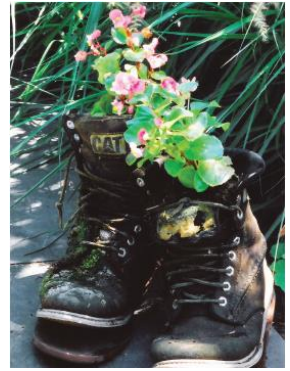


LA MAGIA DE APELAR A LOS SENTIDOS

Llega a tu audiencia a través de la vista, el olfato, el tacto, el oído y el gusto.

Por: Colleen Plimpton, ACB
Traducido por: Javier, Córdova Glez.



Tres horas después que las Torres del World Trade Center cayeran en Nueva York, el 11 de septiembre de 2001, sonó el teléfono en mi casa suburbana en Connecticut. Mi esposo, un trabajador independiente de la construcción, fue llamado por sus compañeros de oficio para que se presentara en la Zona Cero para ayudar en la operación de búsqueda y rescate.

"Ya sea que el tema sea de aplicaciones, apelaciones o apreciaciones, los oradores deben tratar de crear una experiencia inolvidable en la audiencia".

Pasó inquietantes dos días y medio en el sur de Manhattan, en medio de lágrimas, escombros, fuego y miedo. Dormía en una cama de un hotel abandonado y sobrevivió con sándwiches proporcionados por ciudadanos de buen corazón. Cuando el tráfico masivo retornó a la normalidad, todavía usaba su casco cubierto de cenizas, su ropa manchada de humo y sus botas de trabajo arruinadas.

Guardé esas botas, y, como una jardinera profesional, les planté flores. Cuando doy conferencias sobre diseño de jardines, recuerdos del jardín u ornamentación de jardines, traigo a colación aquellas botas, y el salón queda en silencio cuando explico lo que ese par de botas maltratadas representan.

Me aseguro de que la audiencia pueda ver las botas, el cuero desgastado y

descolorido. Con frecuencia, después que la conferencia concluye, la gente se acerca para tentar el par hecho jirones, mientras que relata su propia historia del 11 de Septiembre. Con la ayuda de los sentidos de la vista, el olfato y el tacto, le llego a mi audiencia de manera significativa.

No todos los detalles sensoriales en los discursos tienen que ser así de intensos. Pero todos los discursos tienen que ser accesibles a sus oyentes a través de la magia implícita de la vista, el olfato, el sonido, el tacto y el gusto.

Ya sea que el tema sea de aplicaciones, apelaciones o apreciaciones; los oradores deben tratar de crear una experiencia inolvidable para la audiencia. Enfatizando las cualidades sensoriales atraerás a tus oyentes al mensaje, haciendo que sea más fuerte y más rico. Y no es tan difícil de hacer. Pat Johnson, DTM, inmediata Presidente pasada, dio un discurso improvisado hace unos años cuando caminaba a una reunión Toastmaster temprano una mañana. Ella retrató

la sensación de la brisa y el calor del sol, los cantos diferente de pájaros que se interrumpían unos a otros, y el olor del pasto recién cortado, que persistió mucho después de haber pasado por el césped. Ella pronunció un discurso memorable al describir estos elementos sensoriales.

Tushar Deshpande, miembro del Wall Street Toastmasters en la ciudad de Nueva York y gobernador de división en el Distrito 46, dijo que observó y grabó la manera en la que los vendedores persuadían a los clientes - incluyéndolo – a comprar artículos electrónicos. Estos vendedores señalaban los colores deslumbrantes, los contornos suaves y hasta ese "olor a auto nuevo" que quienes compraban podían disfrutar. ¡Su discurso subsecuente sobre el tema se refirió a estos detalles sensoriales y tuvo tanto éxito que un miembro se le acercó después para hacer una compra!

Tú puedes hacer lo mismo al observar lo que está a tu alrededor, tomando notas e incorporando estas ideas a tu próximo discurso para hacerlo más memorable y aumentar tu capacidad de persuasiva. Examinemos, sentido a sentido, cómo puedes lograr esto:

Vista. Asegúrate de que tu audiencia pueda *visualizar* lo que estás diciendo, y que ellos no estén simplemente oyendo tus palabras. Usa las ayudas visuales.

