



ACTIVIDADES 8-12 DE XUÑO

ORATORIA

A POSTA EN ESCENA (PARTE B)

Data de entrega: venres, 12 de xuño

ACTIVIDADES:

- Lemos e contestamos as cuestións:

- 1) En relación coa *modulación da voz*, dise que “silabamos a palabra se queremos darlle importancia ao termo”. Que se quere dicir?
- 2) En relación co *poder do silencio*, é importante o silencio no discurso? Que crea? Debemos empregalo despois dunha pregunta retórica? Por qué?
- 3) En relación coa mirada, que estratexia se nos propón para non perder o control da audiencia?
- 4) En relación coas *habilidades persoais e sociais no discurso*, que significa ser asertivo? ¿Cal é o papel das preguntas retóricas? Por que non debemos ser agresivos nas nosas exposicións?
- 5) Explica como no anuncio de Gadis “Sairemos como galegos” o protagonista segue a regra PEEP cando está montado no cabalo

<https://www.youtube.com/watch?v=qrM9KN5Y-PU>

A modulación da voz

É importante non esaxerar a dicción e non usar un volume moi alto nin moi baixo. Debe utilizarse a voz como un instrumento para marcar e remarcar o que queremos dicir. Silabamos a palabra se queremos darlle importancia ao termo. Debemos subir e baixar o ton segundo o momento; respirar polo nariz; evitar as frases moi longas; inspirar e expirar profundamente ao rematar. Debemos proxectar a voz tendo en conta as dimensións do espazo, para que chegue o noso discurso a todas as persoas.



O poder do silencio

Tan importante como non quedar calado cando un ten que falar en público sobre un tema determinado é saber cando debemos introducir unha pausa no noso discurso. Non podemos esquecer que unha pausa antes de algo importante crea expectación e consegue que lle transmitamos á nosa audiencia a sensación de seguridade como oradores.

Do mesmo xeito que cando redactamos un discurso temos que empregar os signos de puntuación para que resulte intelixible, debemos empregar as pausas cando falamos, porque desenvolven o mesmo papel na mensaxe oral. Estes silencios serán os que estruturen a nosa exposición e facilitaranlles aos nosos interlocutores a comprensión das transicións e a comprensión da nosa mensaxe.

Por iso cómpre que gardemos uns segundos (3 ou 4) entre cada unha das partes que conformarán o noso discurso. Así conseguiremos que o auditorio asimile correcta e doadamente o que lle estamos a dicir.

Igualmente, se deixamos no aire unha pregunta retórica, debemos darlle un tempo ao público que nos está escoitando, para asimilala e poder contestala mentalmente. Esta estratexia serviranos ademais para que os asistentes se sintan partícipes do noso discurso. Se como oradores non lles deixamos ese tempo de silencio para a reflexión, non acadaremos o efecto que perseguimos co recurso.

O mesmo acontece cos argumentos, se entre eles non facemos unha pausa non superior aos 5 segundos, impediremos que poidan asimilalos e que poidan percibir as transicións que pretendemos deixar entre eles para que o auditorio advirta que estamos xa cun novo argumento diferente do anterior.

Non debemos esquecer que o silencio estratexicamente situado non só permitirá que os nosos receptores capten mellor a mensaxe que lles queremos facer chegar, senón que tamén é unha forma de chamar a atención e predispoñelos a escoitar o que lles imos dicir.

O silencio nun discurso é un comodín e un elemento fortísimo. Para que o silencio sexa significativo, debe unirse á xestualidade. Despois dunha explicación, enfatiza a idea expresada. Un silencio ben implementado axuda na eliminación de retrousos.

A mirada

Hai que repartir a mirada entre varios dos grupos do auditorio ao que nos estamos a dirixir. O mellor para dominar o contacto visual é dividir a audiencia en tres grupos e mirar unha persoa de cada grupo por quendas. Se non o facemos así e tentamos manter o contacto visual con moitas persoas, o que acabará acontecendo é que perderemos o control da nosa audiencia.

Os bos oradores seguen a regra PEEP. Isto é: Pausa (P) – Enerxía e entusiasmo (E) – Establecer o contacto visual (E) – Pausa (P).

As habilidades persoais e sociais no discurso

Ser asertivos implica transmitir unha imaxe de comunicador amable e franco, sen caer na dureza nin no ataque verbal. O obxectivo é convencer o noso auditorio de que as ideas que lles transmitimos non só son nosas, senón que eles tamén pensan o mesmo e, polo tanto, os nosos argumentos son os seus.

Temos que lograr crear un ambiente de confianza e así seremos escoitados con moita máis predisposición. Por iso debemos ser capaces de chegar ás emocións do interlocutor, facéndonos partícipes e implicándoos no que estamos a dicir. As preguntas retóricas poden ser unha estratexia, así como o uso de exemplos ou imaxes que apelan aos seus sentimentos, os silencios para que poidan reflexionar sobre o que lles estamos a contar...

É fundamental que o orador estableza unha ponte comunicativa co seu auditorio e o manteña atento ao seu discurso dende o exordio ata a conclusión. Hai que xerar unha relación de confianza cos que nos están a escoitar, a través de xestos amables na nosa expresión facial: un sorriso ou o uso das mans buscando un achegamento poden axudar a conseguilo.

Un principio fundamental é crer no que estamos a dicir; se isto non sucede, será moi complicado que os nosos oíntes confíen no que estamos a transmitirles. Deixar preguntas no aire para que o noso público as asuma e as conteste no sentido que nós desexamos manterá esa ponte que temos que establecer cos que nos están a escoitar. Se o noso auditorio asente ás nosas preguntas retóricas, comprobaremos que a parte comunicativa está a funcionar e resulta eficaz.

Un elemento moi importante ante o noso auditorio é a non agresión. O orador non está na súa quenda de intervención para impoñer as súas ideas, senón para convencer cos seus argumentos. Por iso cobra tanta relevancia o noso rostro, encargado de transmitir amabilidade mediante un sorriso, xa que así a nosa mensaxe será mellor aceptada polos que nos escoitan.

Lalín, a 8 de xuño de 2020

Nonito Rodríguez
(Xefe de departamento de Latín)