

Fuente: PINO, H. *Hablar para convencer: cómo expresarse bien en público*. Barcelona: Martínez Roca, 2000, pp.91-113

y ss
pino97-113

EL CUERPO A ESCENA

Las palabras son hermosas pero las hemos sobrestimado en exceso. GEORGE DU MAURIER

Llegados ya a la mitad del libro y después de haber insistido tanto en la importancia que tiene elaborar bien un discurso, ser natural, vencer el miedo y otras muchas habilidades relacionadas con lo que decimos, he de confesarles que, hace ya muchos años, el profesor norteamericano Ray Birdwhistell, considerado el padre de la cinesis, estableció que sólo el 35 por ciento del significado social de una conversación corresponde a las palabras habladas; el 65 por ciento restante es comunicación no verbal. A partir de ahí se han establecido todo tipo de clasificaciones y divisiones porcentuales para explicar, en ocasiones casi al detalle, hacia qué dirige su atención un auditorio:

. En un 55 por ciento hacia el aspecto. Incluye el color de la piel, el sexo, la edad, el vestido, el pelo, el peso, la expresión facial, los movimientos corporales. Todo aquello, en definitiva, que se percibe por los ojos.

. En un 38 por ciento hacia la forma de hablar. La rapidez, el vocabulario, el tono, el timbre, la vocalización. Esencial en el caso del contacto telefónico.

. En un 7 por ciento hacia lo que digo, pienso, cómo lo expongo, si soy conciso, si soy coloquial o demasiado artificioso, si mi charla es aburrida o animada, si me enrollo demasiado.. .

Ni que decir tiene que estos porcentajes son discutibles. Lo que no admite discusión alguna, y los psiquiatras lo saben y lo utilizan desde hace mucho tiempo a la hora de analizar a sus

pacientes, es que el lenguaje no verbal o lenguaje corporal es al menos tan importante como el hablado a la hora de comunicarnos.

Además el cuerpo y el rostro casi nunca mienten. Y cuando sí lo hacen, cuando mienten, nunca será de forma coordinada con nuestro discurso. Esto supondrá que estaremos afirmando una cosa mediante la palabra pero expresando otra diferente con la cara, la mano o las piernas.

¿Y qué sucede cuando nuestro intelecto recibe mensajes contradictorios? Que siempre le hacemos más caso a lo que entra por los ojos porque consciente o inconscientemente sabemos que los gestos o los movimientos son más difíciles de controlar que las palabras y, por lo tanto, más sinceros.

¿Qué quiero decir con esto? Que el ser humano retiene sobre todo imágenes y se fia sobre todo de las imágenes. No en vano, casi todos decimos «lo he visto por televisión» como prueba de la veracidad de un asunto determinado. ¿En qué se traduce todo esto a la hora de dar una conferencia o pronunciar un discurso? En que nuestra imagen deberá ser excelente si queremos vencer/convencer.

¿Significa esto que convencen más los más guapos? Sí, pero sólo al principio. Los estudios sobre procesos de persuasión reflejan que el atractivo constituye un factor de influencia en la credibilidad inicial. Además, y aunque parezca monstruoso, está demostrado que los acusados no atractivos tienen más probabilidades de ser declarados culpables y recibir condenas más largas, que los maestros actúan menos positivamente con un niño «poco atractivo» e incluso que la estatura se asocia a menudo con el poder, de forma que cuanto más alto es el estatus que se le confiere a una persona, mayor es la estatura que se le calcula.

¿Saben que en Estados Unidos, desde 1900, ha ganado siempre las elecciones el más alto de los candidatos con la excepción de Carter que alcanzó la Casa Blanca con su 1,75?

¿Saben que una prestigiosa universidad norteamericana ha publicado un estudio según el cual los hombres más bajos se ven postergados en las oportunidades de empleos y salarios?

¿Saben que la alopecia de un político puede condicionar hasta un 30 por ciento del voto?

Poco después de las últimas elecciones generales -las del 12 de marzo de 2000- el sociólogo Alejandro Perales y el dermatólogo Ramón Grimalt daban a conocer un estudio según el cual el político con calvicie es considerado por los votantes menos atractivo, menos dinámico y con menor carisma. El estudio, basado en las opiniones de mil ciudadanos, defiende que, a igualdad de condiciones, los votantes tienden a escoger a candidatos con pelo ya que los consideran más inteligentes, más honrados y más dinámicos.

Es más, en la pasada legislatura, el PP fue el partido que presentó menos aspirantes alopécicos en sus listas.