AYUDA A TU AUDIENCIA A RECORDARTE

Por: Michelle Tyler

Cuando la gente aprende algo nuevo, están formando recuerdos. Debido a que las personas aprenden de diferentes maneras, los oradores tienen que estar conscientes de los estilos de aprendizaje más comunes: visual, auditivo y kinestésico. Para asegurarte que tu público te recuerde a ti y a tu mensaje, incorpora una serie de técnicas para conectarte con la gente de todos los estilos de aprendizaje.

Aprendices visuales usa imágenes, palabras, cuadros, gráficos y diagramas para formar recuerdos. Estas personas necesitan estar conectadas a la información frente a ellas, porque no pueden manejar bien las distracciones. Para conectar con los aprendices visuales:

- Usa PowerPoint, un proyector o folletos para incorporar ilustraciones sobre el tema.
- Ofrecer un bloc de notas y un bolígrafo a todos los asistentes que quieran tomar notas.
- Haz contacto visual con tantas personas como te sea posible para mantener su enfoque en ti.

Aprendices auditivos absorben la información a través del hablar y escuchar. Escuchando conferencias, lectura en voz alta y discutir sobre nueva información son las mejores maneras para que estas personas aprendan. Para conectar con estudiantes auditivos:

- Repite detalles significativos y puntos principales. La repetición verbal refuerza sus ideas.
- Divide la audiencia en pequeños grupos de discusión durante tu presentación para que puedan discutir ideas en voz alta en sus propias palabras.

Aprendices kinestésicos (o táctiles) retienen información que experimentan de primera mano. Estas personas no disfrutan estar sentado durante mucho tiempo. Prefieren participar, representar roles, usar sus habilidades motoras y tomar descansos frecuentes. Para llegar a los kinestésicos:

- Incorporar una actividad práctica o pasar algo alrededor que valga la pena examinar que se relacione con tu tema.
- Da la opción a la audiencia de sentarse o estar de pie.
- Sugiere visitar lugares como museos o centros de aprendizaje para que la gente vaya después de tu discurso para que aprenda más.
- Crea un juego para que los miembros de la audiencia participen.

Sin importar el tópico de tu próxima presentación, asegúrate de compartir tu tema en una variedad de formas para que tus oyentes pueden retener tu mensaje. Te sentirás bien de conectarte con los miembros de tu audiencia, y ellos estarán emocionados de aprender algo nuevo.

Michelle Tyler es el asistente editorial para la revista *Toastmaster*.

Localízala en mtyler@toastmasters.org

Rubí Parker, miembro del West-Conn Toastmasters en Danbury, Connecticut, y una ex gobernadora de área inmediata usó un tema de Star Wars en todas sus presentaciones del club el año pasado. Desde las batas marrón sueltas del Jedi Knight hasta el brillante sable de luz azul, ella no sólo capturó y mantuvo la atención de su audiencia, sino su atuendo transformó lo que normalmente sería otro discurso de "Tú Puedes Hacerlo" en una promesa intergaláctica de aventuras de Toastmasters.

Olfato. Nuestro sentido más primitivo, el olfato es a menudo connotado por una sola palabra. Por ejemplo ¿Qué evoca "gasolina", o "crayola" o "heno"? Puedes buscar y emplear palabras que estén grabadas en la mente y con significado.

O, describe cómo huele algo. ¿Huelen las páginas de un libro a "moho"? Dile eso a tu audiencia - ellos sabrán exactamente lo que quieres decir. ¿Te da hambre cuando alguien habla del "aroma del pan horneado" flotando en la cocina? Estos ejemplos ayudan a tus oyentes a captar el sentimiento que estás tratando de transmitir. Lleva a tus oyentes al mundo de tu discurso al buscar y usar frases y palabras vigorosas.

Tacto. Para hacer partícipe a tu audiencia del sentido del tacto, tienes opciones. Podrías pasar algo para que lo tiene y que se relacione con tu discurso, tal como una muestra de tela bordada, si tu tema es el bordado. Si compartir una muestra no es factible, es hora de usar descripciones cuidadosamente redactadas que evoquen el sentido del tacto en la memoria de tu audiencia, como un viento helado que congela la cara o un perrito suave con una nariz húmeda y fría.

Sonido. Los sonidos evocan emociones. ¿Quién entre nosotros no se ha emocionado por el estruendo de una banda de metales o se le ha erizado el pelo en la parte posterior de la nuca por el aullido de un coyote o el trino de una lechuza? Usa sonidos como éstos en tus discursos.

