájaro de las cuatrocientas voces. Amamos el color del jade y el enervante perfume de las flores, pero más amamos a mis hermanas: las mujeres".
La señora Lucía dijo que estaba convencida de que nosotras sí podíamos alcanzar la victoria, por lo que dijo que repitiéramos con ella "nosotras sí podemos", y las asistentes repetimos "nosotras sí podemos".
En nuestro curso todas y todos los estudiantes aprobarán la materia. ¿Me oyeron bien? Aprobarán la materia.
En cuanto ustedes firmen este contrato, no podrán echarse para atrás. Escúchenme bien, no podrán incumplir las cláusulas del presente documento.

Figura 47. Elaboración propia

Ironía

Es la figura que afecta el significado de una palabra o frase, pues le impregna un sentido de burla, mofa y sobre todo de contradicción, puesto que juega con la idea literal a la que se refiere, indicando clara y totalmente una idea opuesta (2010, pp. 277-283).

En cuanto al lenguaje no verbal y paraverbal también pueden representar un sentido de burla, mofa o contradicción. Por ejemplo, si hablamos de que a José no le gusta el chisme, podemos hacer un movimiento de abrir y cerrar varias veces la yema de los dedos de la mano de modo que los dedos imiten a una persona hablando, mientras la voz la marcamos con enojo, sorna o tristeza.

EJEMPLOS

¡Valoramos mucho su comentario tan atinado, lo tomaremos en cuenta! (No nos importa en lo absoluto).

¡Si a ustedes no les gusta el chisme! (Les encanta el chisme).

¡No se vayan a cansar en el asiento de personas adultas mayores! (Que se paren para que una persona adulta mayor se siente).

¡Como faltaron a la exposición del equipo, todas(os) obtuvimos la calificación de diez! (No se obtuvo la calificación de diez).

¡Claro que nos encanta trabajar en el restaurante Hooters para ser acosadas por todos los hombres! (Les molesta la violencia sexual que los hombres ejercen contra ellas).

¡Qué bonita hora de llegar! (Llegaron tarde).

Figura 48. Elaboración propia

EJERCICIOS

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y escuchen una conversación de amistades, compañeras(os) o familia, o bien, de alguna clase, congreso o asamblea.
- b) Identifiquen las figuras y los tropos retóricos que reconocen.
- c) Escríbanlas en una hoja o cuaderno y hagan una traducción de ellas para saber a qué hacen referencia.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y escuchen una conversación de amistades, compañeras(os) o familia, o bien, de alguna clase, congreso o asamblea.
- b) Identifiquen al menos 10 palabras o frases de las mencionadas.
- c) Escríbanlas y transfórmenlas en otras que reflejen el uso de figuras o de tropos retóricos.

- a) Reúnanse dos o más compañeras(os) y busquen en un diccionario de retórica algunas otras figuras y tropos retóricos que no conozcan.
- b) Escriban algunos ejemplos de las figuras y los tropos que seleccionaron.
- c) Busquen en textos, videos o conversaciones otros ejemplos.

Fuentes de apoyo y consulta

BIBLIOGRAFÍA

- Beristáin, H. (2010). *Diccionario de retórica y poética*. Editorial Porrúa. <http://edu.jalisco.gob.mx/cepse/sites/edu.jalisco.gob.mx/cepse/files/beristain-h-1995-diccionario-de-retorica-y-poetica.pdf>
- Fernández, V. (2018). *Diccionario práctico de figuras retóricas y términos afines: Tropos, figuras de pensamiento, de lenguaje, de construcción, de dicción y otras curiosidades*. Biblioteca Virtual Migue de Cervantes. <https://www.cervantesvirtual.com/obra/diccionario-practico-de-figuras-retoricas-y-terminos-afines-924724/>
- Garrido Gallardo, M. (2015). *Diccionario Español de Términos Literarios Internacionales*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. <http://www.proyectos.cchs.csic.es/detli/sites/default/files/Tropos%20%28Retórica%29.pdf>
- Lausberg, H. (1983). *Elementos de retórica literaria. Introducción al estudio de la filología clásica, románica, inglesa y alemana*. Gredos. <https://es.scribd.com/document/364738063/Lausberg-Heinrich-Elementos-de-Retorica-Literaria>
- Pujante, D. (1999). *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*. Instituto de Estudios Riojanos. Ayuntamiento de Calahorra.
- Pujante, D. (2003). *Manual de retórica*. Editorial Castalia. <https://es.scribd.com/document/493985108/Pujante-David-Manual-de-Retorica>
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador. Libro Octavo, Capítulo VI, Libro Noveno, Capítulo I, II, III y IV*. Universidad Pontificia de Salamanca. <https://es.scribd.com/>

document/356901165/QUINTILIANO-Sobre-la-formacion-del-ora-1-pdf

Ramírez Vidal, G. (2006). El *ornatus* de la retórica clásica. *Nova Tellus*. 24,2. UNAM. IJJ. <http://www.scielo.org.mx/pdf/novatell/v24n2/0185-3058-novatell-24-02-147.pdf>

