



ORIENTACIONES PARA LA REALIZACIÓN DEL TFG

EXPRESIÓN ORAL Y DEFENSA DE TRABAJOS ACADÉMICOS

María Bermúdez Martínez

Comenzamos planteándonos un interrogante: ¿qué papel juega, en nuestro desarrollo personal, académico y social, el dominio de la lengua oral?

Inmersos como estamos en la sociedad de la información y la comunicación, todos somos conscientes de la importancia del dominio de las habilidades comunicativas, orales y escritas, como un elemento de juego fundamental para nuestro desarrollo personal y social. Desde hace décadas, en el ámbito educativo se insiste en la necesidad de desarrollar los procesos de enseñanza y aprendizaje de la lengua desde perspectivas comunicativas y funcionales, que incidan en la consideración de la lengua como instrumento comunicativo; pero, en la práctica, ¿realmente nuestro alumnado se siente seguro en el manejo de las habilidades comunicativas?, ¿el sistema educativo actual promueve el desarrollo efectivo de esas competencias? Nuestro punto de partida es un interrogante planteado al alumnado, sobre el que reflexionaremos: ¿qué papel juega, en nuestro desarrollo académico y social, el dominio de la lengua oral?

Sin duda, en algún momento y lugar, todos y cada uno de nosotros habremos lamentado haber dicho algo que no deberíamos, no haber estado a la altura en una discusión pensando, cuando ya ha finalizado o no tenemos oportunidad ya de intervenir, “debería haber dicho o contestado que...” No

siempre sabemos decir lo que queremos, no siempre encontramos las palabras precisas ni somos capaces de mantener un tono adecuado, utilizando los gestos y movimientos precisos... Y qué decir de la capacidad de improvisación ante un público más o menos numeroso, de la capacidad de utilizar las estrategias comunicativas adecuadas para conseguir un objetivo dialéctico...

Todos somos conscientes, a estas alturas, de la necesidad de todas estas habilidades para nuestra vida personal, académica y social. La competencia comunicativa, oral y escrita, es un requisito imprescindible en el alumnado, entendida como la capacidad para desenvolverse correcta y adecuadamente en las distintas situaciones comunicativas que se nos pueden plantear en la vida cotidiana. No todas las circunstancias requieren un mismo registro de lengua, un mismo tono o la misma actitud comunicativa. El alumnado universitario debe estar preparado para dominar las técnicas comunicativas adecuadas a cada circunstancia, a cada tiempo y lugar.

Si bien el texto escrito es un elemento de juego constante, un instrumento cotidiano en la vida académica de todo estudiante, la oralidad ha venido siendo relegada a un segundo plano en el ámbito educativo, aun cuando la gran mayoría de nuestras producciones diarias son orales -aproximadamente un 75% (Cassany, Luna y Sanz, 2008: 97)- y la lengua es, en sí misma, esencialmente lengua oral.

Partimos de una lectura: las claves de la comunicación

Nuestro punto de partida es, como todo libro, un viaje. Siguiendo el recorrido trazado por Ferrán Ramon-Cortés por la isla de Menorca en *La isla de los cinco faros* (2005) avanzamos en el camino hacia las claves de la comunicación. Este trayecto nos permitirá enfocar cinco principios básicos a tener en cuenta para toda comunicación oral.

Primera parada: El faro de Favàrix

En su primera visita, al faro de Favàrix, el personaje de *La isla de los cinco faros* descubre que la luz del faro emite un único mensaje, incesante y muy claro, un mensaje relevante. Así, la visita a Favàrix nos acerca a la primera de las claves de la comunicación: lo importante no es contar muchas cosas, sino transmitir un único mensaje relevante, contundente, que funcione como hilo conductor del

discurso. Una única y gran idea (quizá dos, tal vez tres –podemos añadir–, pero no más), para poder brillar como la luz del faro de Favàrix. Esa idea volverá, incesante, en el discurso, desdoblado matices que permitan captarla en su complejidad y diversidad.

