

La sencillez como cualidad moral en las exposiciones científicas orales

The manner of speaking as moral quality in the oral scientific presentations

Lic. María Elena Jiménez Arias

Centro Provincial de Información de Ciencias Médicas. Santiago de Cuba, Cuba.

RESUMEN

Cuando una persona se comunica con seguridad y transmite sus conocimientos con fluidez, la audiencia tiende a conferirle mayor confianza y credibilidad. La sencillez es una cualidad moral necesaria para la expresión oral, que incluye entre sus componentes: la modestia, el sentido del humor y la naturalidad, cada uno de ellos comentado en este artículo.

Palabras clave: orador, sencillez en la oratoria, auditorio, discurso, exposición científica oral.

ABSTRACT

When a person communicates with security and expresses his knowledge with fluency, the audience tends to confer him greater trust and credibility. Simplicity is a necessary moral quality for the oral expression that includes among its components: modesty, sense of humour and natural manner, each of them is commented in this work.

Key words: speaker, simplicity in the oratory, auditory, speech, oral scientific presentation.

INTRODUCCIÓN

La oratoria no es en absoluto un pasatiempo de acústica recreativa, aunque para algunos lo sea, puesto que el ejercicio de ese arte obliga a tener valores morales e intelectuales determinados por la preparación adquirida a través de la formación académica a lo largo de los años y por las responsabilidades asumidas al hablar en público.¹ Sobre esa base, son oradores (u oradoras) los profesionales de la palabra que se dedican al esclarecimiento de la verdad y a la hermenéutica de la razón.²

Pero en esto como en todo, si las formas retóricas o el floreo verbal resultaban antes mecanismos indispensables en los salones de la corte, ahora son completamente intolerables. Los interlocutores modernos detestan los rodeos vanos, pues conocen que la claridad de la expresión equivale a la claridad del pensamiento; por ello es forzoso utilizar el lenguaje mejor conocido e interpretado por los asistentes, o sea, aquel que les proporcione simultáneamente seguridad y deleite mientras lo escuchan.

Hoy en día, el estilo grandilocuente persigue solo el lucimiento de quien ejerce el arte de hablar con elocuencia; y lejos de constituir un instrumento de orientación e intercambio comunicativo bilateral, reduce la capacidad de presentarse con éxito ante los oyentes, puesto que en la relación público/orador resulta vital la dicotomía: comprender/ser comprendido, pero sin olvidar el precepto de que se impone hacerles pensar, no exigirles entender.³

Precisamente lo que debe conseguirse, es eliminar todo lo que no sea el expositor mismo cuando esté delante de un auditorio, pues su misión consiste en lograr que le presten atención, no en que le admiren. Viene a colación un viejo relato: Cierta vez le preguntaron a Miguel Ángel: ¿Cómo hizo usted el David? La respuesta del gran escultor italiano fue sorprendente: -- Muy sencillo. Busqué un bloque de mármol y le saqué todo lo que no era el David.⁴

Marco Julio Cicerón (106-43 a.C.), retórico latino, afirma en su obra *De oratore* que la persona que se dirige oralmente a sus semejantes "debe poseer la profundidad del filósofo, la sutileza del dialéctico, la memoria del jurisconsulto, la voz del trágico, la elocuencia del poeta y los ademanes del comediante";⁴ por supuesto, estas 2 últimas cualidades (la primera de ambas intelectual y la segunda física) reveladas al público con mesura y afabilidad.

Conviene advertir que resulta imposible dissociar las competencias verbales y gestuales, porque en la producción oral, la comunicación es multicanal: para transmitir las significaciones, tanto los recursos fonemáticos (elementos sonoros de la lengua) como paralingüísticos (mímicas) que se insertan en los hechos prosódicos (pronunciación y entonación), se complementan en su proceso.⁵ Quien habla, gesticula.

Según Di Bartolo,⁴ nada está prohibido si favorece la relación con la audiencia, lo cual incluye expresiones idiomáticas que no se emplearían en el lenguaje escrito, pero sí en la conversación diaria; gestos cordiales y amistosos como tocar el hombro de un amigo que se halle entre los participantes, apoyarse en la mesa o escritorio para conferirle a la exposición un tono menos austero, así como dar paso a cierta frase picaresca, pero respetando siempre el decoro y buen gusto de los espectadores.

La posibilidad de poner un punto de entusiasmo en el discurso, no implica mostrar una vehemencia desmedida al hacerlo. Más aún, la impetuosa defensa de un sinnúmero de ideas resulta contraproducente, pues ser demasiado locuaz adquiere carácter de desfile y agota la capacidad de atención de los interlocutores. Haga énfasis en las nociones más importantes, y aunque usted crea que todas lo son, escoja solo 3 o 4 de las principales y entonces, si así lo desea, hable apasionadamente acerca del interés y la trascendencia de estas para el auditorio.

Cabe agregar que no debe perder de vista esta aclaración: Cuando los receptores se percatan de que discursantes jactanciosos están tratando de influir sobre ellos para convencerles con el poder de la palabra, que es también una forma de imponerse y dominar, comienzan a defenderse ante la agresión lingüística y extraverbal; pero cuando perciben un mensaje abierto y familiar, se involucran francamente en la creación de verdaderos climas de apoyo, donde todo fluye en favor de la reciprocidad. Y como sin duda alguna es esto último lo que ansía, aprenda bien la lección mientras realiza aplicadamente los deberes.

