

El manejo del cuerpo y la imagen del orador: Principios básicos.

“De la cara de un hombre puedo leer su carácter; si lo veo caminar, conozco sus pensamientos” (Petronio)

“El cuerpo dice lo que las palabras no pueden decir” (Martha Graham)

“En tu rostro, esposo mío, leo como en un libro abierto lo que esta noche va a pasar. Disimula prudente: oculta tu semblante lo que tu alma medita” (Macbeth, de William Shakespeare)

1- El cuerpo habla

El cuerpo “habla”, y tener conocimiento de ese lenguaje no verbal es de una importancia capital para poder aplicarlo adecuadamente.

Veamos algunos ejemplos:

- En una presentación o despedida un apretón de manos potente y seguro, nos deja con una sensación de confianza y satisfacción. En cambio, cuando alguien ejecuta la misma acción de forma blanda y huidiza, los sentimientos que experimentamos son otros.
- Cuando alguien nos mira a los ojos mientras afirma algo verbalmente, sentimos que nos está diciendo la verdad y nos produce confianza. Por el contrario, si quien nos habla rehúye la mirada, inmediatamente nos resulta poco confiable.
- Si vemos a alguien tamborilear sus dedos sobre una superficie o golpear repetidamente uno a ambos pies sobre el piso, deducimos que está nervioso.
- Prendemos la televisión y nos encontramos con que en un programa de actualidad están entrevistando a un famoso actor o cantante. Sin embargo, la estrella de marras habla mientras tiene puestos anteojos para sol, nos escatima con ello su mirada y sentimos que nos “falta” algo en esa comunicación.

2- Funciones de la comunicación no verbal

• Regulación

Suele ser la función más usual y permanente, especialmente en las situaciones interpersonales, como la conversación, en la cual todo un repertorio de gestos regula el curso de la misma, aunque no seamos conscientes de ello. Inclinar la cabeza hacia delante y cerrar levemente los ojos, por ejemplo, significa que no se ha comprendido bien la última parte del mensaje, mientras que doblar la cabeza hacia uno de los lados señala que se está prestando atención.

Se trata de una función altamente positiva y absolutamente necesaria, si bien no solemos ser conscientes de ella.

• Repetición

En algunas ocasiones el lenguaje corporal replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico.

Por ejemplo, alguien está pidiéndole a otra persona que detenga su hablar y hace con sus manos el característico gesto de colocar sus palmas hacia delante. En general, es una función positiva.

- **Refuerzo**

Parecida a la anterior, pero levemente distinta, esta función de la comunicación no verbal es una suerte de correlato de lo que son los signos de admiración en el lenguaje escrito. Cuando alguien expresa verbalmente “Voy a dar pelea” y mientras lo hace golpea con uno de sus puños sobre la palma de la otra mano o, simplemente, al aire, ese gesto opera a modo de refuerzo de lo dicho.

- **Contradicción**

Cuando esto sucede, al ser el mensaje gestual incongruente con el lingüístico, le resta fuerza a este último y lo torna poco creíble, confiable o verosímil. Y, por supuesto, esas características se trasladan a la persona que lo emite.

Por ejemplo, si alguien comunica verbalmente que se encuentra muy cómodo y tranquilo, pero mientras lo hace restriega sus manos entre sí, y habla un tanto agitado y con los hombros elevados, el mensaje verbal resulta poco creíble.

- **Complementación**

En alguna medida opuesta a la anterior y parecida a la de repetición, pero sutilmente distinta, se produce cuando la conducta verbal amplifica o complementa al mensaje lingüístico. Por ejemplo, una persona dice sentirse a gusto en un lugar y su actitud gestual y corporal corrobora ese mensaje: está relajado, en su boca se dibuja una leve sonrisa, etc.

- **Sustitución**

Se produce cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal, en una suerte de momentáneo “dígalos con mímica”, el conocido juego infantil. Por ejemplo, cuando un orador levanta las manos en un lugar bullicioso para pedir silencio en lugar de hacerlo con palabras. Se podría decir que se trata de una función neutra.