VIDEOS

Canal Educativo Bolivia (24 de marzo de 2022). Figuras literarias del pensamiento. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=4-dj0DfSqaE>

Canal El profe Borraz (23 de abril de 2021). ¿Qué son los tropos o figuras literarias? con ejemplos. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=dmctbFVs-i4>

Canal Mundo de Letras (23 de enero de 2021). Figuras retóricas (de dicción, de pensamiento y tropos). Adornos o recursos lingüísticos para textos. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=nQ1n0JhjbDw>

Canal Yoestudiocl (3 de octubre de 2012). ¿Qué es un tropo y cómo se usa? YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=5OWlmONo3pA>

Fuentes generales

- (s/f.). *Cómo elaborar presentaciones multimedia*. Universidad de Guadalajara. Red Universitaria de Jalisco. <https://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3913/1/Cómo-elaborar-presentaciones-multimedia.pdf>
- (2012). *Manual de buenas prácticas en la atención a usuarios*. U.T. de Atención a Usuarios. https://biblioteca.unex.es/files/intranet/Procedimientos/Comunicación/SBAD-MC-003-BUENAS_PRÁCTICAS.pdf
- (s/f.). SAA para personas con déficit auditivo. <https://sistemasalternativos.files.wordpress.com/2013/04/lengua-de-signos.pdf>
- Argüello García, L. (2016). *Análisis de la modulación de voz ocasionada por el temblor vocal*. Escuela Técnica Superior de Ingeniería y Sistemas de Telecomunicación. https://oa.upm.es/40772/1/PFC_LAURA_NATHALIA_ARGUELLO_GARCIA.pdf
- Aristóteles (1990). *Retórica*. Gredos. https://www.academia.edu/9103446/Retórica_Aristóteles_
- Azorín (2013). *El político*. FCE. <https://galleton.net/index.php/es/libros-pdf/libros-de-politica/item/17078-el-politico-pdf-azorin>
- Bados López, A. (2005). *Miedo a hablar en público*. Universidad de Barcelona. <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/357/1/116.pdf>

- Belloch, C. (s/f). *Presentaciones Multimedia*. Universidad Virtual del Estado de Guanajuato. <https://www.uv.es/bellohc/pdf/Presentaciones%20multimedia.pdf>
- Beristáin, H. (2010). *Diccionario de retórica y poética*. Editorial Porrúa. <http://edu.jalisco.gob.mx/cepse/sites/edu.jalisco.gob.mx/cepse/files/beristain-h-1995-diccionario-de-retorica-y-poetica.pdf>
- Bermúdez, N. (2007). Ethos, representación social, retórica, lingüística del discurso, pragmática. En *Tonos Digital, Revista Electrónica de Estudios Filológicos*, (14), 1-23. Universidad de Buenos Aires. <http://www.tonosdigital.es/ojs/index.php/tonos/article/view/141/115>
- Brassel, C. (2012). *Las mejores técnicas para hablar en público*. Debolillo.
- Carmona Tinoco, J. (2005). *Panorama breve sobre la retórica, su naturaleza y su evolución histórica*. UNAM. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/4/1628/6.pdf>
- Cassany, D. (2002). *La cocina de la escritura*. Anagrama. <https://bibliodarq.files.wordpress.com/2016/11/cassany-d-la-cocina-de-la-escritura.pdf>
- Cattani, A. (2003). Las reglas del diálogo y los movimientos de la polémica. En *Quaderns de filosofia i ciència*. (32-33), 7-20. Universitat de València. https://www.uv.es/sfpv/quadern_textos/v32-33p7-20.pdf
- Chóliz Montañés, M. (s/f). *Técnicas para el control de la activación: relajación y respiración*. Universidad de Valencia. <https://cupdf.com/document/choliz-mariano-tecnicas-para-el-control-de-la-activacion-relajacion.html>
- Chóliz Montañés, M. (s/f). *Técnicas para el control de la activación II: respiración*. Universidad de Valencia. <https://www.rua.unam.mx/portal/recursos/ficha/18204/tecnicas-para-el-control-de-la-activacion-relajacion-y-respiracion>