Segunda parada: el faro del cabo de Artrutx

El faro del cabo de Artrutx nos permitirá alcanzar la segunda de las claves: tenemos que contar de manera que las ideas destaquen (como la luz del faro brilla y se destaca por encima de cualquier otra luz), que nuestro discurso impacte sobre el resto de discursos. Y el camino está –nos descubre Ramón-Cortés– en la magia y el poder de las historias, en la fuerza que toma la palabra a través de la narración, del antiguo arte de contar. La narración es el foco de nuestro faro. No otra cosa hace el autor de *La isla de los cinco faros* mostrándonos, a través del recorrido por los faros de Menorca, las claves para una efectiva comunicación. Significativas son las palabras de Anthony de Mello que le envía al protagonista su maestro: “La distancia más corta entre el hombre y la verdad es un cuento”, añadiendo: “Y si todavía dudas del poder de las metáforas, ojea la Biblia. Hace más de dos mil años que alguien lo tuvo muy claro...” (Ramón-Cortés, 2005: 37).

Tercera parada: el faro de Punta Nati

La visita al faro de Punta Nati nos ofrece un nuevo descubrimiento: el faro habla un lenguaje que comparten todos sus interlocutores, de manera que es ese lenguaje compartido el que logra que se produzca la conexión entre el emisor y su auditorio. Un lenguaje fácil, sencillo y directo nos conecta con el público; si nos empeñamos en ser sofisticados, manejando un lenguaje complicado y ajeno a nosotros mismos fabricamos niebla, que no es sino ruido en la comunicación que nos impedirá ver el faro y conectar con los demás (nuestro objetivo fundamental).

Cuarta parada: el faro de Cavalleria

El cuarto faro, Cavalleria, hará ver al protagonista que lo importante no es cómo se produce la luz del faro, sino cómo llega y es interpretada por el barco. Lo importante es el mensaje que se recibe, no el que se emite, nuestro interés está en cómo llega a los demás y qué significado se extrae de él.

Quinta parada: el faro de la isla del Aire

El último de los faros visitados por el protagonista, el de la isla del Aire, aporta un último mensaje: el faro emite la luz, con un objetivo, y el barco la interpreta, pero es libre para tomar una u otra dirección. Los faros emiten su luz, señalan su posición pero no coaccionan sino que dan la libertad al barco para elegir el rumbo.

De la misma manera, debemos entender que comunicar no es convencer a toda costa sino dar a conocer, de la manera “más brillante y más seductora posible”, un camino, un determinado mensaje, pero sin presionar ni coartar, porque “comunicar no es arrastrar ni empujar es invitar”, lo cual exige seguridad personal y un voto de generosidad implícito en el respeto a la opinión de los demás (Ramon-Cortés, 2005: 62-64).

Estos son, pues, los cinco principios que *La isla de los cinco faros* nos presenta con claves de la comunicación:

- un único mensaje;
- un mensaje memorable formulado a través de una historia;
- con un lenguaje que conecte con el auditorio;
- entendiendo que lo importante es lo que la gente capta, no lo que quiero decir;
- a través de un discurso que logre “emocionar” (indispensable es aquí creernos nuestro discurso).

Así, convencidos de nuestro propio discurso; invitando, en vez de intentando convencer, y entendiendo que informar no es comunicar (la información es neutra, la comunicación es emocional), queda abierto el camino hacia una comunicación efectiva basada en la premisa de transmitir de manera memorable y emocionante nuestras ideas para hacerlas comprensibles y cercanas a los demás, provocando reacciones basadas en la emoción.

Trabajamos a partir de las máximas conversacionales

Llegados a buen puerto en el camino hacia las claves de la comunicación, nos acercamos ahora, desde una perspectiva teórica-pragmática, a los principios de los intercambios orales.

Partimos del *Principio de Cooperación* de Herbert Paul Grice, conocido por sus contribuciones a la filosofía del lenguaje en el ámbito de la teoría de la comunicación. Siguiendo al filósofo británico, toda conversación se guía por un principio, no normativo, aceptado tácitamente por los interlocutores, formulado así: «haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está involucrado» (Grice, 1975).

Grice desvela, a partir de este *Principio de Cooperación* los mecanismos que regulan el intercambio comunicativo, desglosándolo en cuatro categorías, las llamadas “máximas conversacionales” que, a su vez, despliegan otras submáximas:

- *máxima de cantidad*: haz que tu contribución sea tan informativa como sea necesario (teniendo en cuenta los objetivos de la conversación), y no más de lo necesario;
- *máxima de calidad*: intenta que tu contribución sea verdadera, no digas aquello que creas falso, o de lo que no tengas evidencia;
- *máxima de pertinencia o relación*: sé relevante,
- *máxima de manera*: sé claro y conciso, evita la oscuridad y la ambigüedad, sé ordenado.