LA SENCILLEZ Y SUS COMPONENTES

La sencillez, que no equivale a simplismo, posee un valor inapreciable para todo orador experimentado que aspire a triunfar en su elocución. Un dogma docente dice: "Es mejor bajar la mirada para ser entendido, que subirla para ser admirado".⁶

Nada tiene más contundencia que las palabras simples y no hay mayor impacto en los oyentes que el de las frases cortas; opinión que justifica citar un aforismo anónimo, aquí parafraseado: *Prefiera darle al público un paseo en avión que una exhibición de acrobacias aéreas.*

- La modestia

El orador consagrado jamás habla de sí (tampoco la oradora), salvo cuando necesite ejemplificar con alguna de sus experiencias; por ello no malgasta la ocasión para contar lo que es, sino que la aprovecha para decir lo que sabe. Partiendo de esa premisa, si la arrogancia por creerse superior o supremo le hace pensar que probablemente será alabado(a) cuando termine de discursar, ese díscolo pensamiento pudiera llevarle probablemente por mal camino, pues los integrantes del público están simple y llanamente interesados en lo que el hablante puede hacer por ellos y no a la inversa.⁷ La gente de campo dice que la espiga vacía se mantiene recta, pero la llena de frutos se inclina humildemente.¹ Más claro ni el agua.

Para algunos, la falsa modestia deviene una forma disfrazada del orgullo; tanto es así,⁸ que hasta José Martí alertó con mucha suspicacia contra ello cuando sentenció: "Desconfíese de quien tiene la modestia en los labios, porque ese tiene la soberbia en el corazón".

En opinión de Fernández,¹ ser humilde incluso luego de recibir soberanos elogios, constituye un signo de madurez y profesionalidad. A ese discernimiento valdría añadir que ser humilde -- valga la redundancia -- no significa menospreciarse, sino aceptar que se es bueno (a) para ciertas cosas y recibir cortésmente un cumplido. En cualquier contexto, el reconocimiento espontáneo, reconforta.

Sócrates admitió que no puede haber sabiduría sin humildad.² Guíese por él.

De esas palabras se desprende que la humildad consiste en callar las virtudes propias y permitir a los demás descubrirlas. A una persona que habla demasiado, interrumpe a todos y presume de lo que tiene, puede aplicársele el viejo proverbio: "Cuanto más vacía viene la carreta, mayor es el ruido que hace". Nadie está más vacío que aquel que se encuentra lleno del "yo mismo".

La modestia y sencillez fueron cualidades inherentes a la personalidad del Apóstol de Cuba, quien escribió a su querido amigo Manuel Mercado en 1877: "(...) todo premio humano me parece mezquino, y si muchos me halagan, ninguno me seduce, ni hay ninguno mayor que merecer la estimación de mí mismo."⁵

Aunque haya quien actúe en forma contraria, los éxitos o logros personales deben ser presentados en el instante adecuado y de manera muy breve, pero solo cuando la situación se preste para ello. Deje que sean los demás quienes le consideren una persona modelo o ejemplar en su desempeño, si fuese el caso.

Tampoco hable al suelo fingiendo modestia mientras desarrolla su exposición, como tal vez hizo atribulado (a) ante los maestros en su lejana niñez. Todo saldrá a pedir de boca si mira franca y decididamente al auditorio, en actitud de acometer con la palabra en ristre.

- El sentido del humor

Vale citar el comentario de Mond⁹ en su libro Holocausto 2084: "El humor es, a lo trágico, lo que el bicarbonato al garbanzo duro: lo ablanda, lo pone pastoso, lo hace digerible".

Por consiguiente, si el tema se presta para ello, cuente alguna anécdota chistosa o haga un comentario jocoso, puesto que un toque de humor, inteligentemente administrado, no está en pugna con el rigor del argumento y ayuda a acercarse de puntillas a la audiencia, entre cuyos integrantes suele haber algunos con caras de pocos amigos; pero eso sí, debe recordarse que cuando la comicidad se utiliza con frecuencia e indiscriminadamente, puede parecer que el mensaje es poco serio o irrelevante y crear desconfianza o malestar en sus interlocutores, al ser desvalorizado de esa manera por su propio emisor.

Oportunas pinceladas de humorismo, metafóricamente trazadas en el discurso, además de humanizarlo y desproveerlo de la carga de dramatismo que pudiera contener, derriban verdaderas y amuralladas barreras comunicativas; sin embargo, algunas bromas burlescas y tendenciosas podrían hacer reír por un instante, pero también despertar resentimientos o disgustos en el auditorio.

Un chiste puede animar (o desanimar) una presentación, pero si usted no es una persona ocurrente por naturaleza, dé por sentado que aquella alegre historieta que contó en más de una ocasión a grupos de oyentes menos reposados, quienes rieron a carcajadas como juglares, tal vez cause un efecto muy diferente en estos otros, entre los cuales quizás haya algunos que permanezcan con semblante inflexible aunque los mejores cómicos del país les dediquen sus relatos más divertidos. Nada le obliga a acudir a recursos histriónicos para triunfar en el uso de la palabra. Actúe con buen juicio y cortesía.

Evite las risas superfluas, que parecen muecas estereotipadas en rostros de maniqués, así como también las derivadas de jocosidades que solo lo fueron para usted, pero resultaron insípidas para quienes las escucharon, pues además de su desatino al contarlas, desvalorizó un elemento crucial al pretender compartirlas: la composición de la concurrencia (sexo, edad, procedencia, nivel cultural, ocupación...). No confunda cordialidad con falta de seriedad.