3- El manejo del cuerpo y la imagen del orador

Preparar el contenido de lo que se va a decir, es fundamental para quien va a dar un discurso o realizar una presentación. Sin embargo, otro aspecto suele descuidarse a menudo y, muchas veces, por desconocimiento de su importancia: el lenguaje no verbal y la imagen que ofrece el orador, en pos de hacer que ambos sean lo más positivos posible.

A continuación, una pequeña y sucinta guía al respecto:

- En relación con la gestualidad, hay una serie de posturas que siempre hará bien en evitar mientras habla en público:
- No se cruce de brazos. Constituye lo que los estudiosos del lenguaje corporal definen como “actitud de barrera” y el público lo lee, precisamente, en ese sentido: infieren que está colocando una suerte de muro entre ellos y usted.
- Tampoco se ponga las manos en el o los bolsillos. Se trata de un gesto irrespetuoso que denota despreocupación y desprolijidad.

- No se tome las manos por delante. El auditorio lo decodificará (aunque no sea consciente de que lo hace) en términos de que usted experimenta inseguridad.
- Absolutamente prohibidos los “paseos” por el escenario o lugar de alocución. Evite desplazarse de derecha a izquierda y a la inversa (trayecto más común) y haga otro tanto con los desplazamientos hacia delante y hacia atrás.
- Evite los ademanes ampulosos, sobre todo si el ambiente es muy formal o si el tema es lo suficientemente protocolar y/o grave. Opte por los gestos medidos.
- Tenga en cuenta que contar con un atril le solucionará varios problemas: podrá colocarse por detrás, eso le permitirá no sentirse tan expuesto ante el público sin necesidad de realizar gestos inconvenientes tales como cruzar los brazos y, además, tendrá un lugar donde colocar las manos.

4- ¿Qué hago con las manos?

Un buen truco consiste en tomar en una de sus manos algún objeto (una ficha con anotaciones, un puntero láser, una lapicera) de forma tal de mantenerla ocupada y poder utilizar la otra.

Si va a hablar sentado, es importante que esté erguido y que mantenga una distancia aproximada de 10 cm a la mesa y 10 cm al respaldar.

Ello le proporcionará una postura agradable de ver para el público y a usted le permitirá una buena dosificación de aire, cosa esta última que no sucedería si, por ejemplo, se inclinara hacia la mesa que tiene delante.

El hablar sentado, además, requiere de otra serie de precauciones muy importantes con respecto a las posturas y los gestos a evitar.

Algunas indicaciones:

- No coloque sus brazos y manos bajo la mesa. Quien escucha a alguien que hace eso, siente inconscientemente que “esconde” algo.
- No se apoye en los antebrazos. Si los nervios le juegan una mala pasada y le hacen temblar las manos, estas no encontrarán apoyo y, lo que es peor, el auditorio notará su temblor.
- Tampoco ponga los codos sobre la mesa con los brazos y manos hacia el pecho.

¿Qué puede hacer, entonces? A no desesperar:

- Una posibilidad es colocar una mano al costado y otra a la altura de la cintura, de modo tal de poder utilizar esta última para realizar ademanes.
- En caso de que tenga un papel sobre la mesa y ante usted, otra posibilidad es dejar que las manos caigan naturalmente sobre él.
- Tampoco se ponga las manos en el o los bolsillos. Se trata de un gesto irrespetuoso que denota despreocupación y desprolijidad.

5- La fuerza del contacto visual

La potencia (real y/o simbólica) de la mirada es un tema estudiado por varias disciplinas del saber humano.

Me gustaría compartir con ustedes unas reflexiones de Flora Davis, en ese clásico absoluto acerca del estudio del lenguaje no verbal que es El lenguaje de los gestos.

Allí, ella afirma: “El comportamiento visual es, tal vez, la forma más sutil de lenguaje corporal. La educación nos preparara desde pequeños, enseñándonos qué hacer con nuestros ojos y qué esperar de los demás.