- Cicerón (1991). *El orador (a Marco Bruto)*. Alianza Editorial. [https://historicodigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20\(bilingue\).pdf](https://historicodigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20El%20Orador%20-%20A%20Marco%20Bruto%20(bilingue).pdf)
- Cicerón (1997). *De la invención retórica*. Gredos. https://www.mercaba.es/roma/retorica_de_ciceron.pdf
- Cicerón (1999). *El orador perfecto*. UNAM. <https://es.scribd.com/document/496442236/Ciceron-El-Orador-Perfecto>
- Cicerón (2000). *De la partición oratoria*. UNAM. [https://historicodigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20Particiones%20Oratorias%20\(bilingue\).pdf](https://historicodigital.com/download/Ciceron%20Marco%20Tulio%20-%20Particiones%20Oratorias%20(bilingue).pdf)
- Cicerón (2007). *Commentarium petitionis*. UNAM.
- Cicerón (2008). *Del óptimo género de los oradores*. UNAM. https://www.academia.edu/6540228/Cicero_s_Pro_Milone_and_the_Demosthenic_Style_De_Optimo_Genere_Oratorum_10
- Capital Social Por Ti (2017). *Diccionario de Lengua de Señas Mexicana*. INDEPEDI. https://pdh.cdmx.gob.mx/storage/app/media/banner/Dic_LSM%202.pdf
- Cornificio (1997). *Retórica a Herenio*. Gredos. https://www.academia.edu/23113027/RETÓRICA_A_HERENIO_ESPAÑOL_GREDOS
- Dávalos, J. (2011). *Oratoria*. Editorial Porrúa. <https://es.scribd.com/document/519670761/Oratoria-Davalos>
- Del Barrio, J. y Borragán, A. (2011). Cómo atraer la atención hablando. Un reto para la enseñanza. *Bordón*, 63(2), 15-25. Universidad de Cantabria. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gkqNjkDXmxoJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3657071.pdf+&cd=4&hl=el&ct=clnk&gl=mx>
- Delsarte (1893). *System of Oratory*. Edgar's Werner. <https://archive.org/details/delsartessystemof00delarich>

- Dueñas , B., Fernández, E. y Vela , D. (2017). *Retórica y oratoria. Estrategias persuasivas de la oralidad*. Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México. https://www.iejcdmx.gov.mx/wp-content/uploads/Retorica-y-Oratoria_2017.pdf
- Fernández, V. (2018). *Diccionario práctico de figuras retóricas y términos afines: Tropos, figuras de pensamiento, de lenguaje, de construcción, de dicción y otras curiosidades*. Biblioteca Cervantes Virtual . <https://www.cervantesvirtual.com/obra/diccionario-practico-de-figuras-retoricas-y-terminos-afines-924724/>
- Franco, E. y Cortés , G. (2012). La construcción del significado del lenguaje corporal en la comunicación intercultural. En *Lingüística aplicada*, (10), UAM. <http://relinguistica.azc.uam.mx/no010/a02.htm#:~:text=En%20el%20contexto%20intercultural%2C%20el,diferente%20de%20cultura%20a%20cultura.>
- Freire, P. (1970). *Pedagogía del oprimido*. Siglo XXI. <https://fhcv.files.wordpress.com/2014/01/freire-pedagogia-del-oprimido.pdf>
- Fridman Mintz, B. (1998). Sociedad y naturaleza: encuentros y desencuentros en el cuerpo de cada cual. *GénEros*, 5(14), 24-30. Asociación Colimense de Universitarias. <http://bvirtual.ucol.mx/consultaxcategoria.php?categoria=1&id=3394>
- Foucault, M. (2009). *Vigilar y castigar. Nacimiento de la prisión*. Siglo XXI.
- Garrido Gallardo, M. (2015). *Diccionario Español de Términos Literarios Internacionales*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. <http://www.proyectos.cchs.csic.es/detli/sites/default/files/Tropos%20%28Retórica%29.pdf>
- García Damborenea, R. (2000). *Diccionario de Falacias*. Uso de la razón. <http://www.usoderazon.com/conten/arca/dicci/dicci2.htm>