Los episodios referidos a necesidades e intereses de su audiencia pueden crear un sentimiento positivo de reconocimiento o añoranza; pero al relatarlos, no trate de resultar más simpático (a) de lo que puede ser. Las bromas tienden a "romper el hielo", pero torpemente expresadas no son graciosas y suelen restar credibilidad a los expositores cuando se relacionan con su propia falta de conocimientos o el grado de somnolencia de algún espectador.

Jamás se ría DEL público; hágalo CON él. No abuse del poder que le confiere esa posición de privilegio que ocupa temporalmente para burlarse de una equivocación de cierto oyente, una pregunta fuera de lugar o cualquier otra situación que desacredite o

avergüence a alguna de las personas que le escuchan en ese momento. Solo alguien deseoso de respirar un aire enrarecido, haría una cosa así.

Como recurso, el humor elimina la monotonía y mantiene la atención de los receptores, pero ejerce un efecto mucho mayor cuando se ha alcanzado determinada confianza con el auditorio y no se ha olvidado que es "mejor un aspecto serio y distante que ridículo". Se considera malo contar un chiste que no haga reír, pero mucho peor que estalle de risa quien lo contó.

Sin duda alguna, hasta una simple sonrisa contribuye a reducir las tensiones, más aún si la acompaña de una ligera inclinación de cabeza hacia un lado, con lo cual aumentarán la calidez y disposición de otras personas para cooperar con su intento. Sería muy saludable que lo hiciera, porque el alma del auditorio se conquista con gracia y amabilidad.

Una actitud simpática y de apertura consigue bastante más en cuanto a una mejor recepción y asimilación del mensaje, que las frases brillantes de los sabelotodo. Sonreír para lograr la empatía con los asistentes deviene un modo muy efectivo de mostrarles su dicha por estar allí y en su compañía. Déles esa buena pista sobre su bienestar y ahórrese sinsabores; pero también puede economizar, pues según una sentencia escocesa:¹⁰ "La sonrisa cuesta menos que la electricidad y da más luz".

La gente "paga" con generosidad a quien le hace sentir o reír, pero muchas veces se muestra "avara" con aquel que le obliga a pensar, aunque sea para instruirle. Es el corazón contra el cerebro; el alma contra la lógica.

Antes de comenzar a exponer, tenga en mente que el uso equilibrado de ocurrencias puede convertirse en el valor agregado que garantice el buen desarrollo de su presentación; sin embargo, utilice el humor fino, muy parcamente y con sentido de oportunidad, sin abusar de ese recurso y de los coloquialismos de moda, sobre todo si se trata de dicharachos hasta cierto punto vulgares y subditos de tono.

Ser gracioso es un don: se tiene o no se tiene y, en consecuencia, se usa o no se usa. No constituye un ingrediente necesario en una conferencia o un discurso, sino apenas un instrumento para aquellos que saben emplearlo.⁴ Pero hay gran sabiduría popular en el conocido proverbio árabe:¹⁰ "El hombre que no sabe sonreír, no debe abrir tienda".

- La naturalidad

El abuso de sal en la comida, al igual que el exceso de retórica (agradables solo en pequeñas dosis), pueden afectar la salud del cuerpo y el lenguaje, respectivamente. En el primer caso, las ovaciones por el discurso suelen inflar el ego y dar rienda suelta a una demagogia que a veces tiende a ser amenazadoramente infinita.¹¹ Mucho cuidado con la posición que asume ante los demás.

Obviamente, una postura petulante produce rechazo. Trate de mantener un espíritu amistoso y una actitud consecuente: la arrogancia predispone al auditorio y le hace perder aliados. Hasta los públicos más tolerantes tienen un límite de resistencia.

En antiguas narraciones se registra que nada enfurecía más a los dioses del Olimpo que la soberbia de los hombres. ¡Imagínense el efecto que ello ejerce en los mortales, menos pacientes y concesivos que aquellas deidades!

La originalidad estriba casi exclusivamente en la sinceridad, o sea, en decir naturalmente lo natural y ser lo más espontáneo y auténtico posible, dado que la excesiva autocrítica afecta la personalidad. Una conducta abierta y de servicio es la mejor carta de presentación para compenetrarse con el auditorio, del cual puede aprender muchísimo, sobre todo cuando sus integrantes son conscientes de que están invirtiendo bien su tiempo y retroalimentándose.

Numerosas personas suelen comportarse como un "personaje" distinto cuando hablan frente a un grupo, como si ellas no fueran lo suficientemente importantes por sí mismas para ser tomadas en cuenta ¹² e incluso algunas llegan a adoptar una postura solemne e inexpresiva, como acartonada, que en nada se les parece. El fingimiento constituye una mala actitud que afecta la credibilidad y el reconocimiento del auditorio hacia quien les habla.

Significa entonces que es cuestionable querer convertirse en otro. Imitar patrones ajenos puede conducir al fracaso, pues se conoce que no hay dos personas que empleen las mismas palabras para referirse a un mismo hecho: cada cual escoge de su caudal léxico los vocablos y frases más sugerentes o convincentes, invierte los términos y amplía o restringe los conceptos para impresionar a quienes le escuchan en un momento determinado. La exposición oral es temperamental.

La tarea de ser conferencistas creadores implica mantener un estilo personal, fortalecerlo y mejorarlo; pero no cambiarlo. Puede haber dos individuos que físicamente se parezcan, pero jamás serán psíquicamente iguales, de modo que actuar como eco verbal o corporal de otro disertante exitoso, es muy grave perjuicio. No se autoagreda hasta ese extremo por tener una personalidad insegura y oportunista.

Muchos conocen, pero aquí se recalca, que los moldes y esquemas son el peor camino para influir y conquistar. Sáquele partido a quien es,¹³ a su autenticidad como ser humano exclusivo e irreplicable.