Ya sé que lo de la altura o lo de la calvicie, salvo milagro o similar, tiene poca solución pero no así otros muchos elementos de su aspecto físico como la vestimenta y el peinado que le ayudarán a comunicar o a convencer mejor.

Nos ocuparemos de ellos más adelante.

A propósito de la belleza y de la estatura, y para que no llegue a una conclusión equivocada, le recordaré que hace ya tiempo un grupo de psicólogos del Instituto Carnegie de Tecnología sometió a estudio a cerca de cien profesionales destacados para valorar sus posibilidades de éxito según la imagen que ofrecían a los demás.

Los autores del estudio llegaron a dos conclusiones.

. Al margen de la belleza, cada uno de nosotros tenemos una imagen más o menos atractiva según la personalidad que seamos capaces de transmitir.

. El grado de personalidad es más determinante que la inteligencia a la hora de triunfar en la vida.

Aceptado esto último, resulta muy sencillo por lo tanto admitir que la personalidad es más importante que la belleza a la hora de hablar en público porque es una herramienta mucho más útil para convencer a los demás. Seguro que se está preguntando: pero ¿qué es exactamente la personalidad? Pues la combinación de muchos de los elementos que han ido apareciendo en páginas anteriores:

- la preparación,
- la serenidad,
- el carácter,
- la experiencia
- y, en buena medida, el prestigio: la imagen que los demás se han formado de nosotros.

Hace unos meses, en la sede que la Universidad de Castilla-La Mancha tiene en Albacete, cientos de personas tuvimos la ocasión de asistir a una conferencia del astronauta Pedro Duque, el único español que ha tenido la inmensa fortuna de navegar por el espacio. Nadie que no lo haya visto podrá creer que un hombre como éste, todo un ingeniero que sacó un diez de nota media en la Escuela de Aeronáuticos y que ha tenido que eliminar a cientos de competidores para ser admitido en la Agencia Espacial Europea y a otros tantos para poder formar parte de la tripulación del Discovery, sea un tímido casi enfermizo hasta el punto de permanecer rígido sobre el escenario, hablar lo mínimo y mostrarse claramente nervioso. Y sin embargo, su aureola de héroe le llevó a recibir un caluroso aplauso al finalizar su intervención.

Senderos de gloria

¿Qué quiero decir con el ejemplo de Pedro Duque? Que hay oradores que tienen asegurado el triunfo hagan lo que hagan sobre el escenario porque el público está muy interesado en su persona y en lo que van a decir.

Otros tendremos que tener mucho más cuidado con nuestra apariencia, nuestro lenguaje y sobre todo, con nuestros nervios. Deberemos prestar mucha atención a un momento especialmente crucial:

el que transcurre desde que nos levantamos del asiento hasta que comenzamos a hablar. Para muchos, la auténtica pesadilla es ese intervalo. ¿Cómo conseguir que la angustia de ese momento no le paralice?

- . Camine mirando al suelo sin inclinar excesivamente la cabeza. Así le resultará menos desafiante al auditorio y usted apenas notará que todos le miran.

- . Utilice un paso decidido. Transmitirá una enorme seguridad a los que le observan. Cuidado con andar demasiado rápido porque puede parecer que desea terminar cuanto antes.

- . No se rasque por el camino, ni se ajuste el nudo de la corbata ni vaya todo el tiempo tosiendo. Producirá una impresión lamentable. Si tiene que hacer algo de eso, hágalo al levantarse de su asiento y antes de comenzar a andar.

Una vez superado este trance conseguiremos alcanzar nuestro sitio, nos «protegeremos» detrás de un atril y todo será más fácil. En ese momento, tenga en cuenta lo siguiente:

- . No descargue el peso de su cuerpo en el atril. Aparentará estar cansado antes incluso de haber comenzado.

- . Sitúese a una distancia de unos 35 o 40 centímetros. No habrá posibilidad alguna de recostarse en el atril.

. Mantenga los pies paralelos entre sí y las rodillas ligeramente relajadas. Evitará posturas «cómicás» y se cansará menos.

. No esconda nunca las manos porque dará sensación de inseguridad y no las agite de forma demasiado violenta porque aparecerá como demasiado nervioso. Tampoco le recomiendo que las mantenga totalmente quietas, como si le hubieran escayolado, porque transmitirá excesiva frialdad. Lo aconsejable es que las mueva pero de forma moderada y sin levantarlas nunca demasiado para no mostrar crispación.