Como resultado de esto, si un hombre esquiva la mirada, si se encuentra con la mirada de otra persona o si no lo hace, produce un efecto totalmente desproporcionado al esfuerzo muscular que ha realizado.

Aun cuando el contacto visual sea efímero, como generalmente lo es, la suma de tiempo acumulado en mirar puede tener cierto significado.”

¿Qué tiene la oratoria para decirnos acerca de una cuestión tan importante en la comunicación?

En principio, que no hay verdades universales al respecto y para ahondar en tan temeraria afirmación. Pero, pueden realizarse ciertas recomendaciones al respecto.

Son las siguientes:

- Cuando vaya a hablar en público y, muy especialmente, cuando su auditorio sea numeroso, tenga en cuenta que su mirada será un canal privilegiado para comunicarse y para construir su imagen.

Un orador que levanta su mentón y mira a su auditorio se construye a sí mismo como alguien franco y seguro, que no teme a la situación que está encarando.

- Lo recomendable es mirar hacia el centro del salón, como si se mirara a un edificio a lo lejos. De esa forma, se logra dominar la totalidad de la sala.

Por el contrario, no se recomienda fijar la mirada en las primeras filas ni tampoco en las últimas.

- Asimismo, resulta altamente positivo girar muy lentamente de cuando en cuando la cabeza hacia la izquierda y hacia la derecha. De esa forma se evita la insistencia en una sola dirección y la alocución no aparece dirigida a un solo grupo.

¿Y qué puede decirse y/o recomendarse cuando debe manejarse la mirada en una situación más íntima de comunicación tal como puede ser una conversación?

Al respecto, puede decirse que existen tres tipos de mirada:

- Una mirada empresaria o de negocios que consiste en enfocar la misma en una suerte de triángulo imaginario que se encuentra entre los ojos, o sea, en la zona entre las dos cejas, que se corresponde con lo que los orientales denominan el tercer ojo.

- La denominada mirada social es la que se produce cuando se baja la dirección hacia debajo de los ojos y se mira el rostro. Se trata de una mirada menos tensa y más relajada que la anterior, y es muy común entre parientes y amigos.

Es una excelente alternativa para tratar con colegas o para utilizar con los subordinados en situaciones distendidas.

Por último, existe lo que se conoce como mirada íntima o sentimental, donde primero se observan los ojos, luego los labios y, posteriormente, otros lugares del rostro o del cuerpo. Se trata de una mirada que revela interés erótico, que bien puede ser tomada como invasiva y que resulta altamente inconveniente en ambientes empresariales, académicos y profesionales.

6- La forma de vestir: otro canal de comunicación no verbal

Contrariamente a las personas que declaran que “la ropa no es importante”, quienes estamos en el campo de la comunicación y la oratoria sabemos que sí lo es... y mucho. Efectivamente, cada vez que elegimos una prenda en detrimento de otra, estamos también escogiendo enviar un mensaje en lugar de otro. Y lo cierto es que la ropa de una persona, el estilo de sus prendas, los colores elegidos y el estado en que se encuentra, nos dice mucho acerca de un individuo.

Piense en lo siguiente: si usted ve un hombre de unos 40 años, enfundado en un jean un tanto gastado, con sandalias artesanales de cuero marrón del modelo denominado franciscanas, una colorida remera de estilo batik, un morral al hombro y cabello largo y barba.

¿Cree que votaría al mismo partido que otro hombre de pelo muy corto, musculatura evidentemente trabajada en un gimnasio, remera color verde militar ajustada al cuerpo, pantalón de camuflaje al tono y botas estilo borceguíes?

Seguramente, no lo haría y podemos sacar esa deducción (y otras) sólo por el modo de vestir, por la indumentaria elegida y, también, claro, por la consonancia de otros datos estilísticos, como el largo, del pelo y la presencia o ausencia de barba.

Efectivamente, al igual que los gestos la ropa habla de nosotros, de usted.