En cualquier caso, nunca fuerce su manera de conducirse. Sencillamente, vaya adaptando a su estilo todo aquello que más le sorprenda favorablemente sobre la forma de disertar de otros oradores, porque ello es ir ganando en calidad y variedad. Esa "manera personal" de comunicar información puede ser comparada con el sistema de huellas digitales: cada quien tiene las propias y son absolutamente únicas.

Hay unanimidad de pareceres en cuanto a que el buen orador debe esforzarse por ser espontáneo, como si dialogara con un grupo de amigos. Solo hablará más alto para que todos le escuchen y ampliará sus gestos para que todos le vean; pero nada justifica que modifique su tono de voz o acento típico por estar dirigiendo la palabra al público o a través de un micrófono. Evite la cadencia de algunos discursos que se asemejan a poesías memorizadas y recitadas como si padeciera el síndrome de dificultad respiratoria al final de cada verso.

Sea natural. No entorne deliberadamente los ojos, realice movimientos pedantescos o permita admiraciones excesivamente ceremoniosas. En sentido general, los oradores

más eficaces son los que han aprendido que hablar en público es apenas una conversación individual ampliada.

A la audiencia debe hablársele con sinceridad en la expresión, sin falsa modestia ni ademanes fingidos, actitudes altaneras o posturas figuradas. Los espectadores se percatan inmediatamente de las gesticulaciones recargadas y presuntuosas, porque desagradan incluso en cantantes, actores y actrices. No olvide, primero, que rebuscar demasiado en la forma de actuar, oscurece la manera de ser; y segundo, que suele dificultarse discernir cuándo lo sublime se convierte en ridículo, tomando en cuenta que para ello solo media un paso.

Sencillamente, sea usted mismo(a), *un poquito mejorado, pero manteniendo la identidad* -- como sentenció el psicólogo español Vallejo Nájera, citado por Pérez¹⁴ --, sin poses forzadas ni gestos sobreactuados, porque dirigir la palabra a varios colegas o camaradas no es el fin del mundo; por el contrario, constituye una estupenda oportunidad para demostrar que es capaz de hacerlo y hacerlo bien. Cada persona tiene su encanto o, como aseguran algunos, su "ángel". Ponga a prueba el suyo.

No obstante lo anterior, aunque usted posea las mejores calificaciones profesionales, de nada le servirán si se vale de ellas para establecer su hegemonía sobre el público o afectar la autoestima de sus integrantes. No equivoque el verdadero significado de que sentirse "un poco superior" en el momento de exponer sus criterios o dictar su conferencia no está mal, pues presumiblemente quien más sabe sobre la materia de la disertación, es la persona que habla al respecto ante los demás; pero no abuse de ello, porque a veces hay entre los asistentes quienes saben más.

Cuando los receptores perciben una marcada posición de superioridad (intelectual, física y jerárquica) e inflexibilidad, encaminadas a imponer las creencias de quien está usando de la palabra y donde no caben alternativas de participación, se propician climas defensivos por parte de los oyentes, en modo alguno favorecedores de la receptividad perseguida, puesto que la prepotencia en la oratoria -- cargada de mímicas y otras señales extraverbales irritantes -- impide que los participantes en el proceso se sientan en igualdad de condiciones colaborativas y puedan intercambiar conocimientos en beneficio mutuo. Eso no es bueno.

En resumen, si no quiere que la audiencia le juegue una mala pasada, evite:

- Confundir sencillez con simplicidad.
- Engolar la voz.
- Imitar sonidos onomatopéyicos contenidos en el discurso.
- Alardear de tener más conocimientos y experiencias que los demás.
- Hablar con gran artificiosidad y lenguaje poco descodificable.
- Utilizar innecesariamente palabras en otros idiomas (menos aún *espanglish*).
- Escoger, entre dos o más sinónimos, el menos conocido.
- Usar términos contradictorios o imprecisos.
- Abusar de las siglas, las muletillas y los clichés.
- Justificar excesivamente el propio punto de vista.
- Atiborrar al público de términos técnicos que no vienen al caso.
- Reprochar al auditorio desde una posición de supremacía.
- "Tirarle" el currículo profesional

Muchos oradores cometen el error de alejar a las personas en lugar de atraerlas, al no admitir que haya otros criterios diferentes de los suyos. Cuando los conferencistas se tornan prepotentes y dominadores, deben estar listos para lo peor, porque si entran en el escenario de su presentación con la idea fija de que el auditorio es su enemigo y deciden enfrentar retadoramente la correlación de fuerzas de las miradas, entonces se arriesgan a una batalla campal. Lo mejor sería que se alistaran en ese ejército de paz y no trataran de convencer a la audiencia por las malas, porque al final todos salen perdiendo por recíproca obstinación.

Usted no es una enciclopedia humana, de manera que tampoco puede saberlo todo ni abatirse por esa causa, pues como admitió sabiamente Confucio: "No me avergüenzo de ser ignorante de lo que no sé". Siéntase lo suficientemente valioso como para ser tenido (a) en cuenta por lo que es y escuchado (a) por lo que dirá, sin que deba apropiarse de una personalidad ajena a la suya, por lo general solemne e inexpressiva, que aunque consiga enviar su mensaje a las mentes de los espectadores, no logrará introducirlo en sus corazones.