Claro que lo peor es tener que hablar de pie, a veces incluso sobre un escenario, sin ningún tipo de «barrera» o «asidero».

Es lo que más nos asusta a la mayoría aunque, como en todo, siempre hay excepciones. A Boris Izaguirre, por ejemplo, le sucede todo lo contrario. Asegura que el escenario le provoca seguridad y que combina dos tipos de pensamiento: por un lado intenta convencerse, como hacía la actriz Jean Moreau, que hace el amor con cada una de las personas que le están viendo; por otro, procura imaginarse que en ese momento sólo existe él mismo. De esta forma aparenta un dominio y transmite una especie de soberbia que el espectador agradece y que él relaciona -medio en broma, medio en serio- con alguna de sus vidas anteriores en las que debió de ser actor de segunda o empleado de un cabaret.

¿Boris nunca lo pasa mal? Aunque no se lo crean, confiesa que se pone muy nervioso justo antes de salir y que mantiene ciertas manías relacionadas con las puertas, los pies o su forma de vestir. Eso sí, una vez delante del público nota que el escenario es suyo y que debe ser natural y sentirse cómodo. Por eso y porque de alguna forma representa a una marciano, se atreve a subirse sobre un sillón que le resulta muy incómodo para estar sentado de una forma convencional. Boris Izaguirre, me lo decía él mismo, escucha lo que le pide su cuerpo y actúa en consecuencia. Al contrario que él, casi ninguno de nosotros siente pasión por las pasarelas, ni ha asistido a cursos de interpretación, ni tiene una madre bailarina, así

que será muy normal que cometamos determinados errores que tienen una clara interpretación:

- . Dar constantes pasos hacia adelante o hacia atrás. Refleja una gran inseguridad.

- . Quedarnos totalmente quietos apoyando todo el peso del cuerpo en una sola pierna. Quizá estemos más a gusto pero proyectaremos cierta «chulería».

- . Dejar los brazos como muertos, sin ningún tipo de movimiento. Puede parecer desgana o cansancio.

- . Descansar las manos en los bolsillos o en el cinturón. Lo primero quizá dé sensación de timidez. Lo segundo, implica cierto aire desafiante.

- . Levantar excesivamente la barbilla. Entenderán que nos creemos superiores. Preferible que nuestro rostro quede en la misma línea que los del resto.

- . Mirar siempre a los mismos. Hay que girar la cabeza hacia la derecha y la izquierda para que todos se sientan partícipes.

- . Sepa, por último, que enfatizará un determinado pasaje de su discurso si en ese momento mueve una sola mano.

¿Terrible tener que hablar de pie, sin atril o con él? Quizá lo más conveniente es que las primeras veces lo haga sentado si es que le dejan elegir. Sentarse tiene el inconveniente de que puede parecer demasiado distante pero la ventaja de que se sentirá psicológicamente más protegido. Los que estamos acostumbrados a presentar en televisión detrás de una mesa nos hallamos algo indefensos cuando hemos de aparecer de cuerpo entero. Incluso nos cuesta cierto trabajo andar y no sabemos muy bien qué hacer con las manos o con los pies.

Todos nos encontramos mucho más tranquilos detrás de una «mesa/ escudo».

Aun así, detrás de la mesa se puede actuar de forma incorrecta. ¿Algún consejo?

. No se tumbe en la silla. Dará sensación de desgana o aburrimiento.

. Ocupe sólo la primera mitad del asiento y cargue su peso sobre la pelvis. Esto le obligará a mantener derecho el tronco.

. Sitúe un pie más adelantado que el otro. Le proporcionará mayor estabilidad y le hará estar preparado para levantarse de inmediato si fuera necesario.

. Recoja los pies hacia atrás. Hay quien interpreta que esto supone estar a la defensiva pero lo cierto es que ayuda a mantener el eje de gravedad.

. Ajuste los elementos de su vestimenta que le hagan sentirse incómodo: la chaqueta que se le engancha por detrás, las mangas de la camisa que se le han escondido... Así evitará posibles distracciones.

. Arrime la silla de forma que pueda apoyar las muñecas en el tablero pero no se quede tan cerca como para apoyar todo el cuerpo. No tendrá tentaciones de echarse encima de la mesa cuando se vaya cansando.

. Afine la garganta y tome suficiente aire como para empezar con fuerza su discurso. Se asegurará un comienzo convincente para los demás y para usted mismo.