- García Damborenea, R. (2000). *Uso de la razón. El arte de razonar, persuadir, refutar*. El uso de la razón. <http://www.usoderazon.com>
- Green, Robert (2010). *Las 48 leyes del poder*. Atlántida. https://www.academia.edu/19121167/Las_48_Leyes_del_Poder_de_Robert_Greene
- Haas Paciuc, A. y Zedillo Ortega R. (s/f.). *El uso incluyente y no discriminatorio del lenguaje*. UNAM. <https://unam.blob.core.windows.net/docs/manual/Manual%20de%20uso%20incluyente%20y%20no%20discriminatorio%20del%20lenguaje.pdf>
- Iodice R. (2009). *La Técnica de los Loci: procesos rehabilitativos de los sujetos MCI mediante estrategias lingüísticas*. Universidad de Salamanca. https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/74578/TFM_Neurociencias_Iodice_Rosario.pdf;jsessionid=91E-C5B40D714AAAE692CEC37327BDF8F?sequence=1
- Sócrates (2007). *Discursos*. Gredos.
- Lausberg, H. (1983). *Elementos de retórica literaria. Introducción al estudio de la filología clásica, románica, inglesa y alemana*. Gredos. <https://es.scribd.com/document/364738063/LAUSBERG-HEINRICH-Elementos-de-Retorica-Literaria>
- Lisias (2002). *Discursos*. Gredos.
- López Eire, A. (2005). *Sobre el carácter retórico del lenguaje y de cómo los antiguos griegos lo descubrieron*. UNAM.
- Lozano Morales, C. (2020). *Uso de la técnica Palacio de la memoria o Método loci en el aprendizaje de vocabulario en inglés*. Universidad de los Andes. https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/52821/Lozano_Carolina.pdf?sequence=1
- Martín Zorraquino, M. (1999). *Los marcadores del discurso*. Espasa Calpe. https://www.academia.edu/32537974/Zorraquino_y_Portolés_Los_Marcadores_del_Discurso
- Méndez Aguirre, V. (2007). *La persuasión en la utopía platónica*. UNAM. IIF.

- Munguía, S. (2004). *Manual de oratoria*. Limusa.
- Muñoz Cota, J. (2002). *El hombre es su palabra*. Instituto Oaxaqueño de las Culturas.
- Ochoa Campos, M. (1963). *La oratoria en México*. Editorial Trillas.
- Oviedo Sotelo, D. (2018). *Recomendaciones para la elaboración de diapositivas y láminas en formato ODT y PPT*. Instituto Nacional de Educación Superior. https://www.researchgate.net/publication/344399223_Recomendaciones_para_la_elaboracion_de_diapositivas_y_laminas_en_formato_ODT_y_PPT
- Pease, A. y Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo*. Editorial Amat. https://vertov14.files.wordpress.com/2018/05/pease_allan_-_el_lenguaje_del_cuerpo.pdf
- Platón (2008). *Diálogos*. Gredos. https://www.academia.edu/36705696/Platón_Diálogos_Vol_1_Gredos_unlocked
- Pujante, D. (1999). *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*. Instituto de Estudios Riojanos. Ayuntamiento de Calahorra.
- Pujante, D. (2003). *Manual de retórica*. Editorial Castalia. <https://es.scribd.com/document/493985108/Pujante-David-Manual-de-Retorica>
- Quintiliano (2000). *Sobre la formación del orador*. Universidad Pontificia de Salamanca.
- Quiñones, J. (s/f). *Guía para hacer una presentación oral*. Universidad El Bosque. Laboratorio de pensamiento y lenguajes. <https://lpl.unbosque.edu.co/wp-content/uploads/04-Guia-presentacion-oral.pdf>
- Ramírez Vidal, G. (2005). *La palabra y la flecha. Análisis retórico de textos de la Grecia antigua*. UNAM.
- Ramírez Vidal, G. (2006). El *ornatus* de la retórica clásica. *Nova Tellus*. 2 (24), 147-165. UNAM. IIF. <http://www.scielo.org.mx/pdf/novatell/v24n2/0185-3058-novatell-24-02-147.pdf>