Tampoco busque mostrarse extraordinariamente culto (a), por cuanto al auditorio le tiene sin cuidado esa supuesta extensa cultura, que en todo caso apenas le interesa a usted. El hecho de que estén allí, dispuestos a escucharle, es muestra de que confían en lo que les va a decir, pues de lo contrario no se hubieran tomado la molestia de ir hasta el sitio de su disertación y permanecer en sus puestos para escucharle. Entonces no lo eche todo a perder al entrar con figura estirada, ceño fruncido, enorme maletín y voz grave, empeñado (a) en comenzar con un empalagoso alarde de retórica, que solo le traerá problemas.

De lo expresado se infiere que los ejemplos, relatos o citas deben venir al caso y no exponerse simplemente para tratar de seducir a los participantes con los amplios conocimientos que se poseen sobre otros asuntos, por muy actuales e importantes que sean, pues el público repudia la pedantería y el despropósito.

En esa misma dirección se puntualiza que no se nace arrogante ni es condición heredada por testamento, de modo que constituye un "factor de riesgo" modificable. Naturalmente, usted puede apostar por mantener la petulancia, porque le agrada ser insolente, pero entonces renuncie a la coyuntura de hablar a sus semejantes y vencer en la contienda. Guerra avisada...

Claridad no es superficialidad, sino saber reconocer el valor de la palabra justa y la necesidad de adecuarla a cada situación, de acomodarla perfectamente al asunto para que adquiera la significación precisa en la cadena hablada. Es imperioso no utilizar términos raros para explicar otros, por ejemplo: Trate de consumir *mollar*, es decir, *morcón* (entiéndase morcilla).

La verborrea aparatosa y rimbombante sofoca a los oyentes por el empleo de construcciones gramaticales complejas, artificios idiomáticos y elementos lingüísticos superfluos. Así las cosas, el barroquismo lleva a sustituir: *importante* por *precípuo*, *adelgazamiento* por *pérdida ponderal*, *borrachera* por *intoxicación etílica* o *beodez*, *hospital* por *ámbito biosanitario*, *adolescente* por *efebo*... Los asistentes se quedan boquiabiertos y obnubilados, mostrando en el rostro la típica señal de quienes lo han oído todo y no entendido nada; por tanto, se viola el presupuesto de que cada exposición debe armonizar con el grado de sapiencia del auditorio, lo cual significa que, según Pulido,¹⁵ "conviene adaptar el contenido de la charla al nivel de conocimientos y a las peculiaridades del público."

El conocido escritor mexicano Alfonso Reyes¹⁶ aseguró haberle perdido el respeto a un profesor en sus años de mozalbete, cuando este le comentó en el aula: *"Me arde la garganta; me lastimé al deglutir el bolo alimenticio"* (porque el tal "bolo" solo se "deglute" en los tratados técnicos especiales y no en conversaciones de índole coloquial como aquella).

También la directora de una institución cultural creó tremenda confusión al instar a los visitantes para que siguiesen sus instrucciones, guiados por su efusiva exhortación: *¡A la fuente de quelonios!* Poco faltó para que la derribaran al suelo, pues los asistentes se abalanzaron virtualmente sobre las mesas, en busca del succulento plato que podrían degustar. Ella debió haber sido menos ampulosa ante aquellos invitados y limitarse a decir, como parte del recorrido: *¡Al estanque de las tortugas!* Seguramente a nadie se le habría ocurrido lanzarse al agua.

Algunos piensan que para hablar a una concurrencia, se necesita una gran cantidad de palabras complicadas y poco comunes para así poder impresionar a sus integrantes; pero lejos de ello, ese tipo de vocabulario entorpece la creación de un verdadero clima de asertividad. Si les "golpea" con voces técnicas e infrecuentes una y otra vez, seguirán tratando de interpretarlas hasta el extremo de que al sentirse agobiados y perdidos, dejarán de intentarlo y se distraerán, comenzarán a bostezar o se dormirán a pierna suelta sin remilgos.

De lo referido se discurre que no debe emplear vocablos o giros académicos que una parte de la audiencia desconozca, así como tampoco entrar en niveles de detalles que pueda no interesarle o que simplemente sea incapaz de comprender. La sencillez exige huir de lo artificioso y retorcido, tanto respecto a la composición de aquello acerca de lo cual se habla como a las voces que se utilizan para establecer esa mágica comunicación bidireccional entre conferenciante y espectadores; pero ello solo será posible cuando se valga de su propio vocabulario, de su habitual modo expresivo, procurando que las palabras y las frases sean las que el tema precisa para hacerse inteligible.

Huelga añadir que si peca de incongruencias en la continuidad del razonamiento y de prosa desordenada o confusa al exponer la información, tanto la conocida como la nueva, ese desprecio hacia las formas aceptadas de comunicación equivale a un suicidio intelectual.¹⁷

En efecto, cuando los concurrentes no pueden seguir el hilo del discurso, comienzan a desinteresarse, se aburren, experimentan la sensación de pérdida de tiempo y es muy probable que se refieran al ponente, en este caso del sexo masculino, como un tipo engreído y petulante que ha querido darles una lección. ¡Mucho cuidado!

Ceballos¹⁸ considera que la máxima aspiración de quien diserta, es la de que su exposición sea recordada por mucho tiempo; pero sabiendo que una conferencia suele escucharse una sola vez, para hacerla recordable se necesita que previamente haya sido entendible, legible, visible y audible.

La sobrestimación del propio yo, sin demasiado bombo, eleva su juicio autoevaluativo; sin embargo, mirar por encima del hombro a los demás, como quien les está haciendo un favor con presentarse ante ellos para exteriorizar lo que sabe sobre determinada materia, puede ser muy peligroso para su prestigio, puesto que muchos de los oyentes

se unirán para doblegarle o herir su vanidad. Nada gusta más al prójimo que bajar de las nubes a sus congéneres y ganar esa ofensiva con honores; por ende, es mejor simplificar el nivel de expresión para ser entendido, que complicarlo para ser admirado.