La teoría de Grice se fundamenta en que los interlocutores actúan, comunicativamente hablando, dando por descontado el cumplimiento de estas máximas. Su violación (la de cada una de estas máximas y submáximas) se nos presenta entonces como indicio o señal que permite a los interlocutores poner en funcionamiento un proceso inferencial a través de presuposiciones. Se destaca así la necesidad de atender al contexto pragmático en el que se sitúan las prácticas comunicativas, activando la competencia sociocultural que permitirá atender a lo no-dicho pero sí comunicado (*implicatura*).

Destacamos el valor de los elementos no verbales y trabajamos técnicas para mejorar nuestra dicción

En ese proceso comunicativo, destacamos asimismo la importancia del lenguaje no verbal: desde un tono o una mirada que acompaña a nuestras producciones, hasta la respuesta implícita de nuestros interlocutores a través de todo que aquello que podemos leer en sus ojos.

Debemos tener en cuenta, en lo que a la expresión oral se refiere, que más del 60% de la comunicación se basa en el lenguaje no verbal, decisivo en entrevistas de trabajo y en las relaciones sociales, ¿le prestamos la atención debida?, ¿conocemos su funcionamiento?

Desde la posición del hablante diversos elementos no verbales determinan el alcance y dirigen la comunicación, aspectos que muchas veces descuidamos pero que son decisivos en el proceso comunicativo: desde el tono que acompaña a nuestro discurso o la posición de nuestro cuerpo, hasta la forma en que dirigimos nuestra mirada o la distancia o aproximación con el interlocutor.

Desde la posición del oyente, son especialmente relevantes todos aquellos gestos y movimientos que implican un asentimiento o rechazo hacia lo que se dice, permitiendo al emisor evaluar la comprensión y, consecuentemente, ajustar el grado de explicitación del discurso.

En este sentido, pueden visualizarse los siguientes videos que analizan la presencia de elementos no verbales implicados en el discurso y su importancia para una comunicación efectiva:

Gestos con las manos 2_2.mp4: https://youtu.be/qCQ5_CeaK2w

Comunicación No Verbal Joaquina Fernández en TVE 1 (Instituto Hune):
<https://youtu.be/wa9r0TCBl4Q>

Consejos para usar el lenguaje no verbal (Elsa Punset):

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

Centrados en el plano del significante, es interesante desarrollar, frente a un espejo, diferentes ejercicios de praxias que nos permitirán alcanzar una buena dicción. Focalizamos nuestra práctica en el desarrollo de ejercicios de respiración, relajación y trabalenguas, como puede verse en los siguientes enlaces:

Ejercicios de respiración:

<https://youtu.be/Ps17rCFB7Fw?list=PL2E5AD0238BBFEC07>

<https://youtu.be/Ps17rCFB7Fw>

Ejercicios de praxias:

<https://youtu.be/m3mp-FqnSYM>

La práctica académica: cómo hacer una buena exposición oral

En el marco de la vida académica, una de las situaciones comunicativas formales más habituales para el alumnado es la exposición oral. Analizamos los elementos centrales que pueden ayudarnos a desarrollar una buena exposición oral en el aula:

- Prepara la intervención

Un elemento de juego básico es preparar bien la intervención porque, evidentemente, no podemos hablar de aquello que no conocemos. Es fundamental, asimismo, barajar, como máximo, dos o tres ideas centrales. Tal y como nos aconsejaba el protagonista de *La isla de los cinco faros*, un único mensaje debe brillar.

- Elabora un guión

En esta fase de preparación, es importante elaborar un pequeño guión, un mapa conceptual o una breve relación de ideas como armazón de la exposición. En un segundo paso, organizamos esa relación, dotándola de una estructura que es la que guiará nuestro discurso.

- Ensaya en voz alta

Frente a un espejo, con amigos que te aportarán un valioso *feedback*, grabándote... Es importante ensayar la intervención, revisando los errores y corrigiéndolos, reafirmando los aciertos, una y otra vez hasta alcanzar el

nivel deseado. El ensayo es un elemento fundamental para perder, asimismo, el miedo escénico y ganar en seguridad ante el auditorio.