- Ramírez Vidal, G. (2008). *El cuerpo, el sonido y la imagen*. UNAM. IIF
- Ramírez Vidal, G. (2013a). El êthos y la formación humanística en Isócrates. *Nova Tellus*, 1(31), 103-120. UNAM. IIF. <https://revistas-filologicas.unam.mx/nouatellus/index.php/nt/article/view/438/432>
- Ramírez Vidal, G. (2013b). *La palabra y el puño. Perfiles de la retórica nazista en el Main Kampf de Adolfo Hitler*. UNAM. IIF.
- Ramírez Vidal, G. (2014). La retórica como doctrina de la comunicación eficaz. En *La Colmena*, (81), 9-14. UAEM. <https://www.redalyc.org/pdf/4463/446344309002.pdf>
- Reyes Coria, B. (2004). *Límites de la retórica clásica*. UNAM.
- Reyes Coria, B. (2005). *Hombre de bien, orador perfecto*. UNAM. IIF.
- Reyes Coria, B. (2009). *Arte de convencer*. UNAM.
- Reygadas, P. (2005). *El arte de argumentar*. UACM.
- Schopenhauer, A. (2000). *El arte de insultar*. Editorial EDAF. <https://www.derechopenalenlared.com/libros/schopenhauer-arte-de-insultar.pdf>
- Sebastián, L. (2014). *Breve manual de la mnemotecnía*. Creative Commons. https://www.mnemotecnía.es/documentos/Mnemotecnía_CC.pdf
- Serafín de Fleischmann, M. y González Pérez, R. (2011). *Manos con voz. Diccionario de Lengua de Señas Mexicana*. CONAPRED. https://www.conapred.org/documentos_cedoc/Diccionario_ManosVoz_ACCSS.pdf
- Studer, J. (1998). *Oratoria. El arte de hablar, disertar, convencer*. EL DRAC.
- Tácito (1987). *Diálogo de los oradores*. UNAM. https://www.academia.edu/14506408/_Cornelio_Tácito_Diálogo_de_los_oradores_Introducción_edición_traducción_y_comentario_

- Torres , N. y Velandia , Z. (2008). De la antigua a la nueva retórica. *Revista Cuadernos de Lingüística Hispánica*, (11), 119-130. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3324354>
- Urbina Fonturbel, R. (2009). Las operaciones retóricas de *inventio* y *dispositio* y la creatividad en el lenguaje publicitario. En T. Arcos Pereira y F. Moya del Baño (Coords.), *Estudios de retórica y oratoria latinas*, 1391-1407. Universidad de Burgos. https://www.academia.edu/1890929/Las_operaciones_retóricas_de_inventio_y_dispositio_y_la_creatividad_en_el_lenguaje_publicitario
- Vázquez, M. (2008). *Técnicas de relajación y respiración*. Editorial Síntesis. <https://es.scribd.com/document/427530326/Te-cnicas-de-relajacio-n-y-respiracio-n-Mari-a-Isabel-Va-zquez-pdf>
- Vianello, P., Aquino, S., Galaz , M. y Ramírez Vidal, G.(2004). *Oratoria griega y oradores áticos del primer periodo*. UNAM.
- Villafuerte , I. (2012). *Oratoria*. Red Tercer Milenio. <https://dooplayer.es/11493953-Oratoria-irma-candelaria-villafuerte-coello-red-tercer-milenio.html>
- Villoro, L. (2011). *Creer, saber, conocer*. Siglo XXI. https://www.academia.edu/40786969/Creer_saber_conocer

BIBLIOTECA VIRTUAL

Biblioteca Cervantes Virtual <https://www.cervantesvirtual.com>

DOCUMENTAL

History Channel (s/f). *Los secretos del lenguaje corporal. Parte 1* . Dailymotion. <https://www.dailymotion.com/video/x7sawhj>

History Channel (s/f). *Los secretos del lenguaje corporal. Parte 2*. Dailymotion. <https://www.dailymotion.com/video/x7sawhm>

PELÍCULAS

Hooper, Tom (2010). *El discurso del rey* UK Film Council. <https://www.youtube.com/watch?v=ljyUctxsqbE>

Washington, Denzel (2007). *Los grandes debatientes* Harpo Films; Marshall Production; The Weinstein Company. <https://www.youtube.com/watch?v=ucSkqnGBBnU>

PODCAST

Aarón Jiménez (Anfitrión). (2017-presente). *UAMRadio, entrevista a Cristian Uribe Hidalgo. El arte de la palabra en los jóvenes*. Speaker. <https://www.spreaker.com/user/16466146/entrevista-a-cristian-uribe-hidalgo-uamradio>