Hay personas egocéntricas que saborean con placer infinito el hecho de hablar pomposamente acerca de sí mismas, incluidos sus logros, reconocimientos y viajes, que por lo general no guardan relación alguna con el argumento de la disertación y sobre la base de lo cual tienden a ser criticadas por los presentes, quienes suelen censurar la innecesaria e inoportuna altivez; otras, en cambio, contaminadas con el "síndrome del experto" e incapacitadas para atender a quienes les escuchan, se adelantan a ofrecer las respuestas al problema antes de que se haya expuesto la mitad de su trama e imposibilitan que se terminen de expresar las observaciones al respecto. *Moraleja:* Sea un buen oyente, pues solo cuando escucha, obtiene ideas diferentes de las que tiene.

En suma, quienes fomentan un cierto amor excesivo por su ego, son víctimas de un narcisismo patológico, caracterizado por la grandiosidad, la necesidad de aprobación, la carencia de empatía y el desdén hacia los demás. Manténgase al margen de esa perturbación.

Adicionalmente podría decirse que, en muchos casos, la prepotencia es directamente proporcional a la baja autoestima, pues según el difundido adagio: Dime de qué presumes y te diré de qué careces...

Por su parte, Ruiz¹³ opina que a los oradores muy presumidos no les preocupa la reacción del auditorio, de modo que se limitan a presentar su tema sin valorar las necesidades y preocupaciones de los oyentes, a quienes no ven como individuos, sino como una masa humana indefinida, ante la cual se cuidan mucho de expresar abiertamente sus sentimientos; en realidad, como actúan por pura autocomplacencia, no les conmueven los aplausos ni las felicitaciones.

En consecuencia, existen algunos expositores a quienes parece no interesarles las demandas de conocimientos de sus semejantes y solo comparten con los demás lo que les importa a ellos, contaminados hasta los huesos por el delirio de grandeza; a la postre, estas personas son repudiadas y públicamente avergonzadas. Solo si demuestra sensibilidad en su trato y obra, se granjeará el respeto y la estimación de la concurrencia.

La persona altanera, por sentirse competitivamente superior, necesita resaltar desmedidamente esa característica ante sus congéneres. La altanería es un rasgo de la personalidad que incontables veces, por alardearse de un ingenio que en ocasiones no se posee, conduce a la hinchazón del discurso. De aquellos que abundan en sutilezas y argumentaciones, alguien sentenció: "Tienen 2 defectos capitales: uno, no tener talento; y otro, empeñarse en mostrar que sí lo tienen".

De hecho, los seres humanos arrogantes no aceptan que pueden estar equivocados y suelen negarse a recibir sugerencias, de manera que cada vez su envanecimiento es mayor. Eso ocurre porque desconocen el proverbio chino, siempre apropiado: "El mar es grande y profundo porque nunca rechaza las aguas del más pequeño riachuelo". Tampoco se han enterado de que aprender lo que saben otros, también es de sabios.

En un documento digitalizado acerca de frases sobre la escritura y la creación en general, no disponible hoy en la red, se incluía la siguiente opinión del ensayista Benjamín Disraeli: "Cuando necesito leer un libro, lo escribo." Sin comentarios.

Ciertos oradores, de uno u otro sexo, borran de su raciocinio el axioma de que la primera impresión es muy fuerte y queda grabada con nitidez en el recuerdo. Si usted dejó un sabor amargo en el gusto de los oyentes el día de su "debut" como portavoz de conocimientos, precisamente por ese nivel inmoderado de egolatría, lo más probable es que lo piensen mucho si deben volver a escucharle y, lo más seguro, que prefieran no hacerlo. ¿Por qué tendrían que revivir aquellos momentos tan irritantes por su falta de humildad?

En esencia, se impone evitar el exhibicionismo de erudición y prevenir la aparición de dudas en los asistentes, por lo cual conviene no referirse a circunstancias o detalles de difícil interpretación para la audiencia promedio y saber discernir cuándo no es abusivo mencionar determinados asuntos para ser tratados con los interlocutores, entre los que figuran cuestiones delicadas sobre individuos o ambientes.

No caiga en agravios comparativos al referirse a otras personas. Hablar mal de quienes se hallan ausentes, representa una manera de agredirlas frente a los demás para crear la fantasía de ser "mejores" que ellas, cuando en realidad se trata de una gran tristeza por el bien ajeno, de un sentimiento desagradable por creer que aquellas gozan de mayor estima y consideración que usted. Se le advierte que desde tiempos ancestrales, ese recelo era sinónimo de envidia, rivalidad y malas prácticas eticistas.

La naturalidad, que no está reñida con la elegancia, es la clave de toda buena presentación, por cuanto deviene una estrategia valiosa e indicativa de que se está proporcionando una información auténtica y confiable. A quienes escuchan una conferencia, les gusta percibir las muestras de buena voluntad y seguridad de la persona que está dictándola; y ambas cualidades se huelen a distancia. Llegue a la audiencia con llaneza, porque de lo contrario sus integrantes se sentirán incómodos y subvalorados.

Lo más importante: diga lo que verdaderamente cree. En última instancia, se está vendiendo usted mismo; por tanto, sea cual es y compártalo con la concurrencia, pues quienes la conforman, le agradecerán el gesto.