- Apóyate en técnicas de comunicación como *Elevator Pitch*, que te permitirán ser más efectivo y expresar, con fluidez, todo lo que quieres decir. Practica sintetizando tu presentación en dos o tres minutos, atendiendo tanto a los elementos verbales como a los no verbales: todo aquello que quieres decir, debes decirlo en solo dos o tres minutos. Se trata de transmitir, con pasión, aquello que quieres comunicar en un breve lapso de tiempo, de manera que no sea simplemente una mera introducción de ideas sino una verdadera comunicación, cautivadora y entusiasta, capaz de contagiar al interlocutor. Graba tus ensayos y revísalos (eso te permitirá pulir los fallos y afianzar los aciertos).
- Algunos otros consejos:
 - Habla despacio. Haz pausas. Vocaliza y pronuncia con claridad.
 - Acompaña el lenguaje verbal con gestos adecuados: mira al auditorio, a los ojos. Señala, apunta, muévete por el espacio dominándolo... Los gestos y movimientos refuerzan lo que quieres decir.
 - Utiliza materiales de apoyo, pero siempre en su justa medida –que nunca sean motivos de “desconexión” para el auditorio– y como acompañamiento que dé animación a tu mensaje, con imágenes que refuercen y expliquen tus palabras.
 - Sé directo y claro.
 - No busques un lenguaje pomposo, complicado que esté fuera de tu alcance. La sencillez y la naturalidad son tus mejores armas.
 - Disfruta y solo así contagiarás tu entusiasmo. Todo tema tiene un cariz que nos atrae, búscalos y centra ahí tu exposición.

Los siguientes materiales pueden ayudar a entender mejor el proceso:

Cómo hacer una presentación: https://youtu.be/AlfY9_UIMxg

Qué gestos hacer y no durante una exposición oral:

<https://youtu.be/xWRXLwveDSE>

Para finalizar

¿Cuántas veces hemos asistido a una conferencia que no hemos podido seguir precisamente por tratarse de textos cuyo origen escrito delata rápidamente su falta de adecuación al canal oral? Lengua oral y lengua escrita son variantes de un mismo código, pero cada una ellas posee sus propios ritmos, valores y características. Finalizamos una serie de principios básicos que intentan sacar a la luz algunos de los principales errores que cometemos cuando confundimos las características propias de la comunicación oral y escrita, recuperando algunas de las interesantes recomendaciones de Kepa Osoro en relación con la lectura expresiva de textos que podemos hacer extensivas a toda presentación oral:

- Interiorización del texto y dirección de la mirada hacia el auditorio: *“Sólo se puede transmitir un mensaje si el lector ha tenido tiempo suficiente para «adueñarse» del texto”; “se llevará el texto tan dominado que el lector podrá levantar los ojos con frecuencia y así podrá observar si está captando la atención de los lectores y sus reacciones”* (Quepa Osoro, 2013).
- Importancia del ensayo (ante un público de confianza, grabándonos...): *“Antes de la puesta en escena [...] se realizarán varios ensayos ante un pequeño público de confianza que sabrá escuchar con calidez y que criticará constructivamente”; “grabar estos ensayos y escucharlos autocríticamente para analizar fallos de pronunciación, entonación, ritmo, etc.”* (Quepa Osoro, 2013).
- Dominio del espacio: *“Si el lector está de pie puede moverse de un lado para otro –sin excesos–, si lo desea, para así captar mejor la atención de todos (que se sentirán más «aludidos» si el lector les mira de frente y se acerca). Todo ello sin sobreactuar”* (Quepa Osoro, 2013).

- Tono emocional: “*En todo momento se cuidará que la voz transmita la «temperatura emocional» del texto, adecuándola al contenido tanto en modulación como en timbre, volumen y entonación. En la eficacia con la que el lector maneje esta última se juega gran parte del éxito de su lectura, porque le permitirá crear un clima cálido y comunicativo o se convertirá en un obstáculo insalvable entre el emisor y los receptores*” (Quepa Osoro, 2013).

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Ramon-Cortés, F. (2005). *La isla de los cinco faros*. Barcelona: RBA.

Grice, H. P. (1975). «Logic and conversation». En P. Cole y J. L. Morgan (eds.). *Syntax and Semantic. Speech Acts*. Nueva York: Academic Press, pp. 41-58.

Cassany, D., Luna, M. y Sanz, G. (2008). *Enseñar lengua*. Barcelona: Graó.

Osoro, K. (2013). “Sugerencias para leer mejor en voz alta”. Disponible en http://sol-e.com/motor.php?id_seccion=7&subsec=81&separata=1&ideaok=54 (12/06/13).