Todo lo visto hasta ahora le habrá llevado a la conclusión -y me permito parafrasear a McLuhan- de que en buena medida el cuerpo es el mensaje. Y si no, que se lo pregunten al coreógrafo y bailarín Nacho Duato, defensor de la teoría de que la gente que

camina como metida hacia adentro no está a gusto con su propio cuerpo. Como si hubiera algo que no les funcionara internamente o quisieran ocultar algo a los que les observan. De hecho, Duato me reconocía hace un tiempo que ahora que baila menos y que su mundo se ha ampliado y mantiene más contacto con personas de otras profesiones, se da cuenta de que los demás le parecen raros porque se mueven, se sientan o andan de una forma que no le resulta familiar: tuercen los pies, los doblan, los separan demasiado... y así denotan, a su juicio, una evidente inseguridad.

Duato se fía tanto de lo que dice nuestro cuerpo de nosotros mismos, que sólo con ver de espaldas a los aspirantes cree saber quién tiene posibilidades y quién no de entrar en la Compañía Nacional de Danza que dirige desde hace años.

Según él es muy significativa la manera en la que cualquier persona -y más un bailarín- permanece de pie, se sienta, sube unas escaleras, se agacha para coger determinado objeto o se relaciona con los demás. La clave está en encontrar el término medio, sin pasarse de arrogante ni de tímido. Y dice que para conseguirlo hay que intentar ser uno mismo, «aceptarse del todo». Una vez conseguido esto, si te sudan las manos o si te tiembla la voz la gente lo entenderá.

Claro que Duato, como todos los demás bailarines, disfruta cuando se siente observado. Lo admite él mismo. También lo admite Víctor Ullate, el responsable de la Compañía de Danza de Madrid que me decía que un bailarín se pasa muchas horas mirándose al espejo para comprobar si su cuerpo es o no perfecto y cuando cree haberlo conseguido disfruta como nadie mostrándolo.

Al final, como pueden ver, disfrutar o sufrir delante del público es una cuestión de seguridad o inseguridad. Pero teniendo en cuenta que no le van a examinar por su físico y que además los seres humanos somos demasiado complejos como para delatarnos con un sólo gesto, lo que más debe importarle es su discurso.

Si uno está preparado saldrá de cualquier atolladero. Igual que si tiene algo interesante que decir.

Teniendo esto muy claro, el tema del control corporal tratado hasta ahora se puede resumir de esta manera: que el cuerpo también es el mensaje y que hay gestos, movimientos o posiciones que son clave. Las repasamos.

. Cuando haya llegado al lugar de su intervención dirija la vista hacia la puerta, una pared, algún punto lejano, pero no al público en primer lugar. Luego traslade lentamente su mirada hacia él.

. Una vez que haya mirado al auditorio, intente sonreír de forma natural y suave.

. Busque algún rostro conocido y amigo que le tranquilice y le ayude a relajarse.

. Tarde unos cuantos segundos en comenzar su discurso. No lo haga de forma precipitada.

. Procure no mover demasiado ni las manos ni los brazos en los primeros minutos de su intervención. Toda la fuerza y el convencimiento ha de reflejarse en su rostro y en su voz.

también en c:ESPACIO

pino97-113

EL CUERPO A ESCENA

Las palabras son hermosas pero las hemos sobrestimado en exceso. GEORGE DU MAURIER

Ya sé que la mayoría de las veces no será usted quien elija el sitio de su intervención y por lo tanto no podrá decir nada sobre la distancia que le separa de los asistentes. Pero, por si alguna vez le pidieran opinión, téngalo muy presente.

Entenderá muy bien la importancia de este espacio si reflexiona sobre lo que haría al notar que en una conversación su interlocutor se acerca progresivamente a usted hasta casi tocarle. Usted irá retrocediendo y puede que incluso llegue a pensar mal de la otra persona.

Por supuesto que las reglas no son las mismas en todas las culturas:

los norteamericanos prefieren conversar a unos 70 centímetros y a los sudamericanos les gusta acercarse mucho más.

No habrá problemas en conversaciones entre dos ciudadanos de la misma nacionalidad pero si conversan un norteamericano y un mexicano necesariamente uno de los dos terminará por sentirse incómodo.

Y será aún más difícil el entendimiento si el mexicano es sustituido por un marroquí que tiende a aproximarse de forma casi asfixiante y que gusta de abrazar y tocar a su interlocutor.