Para lograr la aceptación del auditorio, no olvide que la sencillez, el humanismo y la autenticidad constituyen premisas fundamentales; por tanto, apele a su madurez profesional y abandone las miradas inquisidoras que pudieran derivarse de una postura impertinente, capaz de hacerle adelantar el cuerpo con inmodestia al hablar y levantar notoriamente el mentón como signo de omnisciencia. ¿Pero será cierto que usted sabrá todo, absolutamente todo, sobre aquello de lo cual expondrá?

Use un lenguaje directo y asequible, sin caer en excesos coloquiales o censurables circunloquios para suplir vacíos léxicos por insuficiente preparación del discurso, ni presentar la materia con sobrado academicismo, obviando involucrar a la audiencia. Los períodos lingüísticos no deben ser demasiado largos ni demasiado cortos, pues si bien los primeros fatigan, los segundos dejan en ascuas a los oyentes. La síntesis es la perfecta aliada de la claridad, pero sin extremar la sinopsis.

HALAGOS Y GRATITUDES

Agradezca a la persona que le haya anunciado ante el auditorio, sin hacerlo con expresiones como estas: "Luego de esa maravillosa presentación..." "Después de tan inmerecidos elogios..." u otras análogas, que además de trilladas por haberse convertido en clichés, descubren de algún modo una velada jactancia vibrando en su interior, de donde se deduce que no ha de hablarse demasiado acerca de su persona, aunque sea quien debe recibir los agasajos; pero si usted mismo (a) tiene que presentarse porque ese elemento de cortesía fue involuntariamente obviado, hágalo entonces sin mayores aspavientos.

Salude a los asistentes con gentileza y continúe diciendo su nombre (sin añadir categorías docentes o científicas como si fuese su historia académica o profesional, más conocida como *curriculum vitae*), el título de la conferencia y el placer que le invade por la oportunidad de compartir sus experiencias con los presentes. Este preámbulo suele ejercer un buen efecto en el público.

Más aún, reconozca la deferencia de los organizadores al invitarle (no es preciso que agregue: "por el gran esfuerzo en preparar esta reunión...", "por su insistencia en que yo participara...", o dudando de la razón por la cual decidieron que usted debería hablarles o cosas por el estilo) y felicite a quien le antecedió en el acto de la palabra, si fuera el caso, aunque el discurso precedente haya sido inaguantable.

Sea comedido (a): jamás se realce o endiose en su discurso ni se ilusione con los encomios que le tributen, porque todo eso junto conduce al envanecimiento y la fanfarronería. Sea también el ejemplo vivo de aquella sobriedad que pregona.

Cuando concluye la intervención, el público suele aplaudir. El orador u oradora dará las gracias francamente, mirando al auditorio y se retirará con discreción. Nada más inadecuado que aguardar hasta que finalicen los aplausos; retornar al estrado para recibir una nueva ovación, como si se tratase de una gran celebridad, o "soplar" besos hacia los asistentes. Solo permanezca allí si se ha previsto una ronda de preguntas.

Tampoco debe levantar los dedos índice y del medio en forma de V como señal de victoria, llevarse ambas manos al corazón o formar simbólicamente la figura de ese órgano con los dedos índice y pulgar de estas, mover el cuello de la camisa (en el caso de los hombres) o emitir comentarios del tipo: "No merezco tanto...", "Ustedes exageran...", "Cuánto les quiero..." "Mil gracias, mil gracias, mil gracias..."

Cuando el orador hace gala de presunción o petulancia, se sublevan contra él los ánimos (antes dóciles o reposados) y sus palabras se escuchan con recelo.

Asimismo, si resulta inevitable referirse a otras personas, se impone ser generosos y sinceros con los cumplidos, sin abusar de las lisonjas ni hablar profusamente acerca de hechos, lauros o situaciones ajenos al propósito del encuentro. No contribuya a incrementar el crecido número de conferencias aburridas, discursos intolerables o charlas inoportunas, que todos recuerdan haber escuchado con desaliento e insatisfacción. Ese mal rato no se olvida con facilidad, pues la eficacia de un discurso no se mide por lo que dijo quien lo pronunció, sino por la información que retuvo el auditorio como válida.

Una de las circunstancias más antiestéticas en el contexto de una disertación es describir a otros conferencistas o asistentes con alabanzas excesivas y extemporáneas,

puesto que no honran a quienes las dedican ni a quienes las reciben. Detrás de un adulator hay siempre un manipulador y mucha gente sabe eso.

La distinguida actriz Meryl Streep defendió abiertamente en una entrevista televisada, más o menos estas convicciones: *Ya no dedico un minuto a quien miente o quiere manipular. Decidí no convivir más con la pretensión, la hipocresía, la deshonestidad y los elogios baratos. No consigo tolerar la erudición selectiva y la altivez académica. Tampoco me llevo nada bien con quien no sabe elogiar o incentivar.*

En cierta oportunidad, el presidente de una empresa de construcción que hablaría en un acto público, fue anunciado por el vicepresidente con abundantes adjetivos grandilocuentes hacia su persona. Las primeras palabras del alto funcionario fueron: *¡Después de toda esta ponderación, hasta yo deseo escuchar mi discurso!* Recordó que un buen recurso era bromear acerca del encomio y así lo hizo para crear un clima más cordial en el ambiente, con menos exaltaciones.¹

Un sujeto en singular con verbo en plural diluye la responsabilidad en una pluralidad ficticia e igual discordancia deliberada se produce con el plural de modestia, donde un autor se refiere a sí mismo como si fuesen varios (*obtuvimos, apreciamos...*) y entra en conflictos con la realidad. Según Day y Gastel,¹⁹ no debe temerse nombrar al agente de la acción, pues el empleo de "nosotros" para sustituir al "yo" resulta 'atrozmente pedante'; sin embargo, será razonable el uso de la primera persona del plural (*nos, nosotros*) cuando se hable como portavoz de un grupo, aunque sea un solo individuo quien lo divulgue ante los demás.