VIDEOS

Canal alberto cherem (19 de junio de 2014). *KENNEDY VS NIXON LENGUAJE CORPORAL* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=U0sSroa7F9k>

Canal Al Momento Freestyle (25 de febrero de 2022). *¿EL FREESTYLE es IMPROVISADO? ¿CUÁNTA IMPROVISACIÓN hay?* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=0C-FaQcn-5m0>

Canal Arata Academy SPANISH (4 de septiembre de 2018). *Método Loci: El secreto de la memorización* Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=0_eyXmQ9b24

- Canal Aristegui Noticias (13 de octubre de 2014). *Caso Iguala: fumando, Murillo Karam promete encontrar a los estudiantes de Ayotzinapa...* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=STPR-VVNZTrU>
- Canal Aristegui Noticias (24 de noviembre de 2016). “*Por amor a sus hijos, díganos dónde están los 43*”: Sansores a Peña – Aristegui Noticias Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=0KHL-rRV46qE>
- Canal Benajmin Palomo (19 de noviembre de 2020). *CÁTEDRA 14 Público hostil* Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=M9_Kp7jWmfo
- Canal Cadena SER (23 de febrero de 2022). “*Habla claro*”: Putin increpa a su director de inteligencia por la independencia de Lugansk y Donetsk Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=vxpb-TTa596s>
- Canal de Canal de Sociología (14 de octubre de 2016). *Psicópolis*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=1Elzk2dv2uA>
- Canal Casa Productora Festen (19 de julio de 2019). *¿Qué es el MATCH de improvisación teatral?* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=2dVI7mqcjqE>
- Canal Consejos Imagen (15 de marzo de 2018). *Cómo llamar la atención al hablar en público | Humberto Gutiérrez* Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=_gIlgEenGQA
- Canal Cubadebate (17 de octubre de 2017). “*El ejemplo del Che*”, discurso de Fidel Castro Ruz Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=SiDgQyaEOnA>
- Canal Educativo Bolivia (24 de marzo de 2022). Figuras literarias del pensamiento Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=4-dj0DfSqaE>

- Canal El Mundo (4 de octubre de 2021). *Abuchean al presidente mexicano López Obrador* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=BErNSMHvLrY>
- Canal Escuela de la Memoria (25 de octubre de 2021). *Te Muestro Paso a Paso Cómo Hacer un PALACIO de la MEMORIA para Memorizar RÁPIDO* Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=XeuEo_By8Rc
- Canal Francisco Barrón (30 de mayo de 2016). *Las partes de la retórica* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=NMB-0PKQY5i0>
- Canal Grado Cero Derecho UNAM (14 de noviembre de 2012). *¿Qué es la Retórica? Con el Dr. Gerardo Ramírez Vidal* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=VECKTpv8rw>
- Canal El Informador (27 de febrero de 2013). *Los tropiezos verbales de Elba Esther Gordillo* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=WL3oEXaB4kg>
- Canal El profe Borraz (23 de abril de 2021). *¿Qué son los tropos o figuras literarias? Con ejemplos* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=dmctbFVs-i4>
- Canal El Universal (11 de octubre de 2018). *Candidata de Nuevo León cantinflea en debate* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=ZAdWbt8F4Cg>
- Canal HuntleyFilmArchives (3 de febrero de 2014). *Fidel Castro makes speech. Film 91112* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=elkK1cL4LWo>
- Canal Imelda Ma. Mondragón Benítez (10 de octubre de 2017). *5 aspectos importantes del libro “las mejores técnicas de hablar en público”* [Archivo de video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=jVNzRk8gV5k>

- Canal Isabel Perozo (17 de julio de 2018). *Cómo hacer FICHAS para tus Presentaciones* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=2M0WgvdCQTA>
- Canal iurisdocTV (14 de octubre de 2013). *Elevator pitch. Tienes 20 segundos – eduCaixa* Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI
- Canal Jacob Pritchard (28 de agosto de 2016). *Pathos example* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=XCeXeL8slsg>
- (11 de septiembre de 2016). *Ethos example* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=SviQfBuA9c0>
- Canal Jornada Extendida (1 de abril de 2020). *Ejercicio de coordinación: Memoria corporal* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=KNdjd6BMKG0>
- Canal Lenin Mendoza (28 de diciembre de 2011). *MODULACIÓN DE LA VOZ Y LENGUAJE por ALEX DEY* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=hwngGfZsjNg>
- Canal Luis Miguel Pari (7 de mayo de 2020). *Reportera de El Sol de México pasa vergüenza ante López-Gatell* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=SfWGx7R5eDI>
- Canal Maribel Medina Méndez (1 de diciembre de 2013). *Conciencia corporal y principios de movimiento* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=-2YXYVDTjwo>
- Canal Mister Habenpub (24 de octubre de 2018). *Cómo LEER en PÚBLICO: algunos TRUCOS (para leer mejor delante de los demás.* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=8JBiB2zkBbk>
- Canal Mundo de Letras (23 de enero de 2021). *Figuras retóricas (de dicción, de pensamiento y tropos). Adornos o recursos lingüísticos para textos* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=nQIn-0JhjbDw>