Nada que ver no ya con los norteamericanos sino con los europeos que, por nuestra propia cultura, identificamos proximidad con cortejo o incluso con sexo.

¿Qué relación guarda todo esto con cualquier intervención en público?

Que existen determinadas reglas más o menos aceptadas desde los años cincuenta en los que el antropólogo norteamericano Edward Hall se interesó por este tipo de cuestiones.

Son reglas sobre las distancias convenientes según las situaciones y que también sirven por lo tanto para las intervenciones en público:

- . Cuarenta y cinco centímetros: apropiada para iniciar el acercamiento amoroso, conversar de forma íntima e incluso reñir.
- . De setenta y cinco centímetros a un metro veinte (la extensión aproximada de un brazo): la más aceptada para conversar sobre asuntos personales.
- . Entre un metro veinte y dos metros: considerada la distancia social. Es la que se emplea, por ejemplo, en el trabajo.
- . De tres a cuatro metros. Más utilizada para conversaciones excesivamente formales. Puede dar impresión de dominio.

De ahí que muchos directivos dispongan de mesas con ese ancho que les alejan física y psicológicamente de sus empleados.

- . Más de cuatro metros. Se entiende que esta es la distancia pública y por lo tanto, la más lógica para pronunciar cualquier tipo de discurso.

Pero a pesar de ser decisiva la distancia y nuestro comportamiento, antes de ocupar el lugar adecuado frente al auditorio, recuerde que su gran baza a la hora de convencer/vencer estará claramente relacionada con la propia imagen.

No hace falta que les diga que hay gente a la que todo el mundo escucha, aunque no sea un gran experto, y otros eruditos a los que no soporta nadie.

Y no sólo por la elaboración de su discurso, las citas o el tono. Tienen un aspecto agradable que en muchas ocasiones va unido a lo que todo el mundo reconoce como atractivo personal.

Los expertos en comunicación no verbal, en la que insistiremos más adelante, aseguran que el atractivo constituye un factor de influencia en la percepción de la credibilidad inicial. Pero tampoco se crea que si es guapo lo tiene todo ganado. Eso ayudará, como ya dije antes, pero ser considerado atractivo va más allá de la belleza.

Tipos desagradables

Claro que ser atractivo le ayudará a ganarse a su público. Pero por mucho que su aspecto sea inmejorable y haya estudiado hasta la saciedad la composición del auditorio, tenga en cuenta que nunca estará del todo a salvo. Así que, aún a riesgo de caer demasiado en la anécdota, sí me gustaría recordarle que, a la hora de los turnos de preguntas o respuestas, casi siempre habrá algún oyente dispuesto a arruinar su discurso.

Se los puede encontrar de diferentes tipos:

. Tímidos. Su propia timidez les impide controlarse a sí mismos de forma que en determinadas ocasiones, lejos de guardar silencio cuando disienten, experimentan una especie de rabia incontrolable que les hace comportarse de forma especialmente violenta. En estos casos evite reaccionar de igual manera y, si lo cree conveniente, defiéndase con argumentos lógicos pero sin ningún tipo de ira. No se preocupe por las formas del otro y sí por las suyas. Así logrará que el otro se tranquilice y usted se habrá ganado al resto del auditorio.

. Lanzados. Suelen ser aquellos con una excesiva facilidad de palabra y, sobre todo, con un desmedido afán de notoriedad. Estarán pendientes de cualquier posible fallo o contradicción para replicar de forma inmediata y a veces puede que ni siquiera escuchen con atención porque su propia ansiedad les resta capacidad de concentración. Esto implica que la mayoría de las veces serán sencillos de «batir», sobre todo cuando no pregunten algo sino que se limiten a hablar y hablar para evidenciar su dominio del tema en cuestión. La respuesta en estos casos, después de haber mirado varias veces al reloj si su intervención se ha hecho muy larga, puede ser: «Perdone; no he entendido muy bien qué es lo que desea preguntar.»

. Discutidores. Molestos por su propia situación personal, o por la marcha del mundo, aprovechan cualquier ocasión para enfrentarse a alguien. Intentarán descalificarle previamente, sin haber escuchado su intervención y, después, utilizarán la burla para echar por tierra también su discurso. Buscan vencer más que convencer y para ello provocarán la pelea. Lo aconsejable es dejarles hablar. Nunca les interrumpa y, por supuesto, no intente establecer un diálogo para intercambiar puntos de vista. Lo mejor es dejarles hablar. Lo normal es que se enreden en sus propios razonamientos.

