

Acertar con el discurso

Según el Diccionario de la Lengua Española de la R.A.E., llamamos discurso a “la serie de las palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o siente”. En el libro [“Saber hablar”](#) del Instituto Cervantes nos dan las claves para un buen discurso:

“El buen discurso es el que logra ser eficaz y eficiente desde el punto de vista comunicativo mediante la corrección gramatical, la adecuación a la situación de comunicación, a las características y reacciones de los interlocutores, al tiempo justo; es también aquel que de antemano responde a unas ideas claras, es claro en la expresión de los contenidos y sabe establecer y mantener las relaciones con el otro.”

Es importante recalcar que debe estar adaptado a “la situación de comunicación, a las características (...) de los interlocutores, al tiempo justo...”, nuevamente aparece la idea de **adaptar la presentación al propósito, las circunstancias y a la audiencia**.

A la hora de elegir un tipo de discurso para desarrollar la presentación, podemos recurrir a las ideas de Aristóteles, recopiladas en *La Retórica*. Muchos consejos actuales pueden encontrarse ya en esta obra de hace más de 2.300 años. La retórica es el arte de utilizar el lenguaje con un propósito específico, normalmente, persuadir. Para ello, podemos recurrir a tres tipos de [argumentos](#):

1. A la **lógica**, exponiendo datos, razonamientos, evidencias que la audiencia pueda entender y que por tanto podrá aceptar.
2. A la **autoridad**, especialmente del que presenta, o recurriendo a estudios o expertos. En este caso no es necesario que la audiencia entienda con la lógica o los razonamientos nuestro argumento, porque alguien con autoridad que reconocemos y aceptamos ya lo ha hecho.
3. A las **emociones**, especialmente de la audiencia, suscitando calma, miedo, confianza, agradecimiento, indignación, etc., dependiendo del propósito. Las historias ayudan en este sentido.

El siguiente ejemplo muestra cómo la misma información puede ser transmitida de diferentes formas:

- a) *“Actualmente se está generando una gran cantidad de CO₂ que pasa a la atmósfera. Los modelos actuales tienen en cuenta la dinámica atmosférica y de los océanos y son capaces de predecir la cantidad de CO₂ en la atmósfera en el año 2030. Además, existe un registro histórico de la evolución del CO₂ y del nivel del mar, que demuestra que hay una relación directa entre ambos. Pues bien, de acuerdo a estos datos, en el año 2030 el nivel del mar habrá subido 2,4 metros.”*
- b) *“El prestigioso investigador del Instituto de Hidráulica Ambiental de Cantabria, Iñigo Losada, ha alertado de que el nivel del mar podría subir hasta 2,4 metros para el año 2030.”*
- c) *“¿Sabíais que cuando tengáis 35 años, no podréis ir a la playa porque el nivel del mar habrá subido tanto que no quedará ninguna en nuestras costas?”*

En el primer caso, estamos apelando a la lógica, con un razonamiento que la audiencia puede entender y aceptar. Esto puede ser adecuado, por ejemplo, para dirigirse a los alumnos en una clase de Universidad. En el segundo caso apelamos a un experto supuestamente conocido para la audiencia, puede ser interesante este enfoque en una conferencia en la que no queremos extendernos mucho ni hacer que la audiencia se esfuerce, simplemente lo aceptan

por el “marchamo” del experto. En el tercer caso, apelamos a las emociones, puede ser la mejor opción, por ejemplo, para convencer a chavales en un instituto de educación secundaria de que pongan su granito de arena para proteger el medio ambiente.

Una pregunta que nos surge a menudo es ¿debo memorizar mi discurso? ¿es mejor improvisar? Precisamente estas dos opciones son propensas al desastre: improvisar es muy arriesgado, especialmente en una presentación formal en la que nos jugamos algo, como un trabajo expuesto en clase, mientras que si memorizamos el discurso, perdemos toda flexibilidad para adaptarnos a tiempos diferentes, preguntas de la audiencia, etc., pero sobre todo si nos quedamos en blanco será muy evidente. Otra posibilidad es leer el discurso escrito de antemano, aunque esto no es generalmente aceptado salvo en discursos institucionales u homenajes. Además, al leer perdemos el contacto visual con la audiencia, lo que no ayuda precisamente a mantener el interés. Por otro lado, tradicionalmente se ha venido utilizando por conferenciantes profesionales una pequeña hoja de notas con la estructura y los puntos a tratar, si bien tampoco suele ser aceptado especialmente si la presentación es un “examen”, como el trabajo fin de grado. En la figura siguiente se resumen las ventajas y desventajas de estas cuatro posibilidades.

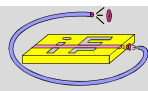
¿De donde “sacamos” las palabras?

	Ventajas	Desventajas
Hablar a partir de notas	Credibilidad Ritmo natural	Preparación
Leer el discurso	Precisión	Sin credibilidad Sin flexibilidad
Memorizarlo	Credibilidad	Propenso al desastre Sin flexibilidad
Improvisar	Sin esfuerzo Ritmo natural	Propenso al desastre

¿Cuál es entonces la mejor opción? Nunca improvisar ni memorizar totalmente el discurso, sino **ensayarlo suficientemente** como se verá en el tema 8, aunque puede ser una buena idea **memorizar las primeras frases** para superar los momentos iniciales de más nerviosismo.

¿Cuánto debe durar la presentación?

La respuesta es muy fácil: hay que dedicar el tiempo necesario al comienzo de la presentación, y también el tiempo necesario para finalizar de forma eficaz (ver tema siguiente), el resto del tiempo disponible se dedicará a su desarrollo, teniendo en cuenta que **la duración total debe ser menor que el tiempo disponible para la presentación**. Este es un consejo fundamental, muy raras veces alguien se ha quejado de que el orador tarde menos del tiempo que tenía reservado, y con una adecuada planificación debemos ser capaces de transmitir el mensaje y cumplir el propósito en menos del tiempo disponible. Lo contrario (tardar más de la cuenta) es demasiado habitual, e indica falta de preparación y desinterés, además de perjudicar a la audiencia y a otros ponentes posteriores si los hubiera.



Para saber más

En varios [artículos](#) del blog “[Six minutes](#)” de Andrew Dlugan, desarrolla las ideas de Aristóteles de elegir el discurso apelando a la autoridad, las emociones o a la lógica, e incluye numerosos ejemplos de cómo aplicar estas ideas a una presentación (en inglés).

Una de las razones por las que el discurso no es entendido o recordado es la “maldición del conocimiento”, en esta [entrada](#) del blog “[El arte de presentar](#)” de Gonzalo Álvarez nos cuenta cómo exorcizar esta maldición.

Una recopilación muy interesante de 19 falacias usadas a menudo en los discursos persuasivos, en el blog de Manuel Gross “Pensamiento Imaginativo” <http://manuelgross.bligoo.com/20130228-el-arte-de-la-argumentacion-19-falacias-informales-usadas-a-menudo>

Roger Prat en su blog [Presentable.es](#) acaba ha publicado un post muy interesante sobre [¿cuánto debe durar una presentación?](#)

Sebastián Lora en su blog “[Declamatoria.com](#)” ha preguntado a los profesionales sobre si hay que memorizar o no el discurso: <http://www.declamatoria.com/2012/09/10/memorizar-discursos-bondades-y-peligros/>