



Com parlar bé en públic

**L'habilitat de
parlar en
públic no és
innata, ningú
naix amb
aquesta
predisposició**

A continuació hi ha
una sèrie de consells
per millorar
l'expressió oral.

La primera dificultat és el control dels nervis. Cinc de cada deu persones es consideren tímides. Veiem una sèrie de suggeriments per tal de controlar-los.



1.- Mirar-se el melic: L'orador no pot obsessionar-se a autoavaluar-se el símptomes del nerviosisme. El públic només percep la tranquil·litat.

2.- De totes formes és impossible no estar nerviós: L'adrelalina (glàndules suprarenals) fan que l'emissor estiga nerviós. Cal ser positiu, si controlem el nerviosisme, les glàndules fan funcionar el cervell més de pressa.

3.- Una bona preparació és la millor garantia: Hem de recordar que és necessària una bona previsió de l'estructura del discurs.

4.- L'experiència i la pràctica són la base de l'èxit: Cada exposició ha d'anar acompanyada d'una autocrítica per tal de millorar la següent.

Consells pràctics per dominar el nerviós

- a) El nerviosisme minva si l'orador fa unes passes a l'escenari.
- b) En cas de fallar la veu, cal beure aigua.
- c) Respirar profundament abans de parlar.
- d) La rialla relaxa l'emissor.
- e) El nerviosisme i l'ansietat són causats per l'expectativa d'un esdeveniment, no per l'acció mateixa.
- f) Abans de començar l'exposició s'han de mirar les cares de l'auditori amb desimboltura i buscar contactes visuals agradables.
- g) Dominar el principi (tranquil·litza) i el final.
- h) Cal parlar a poc a poc, qui parla ràpid s'ofega.
- i) És bo arribar al lloc de l'exposició abans d'iniciar el discurs.



Els quatre elements bàsics d'un discurs oral

a) L'objectiu: Per què fem exposicions orals? Té una doble finalitat (informar i convèncer). L'orador caldria que informara sobre l'objectiu, a més a més si ell ho té clar, el discurs tindrà una estructura més lògica i coherent. Cal reflexionar sobre què espera aconseguir i quins coneixements té sobre el tema l'auditori.

b) El públic: L'emissor s'ha de fixar en l'edat, estudis, formació i nivell dels receptors. La millor manera de copsar l'interès de l'audiència és fer-los preguntes i demanar opinions.

c) Què? El guió? Cal tenir prèviament preparat un guió amb l'ordre i la connexió lògica entre els punts que s'exposaran. Les parts interconnectades han de convergir cap a l'objectiu final.

d) Els mitjans: S'haurà de fer servir diferents mitjans (la veu, el llenguatge corporal, els recursos lingüístics i els mitjans audiovisuals)



Com parlar?

- a) Improvisació i naturalitat: Un orador no pot llegir els fulls perquè el públic s'avorreix. S'ha d'adaptar el discurs al públic, això és parlar amb llibertat sense estar subjecte amb un discurs tancat.
- b) Cal improvisar (a partir d'un guió, el domini del tema i la memorització de l'estructura, les idees principals i l'ordre en que s'exposarà).
- c) El feedback (la mirada): Aquesta ens informa i si mirem als ulls demostrem seguretat. Arran del feedback es pot alterar l'exposició (saltar-se una part de la presentació, desenvolupar-ne una més i /o contar acudits o anèctodes).
- d) La importància de la veu: Ha a de ser suficient per captar l'atenció del públic. Variar-la contribueix a emfasitzar allò que estem dient. No cal parlar a un ritme lent. S'ha de cercar l'equilibri entre la informalitat i la solemnitat. Hem de canviar l'entonació de les oracions, per això no s'ha d'abusar de les oracions enunciatives i introduir-ne d'interrogatives, per exemple.





La llengua oral

- a) Cal emprar frases curtes (amb l'ordre natural dels elements), senzilles i contundents. Un discurs oral si no s'entén a la primera, ja no s'entén després. El text és clar quan l'orador el té clar.
- b) S'han d'aportar dades per fer-lo creïble.
- c) L'exemple i la comparació són la millor tècnica.
- d) Es poden fer servir figures retòriques sense abusar-ne: analogia (comparança de dues coses diferents); citacions famoses; paradoxa (oració que inclou una contradicció aparent); eufemisme; onomatopeies; clímax...

Correcció lingüística

Qui parla bé té major credibilitat i pot adquirir millor prestigi. Cal fer servir dialectalismes normatius per enriquir els nostres missatges. Tindrem en compte el públic per adonar-nos si les expressions emprades són comprensibles.

El llenguatge corporal

Més del 65% de la comunicació és no verbal. Ens comuniquem amb la mirada, el moviment de les mans, la postura del cos, la distància interpersonal i la manera de vestir.

- a) **La posició del cos:** la seguretat es transmet amb una postura d'equilibri. Es recomana estar dret, no assegut. Els peus han d'estar alineats amb les aixelles. Mostrar el cos sencer transmet seguretat, sinceritat i tranquil·litat.
- b) **La gesticulació:** Informa sobre l'energia, la convicció i la sinceritat de l'orador. Cal ser natural, això captiva el públic. No ha de semblar assajada. Cadascú ha de mostrar amb naturalitat la seua pròpia gesticulació. Les mans no s'han d'ocultar mai. S'ha d'evitar qualsevol tic físic.
- c) **La mirada:** Els ulls són la part més expressiva del rostre. El locutor ha de mirar com van vestits els interlocutors per assegurar-se per si aproven el missatge o estan desinteressats.
- d) **Control del cos:** conductisme. Qualsevol persona pot modificar la seua conducta mitjançant un acte de voluntat. Modificant la conducta, l'orador pot canviar el seu caràcter.



Orador	Conducta	Causa	Públic
Feedback	Síntoma	No esposa nerviós	No s'adona que no hi ha nerviosisme
(Guanya confiança)	(No juga amb el clauer)		Valora més l'orador