. Insultadores. Le odian y están dispuestos a hundirle diga lo que diga. Perderán los papeles. Intentarán ofenderle en lo personal o en lo profesional y herirle en su orgullo para que usted tenga que saltar. En ocasiones así, y aunque le resulte difícil, es preferible la generosidad a la vanidad. Procure mantenerse frío y, como mucho, utilice la ironía. Puede hacerlo en el momento o guardarse la referencia para el final.

En cierta ocasión el escritor inglés George Bernard Shaw intentaba dirigir unas palabras a un teatro después de una representación de Pírgmalión pero su voz se veía silenciada por los aplausos de todos los asistentes menos uno que, situado en el último piso, no paraba de silbar. Los demás continuaban vitoreándole pero él seguía pitando de forma que Bernard Shaw consiguió que los demás se detuviesen y le dijo sonriente al contrariado: -Amigo mío. Estoy completamente de acuerdo con usted, pero ¿qué podemos hacer los dos solos ante esta multitud?

. Enfermos. Puede que sea preciso llamar a un médico porque alguien se maree o ha sufrido un desmayo. O puede que tenga que recurrir usted a los organizadores o a los .. servicios de seguridad porque alguien ha irrumpido en la sala para molestar. Ya sabe que últimamente se estila mucho el «lanzamiento» de tartas. En este caso apenas puedo darle consejo alguno. Tranquilidad y que el incidente se olvide pronto. Y como mucho, si es que no pierde los estribos y es capaz de recurrir al humor, cuente un chiste o intente

decir algo gracioso aunque ya le adelanto que le resultará bastante difícil.

Cuentan que lord Halifax durante la segunda guerra mundial dio un ciclo de conferencias en diferentes ciudades norteamericanas para lograr que la opinión pública de Estados Unidos aceptara entrar en la conflagración a favor de Inglaterra.

Al intentar iniciar una de sus cartas ante un grupo de amas de casa con hijos en edad militar, recibió unos impactos de huevos. Lord Halifax no se inmutó. Limpiándose con el pañuelo, impávido, comentó: «¡Qué lástima, con lo escasos que están en mi país!».

De sobra saben el ex ministro Boyer y todos los demás que alguna vez han recibido un tartazo en plena conferencia que no siempre puede uno recurrir al chiste amable. Si usted no es capaz, sí ha de esforzarse al menos para no hacer referencia alguna, ni en ocasiones como éstas ni en otras más llevaderas, a cuestiones de raza, religión o política. Lo puede estropear aún más enfrentándose al resto del auditorio.

Para que todo salga a la perfección habrá de vigilar no sólo que el público se comporte de forma correcta, sino que se cumplan una serie de requisitos previos:

. Jamás llegue tarde. Estará mucho más relajado y podrá repasar mentalmente su intervención e incluso añadir algo de última hora siempre que esté muy justificado: se ha encontrado en la escalera con un personaje relevante; tuvo anoche un sueño relacionado con su conferencia; ha sentido un escalofrío al ver allí sentado al público.

. Compruebe si está en su mano el buen funcionamiento de su micrófono, si dispone de papel y lápiz para tomar notas o si le han puesto su botella de agua con el vaso correspondiente, aunque ya le contaré más adelante que no ofrecerá muy buena impresión si bebe de forma compulsiva.

. Evite las medicinas, los estimulantes o el alcohol antes de su intervención por mucho que le den cierta energía o seguridad. Pueden jugarle malas pasadas.

. Compruebe que lleva sus fichas o sus papeles y que están bien ordenadas.

. Ponga tranquilamente el micrófono a su altura, aléjese uno o dos pasos hacia atrás del atril, apoye firmemente las piernas y no comience a hablar hasta estar seguro de que el público le está prestando realmente atención. No le importe hacer una pequeña pausa. Es una buena forma de ganarse el respeto inicial.

. Cuide mucho el comienzo y hable despacio, sobre todo al principio.

. Agrupe a las personas si hay demasiados asientos libres. Muchos huecos en la sala nos darán la sensación de vacío.

Cuando haya terminado de hablar, no salga disparado hacia su asiento. Si hay aplausos espere a que se oigan durante unos segundos y luego regrese de forma pausada. Mire primero al suelo y más tarde, cuando haya comprobado que tiene el camino despejado, levante la cabeza y diríjala hacia el frente. La propia naturaleza del acto, el contenido de su discurso y el comportamiento del público le indicarán si debe permanecer serio, sonreír o casi reír a carcajadas.