Busca y emplea palabras que estén grabadas en la mente y con significado.

Investígalos en el Internet y practícalos haciéndolos en una grabadora, si es necesario. También puedes aplaudir con tus manos, silbar, chasquear los dedos o bailar tap - cualquier cosa para llamar la atención de tus oyentes. Aquí es cuando la variedad vocal, uno de los principios básicos de Toastmasters, resulta muy útil. Levanta tu voz para indicar miedo o prisa y bájala para denotar suspenso, dolor o amor. Y recuerda incorporar pausas en tu discurso: El silencio es tan poderoso como el sonido.

Gusto. Uno de los discursos más memorables que jamás haya oído acerca de la comida fue de una compañera Toastmaster que habló de la receta de pie de manzana de su madre, que intentó (y falló) recrearla. Con sus palabras y acciones, Chris Balikó de Barnum Square Toastmasters en Bethel, Connecticut, nos ayudó a saborear la corteza de un pie hojaldrado y probar el dulce sabor característico de la canela de su escurridizo postre. ¿Cómo hizo esto? De varias maneras: la fecha era la correcta - dio su discurso dos días antes del día de Acción de Gracias cuando la audiencia se prepara para los postres deliciosos. Cuando mencionaba los ingredientes clave, enfatizó las palabras 'azúcar' y 'mantequilla', mientras gesticulaba cómo mezclaba los ingredientes. Mientras lo hacía, de vez en cuando

se lambía los labios y se frotaba el estómago. Al mencionar estos conocidos ingredientes en una ocasión festiva aderezada de nostalgia, Chris nos condujo por el sendero gustativo hasta la saciedad - todo ello sin que ninguno de

nosotros realmente probara un bocado.

Si después de leer los ejemplos anteriores, has decidido incorporar más detalles sensoriales a tus discursos, aquí está una manera fácil de asegurar que has hecho un fino tapiz de un discurso:

En la parte superior de tu primer borrador, escribe cinco oraciones. Después de cada una, ve que has incluido. Por ejemplo, en un discurso sobre los jardines de hadas para niños, a la palabra vista, escribí "mariposas"; para el olfato, fue "lila". Adyacente al tacto, anoté "textura de una hoja" para indicar la sensación peluda de la planta de la oreja de cordero. Para el oído fue el "canto de los pájaros" y para el sabor fue "menta y fresas". O, resalta cada sentido en el discurso con un color diferente, y examina el producto final para una sobre o sub - utilización.

Si descubres que durante este ejercicio uno de los sentidos se omitió, vuelve a tu proyecto y agrega una palabra o frase adecuada.

Habiendo aprendido estas lecciones de memoria, cuando formules

tus nuevas presentaciones mejoradas sensorialmente, recuerda estos consejos:

- **Se descriptivo.** Atrae a tu audiencia a tu discurso mediante el uso de palabras poderosas que transmitan significados comunes.
- **Se dinámico.** Amplifica su significado con gestos y ayudas visuales.
- **Se organizado.** Esparce detalles sensoriales en todo tu discurso. No sólo los avientes en la introducción, o los amontones en el cuerpo, o los estrujes en la conclusión.
- **Ten cuidado.** Utiliza los elementos suficientes para enriquecer tu trabajo, pero ten cuidado de no sobrecargarlo. Asegúrate que el detalle que uses sea sustancial a tu discurso, y recuerda que las facetas de la vista, el olfato, el oído, el tacto y el gusto son el condimento, no el plato principal de tu discurso.

Por naturaleza, los Toastmasters somos narradores cuyo deseo más afectuoso es que nuestros discursos resuenen en la audiencia, permaneciendo en ella para que alegren, enriquezcan o iluminen sus vidas. Ya sea que cuentes una historia de seguridad y alegría o una de terror y dolor, cada discurso es un viaje. Emplear detalles sensoriales asegura que tú, el orador, tengas compañía a lo largo del camino.

Colleen Plimpton , ACB , es miembro de Barnum Cuadrados Toastmasters en Bethel, Connecticut. Es escritora profesional, coach y conferencista en jardinería, su último libro es *Mentores en el jardín de la vida*. Ponte en contacto con ella en colleenplimpton.com

Traducido del artículo, "THE MAGIC OF SENSE APPEAL", Págs. 25 - 27, de la revista TOASTMASTER, JANUARY 2014.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. jacogo@hotmail.com