Otra buena observación: Nunca se siente sobre el escritorio, porque ello puede dar la impresión de que usted se considera más importante que los espectadores, en especial si cruza las piernas; tampoco coloque las manos en las caderas, en forma de jarra, pues los oyentes verán un gesto dominante, intimidatorio y falso en esa pantomima.

De igual modo, si usted no puede decidir respecto a las características del local donde realizará su disertación, deberá aceptar las de aquel que le brinden; pero quizás en otra circunstancia forme parte del comité organizador del cónclave y sería juicioso que aplicase lo siguiente:

La decoración de la plataforma o proscenio de los oradores no debe parecer un paisaje de ensueño o circense, con exagerada escenografía, sino todo lo contrario. Su propósito es favorecer que conferencistas y espectadores permanezcan concentrados en el tema, a fin de que no pierdan el hilo conductivo de la exposición; por ende, los elementos distractores (cuadros o afiches, por citar algunos) atentan contra el logro de ese objetivo, porque las personas tienden a entretenerse mirando lo que les rodea y a prestar entonces muy poca o ninguna atención a todo aquello que están oyendo.

Viene al caso señalar que los enemigos de la escucha activa son: los prejuicios, la falta de empatía, la alteración emocional y las barreras, tanto físicas (ruido, iluminación y temperatura) como psicológicas.

En definitiva, respete y valore las ideas y creencias distintas de las propias y reconozca el diálogo como fuente permanente de humanización, superación de diferencias y aproximación a la verdad.²⁰ No olvide que escuchar y hablar son 2 acciones que deben complementarse y simultanear para que los receptores lleguen a comprender los sobrentendidos, las ambigüedades y presuposiciones, las elipsis y los dobles sentidos

que muchas veces utilizan algunos emisores, creyendo que su exposición será más interesante *si no ponen todas las cartas sobre la mesa* en una especie de suspenso.

Con todo y más, algo se considera innegable: Cuando el público asiste a una sesión científica donde se dictarán conferencias, necesita que los pensamientos y sentimientos se expresen de la manera más clara y convincente posible, pues atendiendo a la valoración de Buznego:⁸ "Si el auditorio mueve los traseros en los bancos, es que tú no estás moviendo los corazones".

Tómese su tiempo para usar de la palabra en público, pero no tome tanto, pues a veces por querer hacer las cosas demasiado bien, se termina por no hacerlas. Un buen plan ahora es mejor que uno perfecto después.



Recuerde:

"En lugar de ser un hombre de éxito, busca ser un hombre valioso: lo demás llegará naturalmente."

Albert Einstein

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Fernández JO. El orador como comunicador [citado 13 Ago 2014].
1. Artola Narváez KA, Salmerón Silva RL. Manual básico de oratoria. 3ra ed. León: Editorial Universitaria UNAM; 2009.
 2. Jiménez Arias ME. Aciertos y desaciertos en la presentación verbal de un trabajo. MEDISAN. 2003 [citado 6 Jul 2014]; 7(3)
 3. Bartolo I di. Oratoria contemporánea. Orador/personalidad [citado 6 Jul 2014].
 4. Abreu AM, Cruz Vigoa T, Hernández IN. ¿Competencia en el hablar? [citado 13 Jul 2014].
 5. El estilo en la oratoria [citado 16 Ago 2014].
 6. Ruiz Orbegoso MA. Una cuestión de forma [citado 6 Jul 2014].
 7. Buznego R. El poder de la palabra [citado 19 Ago 2014].
 8. Mond F. Holocausto 2084. La Habana: Editorial Letras Cubanas; 1999.
 9. Sabiduría [citado 19 Ago 2014].
 10. Andrada Ch. 10 claves para mejorar tu oratoria. Santiago de Chile; 2008 [citado 6 Jul 2014].
 11. Alban Alentar A. Cualidades del orador frente al público. En: Manual de oratoria. [citado 6 Jul 2014].

12. Cortese A. Cualidades principales para la oratoria [citado 6 Jul 2014].
13. Pérez Ferriz J. La importancia de la imagen y la comunicación personal en el mundo profesional [citado 19 Ago 2014].
14. Pulido M. El médico en las reuniones científicas: cómo hablar en público para tener éxito. *Med Clin (Barc)*. 2004;123(17):664-74.
15. Reyes A. Discurso por la lengua. En: Ortega Rodríguez E. Redacción y composición II. La Habana: Editorial Félix Varela; 2005.p.261-72.
16. Iscla A, Benavent RA. Problemas del lenguaje médico actual (III). Gramática y estilo. *Papeles Méd*. 2002;11(1):18-23.
17. Ceballos García L. La conferencia versus la anticonferencia. *Gac Méd Caracas*. 2006;114(2):22-4.
18. Day RA, Gastel B. Cómo escribir y publicar trabajos científicos. 4 ed esp. Washington, DC: Organización Panamericana de la Salud; 2008.p.195-9.
19. Preparemos nuestra disertación [citado 19 Ago 2014].

Recibido: 22 de agosto de 2014.

Aprobado: 26 de agosto de 2014.

María Elena Jiménez Arias. Centro Provincial de Información de Ciencias Médicas. Calle 5 No.51, entre calle 6 y avenida Cebreco, reparto Vista Alegre, Santiago de Cuba, Cuba. Correo electrónico: meja48@medired.scu.sld.cu