- Canal Polemon (2 de mayo de 2020). *Reportera de Reforma hace enojar a López-Gatell*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=HZEUhrPR4no>
- Canal Psicopedagogía SYEI (1 de junio de 2017). *método loci*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=8Ffaz9aBycg>
- Canal PUCP (31 de marzo de 2014). *PUCP - ¿Cómo hacer una buena presentación en Power Point?*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=ehKdjAXeIe4>
- Canal Sebastián Lora (23 de septiembre de 2018). *Cómo Captar la Atención de las personas para Hablar en Público Video y Reuniones como un Profesional*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=T0-Q9saBnRE>
- Canal SEP TLAXCALA (23 de abril de 2015). *Participan alumnos ganadores en la demostración de lectura en voz alta*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=OGA-B7y4R0g>
- Canal Shmoop (30 de septiembre de 2014). *How to Identify Ethos, Logos and Pathos by Shmoop*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=gf81d0YS58E>
- Canal Sinapsislab (21 de marzo de 2019). *Interrogatorio a Clinton*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=PtKx8SsPyfE>
- Canal TED-Ed (14 de enero de 2013). *Τι μπορούν να μας διδάξουν ο Αριστοτέλης και ο Τζόσοβα Μπελ για την πειθώ - Κόνορ Νιλ*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=O2dEuMFR8kw&t=279s>
- Canal TEDx Talks (30 de noviembre de 2015). *Ideas para contar con el cuerpo | Edgardo Mercado | TEDxRiodelaPlata*. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=E9-7_Icugvs
- (15 marzo de 2018). *Persuade con tu voz. Estrategias para sonar creíble. | Emma Rodero | TEDxMalagueta*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=YII-e4QJWG0>

- Canal TeleSUR English (12 diciembre de 2014). *Hugo Chávez Speech in La Habana. 1994*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=IFzbqFcePp8>
- Canal Tercer Mundo (4 de noviembre de 2015). *Discurso de Muammar Al-Gaddafi – ONU 2011 subtítulo*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=7TbGVY0Wby0>
- Canal Tube 2000 (27 de noviembre de 2018). *CONFORMIDAD SOCIAL – CÁMARA OCULTA*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=J-pGebTtSTg>
- Canal UACh (12 de marzo de 2018). *5. Marcadores del discurso*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=2T4k92iVPdc>
- Canal universidadurjc (24 de agosto de 2021). *Párrafos y marcadores textuales*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=Hu03M1Ly5F4>
- Canal UNO A UNO (31 de diciembre 2008). *Entrevista a Carlos Salinas de Gortari*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=eimGJbG6aKA>
- Canal Victor Toscano T V (18 de marzo de 2016). *Oratoria, Curso para Hablar en Publico: 7 Ejercicio para Mejorar la Voz | Tecnicas de Volumen #147*. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=4lQoCP_wN6k&t=542s
- Canal Wilmar Velasquez (2 de junio de 2020). *Errores en el lenguaje no verbal. ¿Que no hacer al leer el cuerpo?* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=35aUvWmU6Co>
- Canal Yoestudiocl (3 de octubre de 2012). *¿Qué es un tropo y cómo se usa?* Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=5OWl-mONo3pA>

Créditos de fotografías:

- Imagen. 1. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/foto-gratis/contando-manos-al-cinco-sobre-fondo-blanco_2593134.htm#page=2&query=manos&from_query=ademanes&position=4&from_view=search&track=sph
- Imagen. 2. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/fotos-premium/mano-mujer-aislada-blanco_22028922.htm#page=2&query=manos&from_query=ademanes&position=40&from_view=search&track=sph
- Imagen 3. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/foto-gratis/vista-frontal-mano-pidiendo-algo_11372490.htm#from_view=detail_alsolike#position=1
- Imagen 4. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/fotos-premium/persona-sexo-femenino-que-muestra-palma-abierta-aislada-blanco_13414549.htm?query=manos#from_view=detail_alsolike#position=1&query=manos
- Imagen 5. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/fotos-premium/coleccion-gestos-mano_2341675.htm#query=manos&from_query=ademanes&position=34&from_view=search&track=sph
- Imagen 6. Fuente: Adobe Stock. <https://stock.adobe.com/mx/images/hand-set-of-human-in-isolate-on-white-background/269322613>
- Imagen 7. Fuente Freepik. https://www.freepik.es/fotos-premium/mujer-bonita-hispana-sonriendo-confianza-apuntando-su-propia-sonrisa-amplia-actitud-positiva-relajada-satisfecha_23250437.htm?query=juego%20caras%20y%20gestos#from_view=detail_alsolike
- Imagen 8. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/foto-gratis/vista-lateral-hombre-ansioso-mirando-espejo_27831027

htm#query=pelea%20con%20el%20espejo&position=0&from_view=search&track=ais

Imagen 9. Fuente: Freepik. https://www.freepik.es/fotos-premium/hombre-negocios-podio-oratoria-conferencia-habitacion_22163917.htm#query=discurso&position=6&from_view=search&track=sph

Imagen 10. Fuente: Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=5gsVDsEbjMo>

Imagen 11. Fuente: Adobe Stock. <https://stock.adobe.com/mx/images/a-scared-young-lady-being-blamed-arms-from-anonymous-people-implicating-her-accusation-and-trial-concept-court-of-public-opinion/557657180>

Índice

Prólogo	5
Introducción	7
1. Discurso	9
2. Público	27
3. Control del nerviosismo y seguridad personal	35
4. Ademanos y movimientos	47
5. Contacto visual	69
6. Modulación de la voz	75
7. Manejo de público hostil	91
8. Formas de ganar la atención del público	101
9. Mente en blanco	107
10. Improvisación	117
11. Material de apoyo	123
12. Figuras y tropos retóricos	131
Fuentes generales	143
Créditos de fotografías	157

Prácticas para hablar en público.

*Manual retórico para exponer, participar y expresarse en el
espacio universitario*

se terminó de imprimir en octubre de 2024,
en los talleres de la Universidad Autónoma de la
Ciudad de México, San Lorenzo, 290, col. Del Valle, Alcal-
día Benito Juárez, c.p. 03100, Ciudad de México.

El tiraje fue de 500 ejemplares.

Corrección de estilo y cuidado de edición: Nancy Sanciprián

Diseño editorial: Sergio Javier Cortés Becerril



Cristian Uribe Hidalgo es maestro en Métodos y Técnicas de la Investigación Social por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)-UTE. Es especialista en lengua griega moderna por la Universidad Aristóteles de Salónica, Grecia, y por la Universidad Nacional y Kapodistriaca de Atenas, Grecia. Es licenciado en Ciencia Política y Administración Urbana por la Universidad Autónoma de la Ciudad de México (UACM). Es licenciado en Derecho por la Universidad Abierta y a Distancia de México (UNADM). Es licenciado en Letras Clásicas por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Actualmente es coordinador del Comité de Pensamiento Marxista Crítico y Revolucionario-UACM y director del Centro de Capacitación Académica y Profesional CAPACIMEX. Cuenta con publicaciones como *Sistema Político Cardenista. Una expresión actual* (2021); *Educación Rebelde Zapatista. La Formación de Sujetos Histórico-Políticos* (2021); *Cuba. Sistema político cubano basado en derechos humanos contra el bloqueo económico, comercial y financiero estadounidense: 1959-2022* (2023); *¿México es aún colonia de la ideología colonial?* (2024); *El 'logos' como conciencia de clase* (2024).

Este trabajo es el resultado de años de estudio teórico y práctico de la retórica antigua y contemporánea y de su enseñanza a diversos colectivos como amas de casa, campesinas(os), trabajadoras(es), comerciantes, estudiantes, profesionistas, instituciones, universidades públicas y niñas(os) y jóvenes, los cuales no sólo han adquirido las técnicas para expresar sus emociones o pensamientos, sino también los medios para poner en acción sus proyectos y sueños.

UACM
Universidad Autónoma
de la Ciudad de México
NADA HUMANO ME ES AJENO

Biblioteca
BE
del
Estudiante

978-607-8939-95-4



9 786078 939954