

CONDICIONES Y CUALIDADES DEL COMUNICADOR

Mg. Lic. Tina Gardella

CONDICIONES

- **Naturalidad:** ser uno mismo, sin artificios ni afectación. Sin disfrazar la voz, ni emplear palabras o frases rebuscadas.
- **Claridad de Ideas:** no sólo las ideas deben estar, sino que deben ser entendibles para los oyentes: Significa que deben ser comprensibles y articuladas de manera lógica y coherente.
- **Facilidad de Expresión:** habilidad para encontrar palabras apropiadas, organizarlas en frases correctas y disponerlas, enlazándolas unas con otras.
- **Memoria:** asegura en cualquier momento un arsenal disponible de ideas a las que se puede recurrir en un discurso (frases, vocablos, citas, imágenes, datos, anécdotas, pensamientos, etc.)
- **Sensibilidad:** capacidad de conmoverse ante el espectáculo de la vida y de los hombres, de experimentar emociones y pasiones. No es sensiblería.

CUALIDADES

- **Sinceridad:** acuerdo entre el pensamiento y la palabra, y entre la palabra y los actos. No decir lo que no se crea o se sienta. Reconocer una equivocación.
- **Culto a la Verdad:** es lícito que una persona se equivoque, lo que no es lícito es que mienta. No prostituir la palabra.
- **Humildad:** no caer en la arrogancia ni en la vanidad de escucharse a sí mismo. Produce un efecto desfavorable en el auditorio.
- **Coraje:** las verdades suelen ocasionar molestias y riesgos. Cuando es necesario que así se proceda, debe hacerlo y aceptar los riesgos.
- **Paciencia:** repetir y repetir las verdades con muchas posibilidades de ser entendido a medias. No hay que desalentarse. Los logros son a través de la persistencia.

EL MIEDO Y LA TIMIDEZ ANTE EL PÚBLICO

El temor que produce la responsabilidad de tener que hablar ante un auditorio, es saludable puesto que ayuda a que uno asuma seriamente la responsabilidad de hablar en público. Si el miedo no es morboso, existen algunos medios que permiten superarlo, o al menos, aliviarlo:

- **Lograr una decontracción-relajación antes de hablar:** se trata de crear en sí mismo un estado emocional que permita cierta relajación. Son actitudes mentales de sostén para lograr una especie de autosugestión que generan confianza en uno mismo.
- **Controlar la mecánica corporal:** el miedo produce temblor y el sentirse tembloroso aumenta el miedo. Para romper este círculo vicioso hay que insistir con la relajación. Tomar un libro, acomodar una ficha, respirar profundamente en cada interrupción, cambiar de postura, etc., ayudan a esto.
- **Saber bien el tema que uno va a tratar:** la seguridad intelectual da seguridad psicológica. Hay que preparar el tema y hablar de lo que se sabe. Esto reduce la tensión, da aplomo y provoca una actitud mental de apoyo.
- **Desarrollar actitudes mentales de sostén:** los psicólogos señalan tres actitudes mentales que ayudan al apoyo psicológico del que habla:

- 1) proceder con confianza en sí mismo.
- 2) ansia por ofrecer
- 3) hablar por una causa.

- **Buen comienzo:** es importante el comienzo, las palabras iniciales. Un comienzo seguro y firme da seguridad a todo el discurso. Ir resuelto a abordar el tema.
- **Respirar adecuadamente:** respirar bien. Antes de comenzar, respirar profundamente. Una buena oxigenación del cerebro facilita la reflexión y la memoria, y calma la tensión.
- **Asumir actitudes y comportamientos extravertidos:** cualquiera sea nuestra característica (extravertido o introvertido) tener en cuenta:

- 1) la introversión no es un factor favorable para la comunicación con los otros
- 2) el comportamiento extravertido no sólo ayuda a la buena comunicación, sino que sirve para liberar tensiones y romper inhibiciones

- **Concentrarse en el discurso:** permite no sentir el peso psicológico de la presencia y mirada del público.