Y es por eso que es importante que conozca y tenga en cuenta algunos detalles al respecto:

- Planee con anticipación suficiente la vestimenta a usar durante un evento, y más aún, si usted está entre los oradores del mismo. Las apariencias sí importan (de hecho son fundamentales para un orador) y la ropa es un factor absolutamente primordial en ese aspecto. Por ello, usted deberá evaluar diferentes variables a la hora de escoger el atuendo con el que dirá el discurso, efectuará la presentación o participará de ese congreso.
- Una primera variable a tener en cuenta es qué aspecto desea tener, lo que equivale a decir: qué mensaje quiere transmitir usted acerca de usted mismo. ¿Quiere que lo vean como una persona responsable e íntegra? Entonces, opte por la vestimenta formal y de tonos más bien oscuros, dejando que los detalles más claros sean blancos o marfiles.

Desea aparecer como alguien con las características de la juventud: ¿frescura, emprendimiento y alegría? Pues entonces se impone una vestimenta de tonos más claros, y muy especialmente si el evento es durante el día y no por la noche. ¿Su idea es impactar como alguien creativo y con una saludable dosis de espontaneidad?

Si es así, está permitido entonces algún detalle colorido o extravagante, como una corbata con motivos de cartoons en el caso de los hombres o una bijouterie de estilo vintage o claramente étnica en el caso de las damas. Eso sí, recuerde siempre este último consejo: siempre que esté en duda acerca de la vestimenta más conveniente, opte por una formal y neutra: colores discretos, zapatos y no zapatillas, y ausencia de joyas, brillos u otros detalles de ostentación.

- Cuidado y limpieza de la ropa y el calzado son dos condiciones inexcusables a la hora de vestir bien. Por ello, resultan absolutamente inadmisibles los zapatos no lustrados, los cuellos y puños sucios de las camisas, un botón faltante, algún sector descosido de una prenda y otros detalles similares que no hablan bien de usted.
- Sobriedad y elegancia es el otro par a tener en cuenta, sobre todo si se trata de presentarse no ya en una embajada, pero sí en ambientes empresariales, académicos o laborales. Dé un no rotundo a las estridencias de colores y estilos, y opte por una indumentaria impecable, pero de perfil bajo.
- No a todas las personas le queda bien el mismo estilo de ropa ni le sientan los mismos colores. Por ello es fundamental que usted sepa qué tipo de ropa realza sus virtudes y minimiza sus defectos. ¿No logra darse cuenta? Entonces, recurra a la ayuda de un experto. Tenga por seguro que sus honorarios serán una de las mejores inversiones que usted haya realizado en su vida.
- Procure siempre adecuar su forma de vestir al entorno en el que debe intervenir. Recuerde que la noche exige más formalidad que la tarde y esta última que la mañana. No olvide que ciertos contextos requieren más formalidad y protocolo que otros. Y si tiene dudas, consulte al respecto con el o los organizadores del evento. La clave es vestir con naturalidad, pero adaptando al máximo su forma de vestir al lugar, la ocasión y las personas que lo van a escuchar o van a entablar relación con usted.

Una de las variables a tener en cuenta es el grado de formalidad que implica el acontecimiento en cuestión. Para cerrar con un discurso un congreso internacional de medicina seguramente el uso de corbata en los hombres y de un elegante trajecito en el caso de las mujeres será casi un imperativo, mientras que si se trata de inaugurar una nueva instalación en el club deportivo del barrio, lo que se conoce como elegante sport será lo adecuado en ambos sexos.

- La comodidad es otro punto primordial a tener en cuenta. Si usted está incómodo con el calzado o la ropa que lleva, sepa que ya tiene puntos perdidos de entrada. Por ello, no use prendas que no concuerdan con su estilo, que no haya usado previamente y, menos que menos, estrene zapatos.

7- El color de la indumentaria

Si bien usted deberá elegir en cada ocasión los colores que mejor combinan con su rostro y su cabello, es importante que conozca ciertas reglas protocolares acerca de la conveniencia o inconveniencia de su uso de acuerdo a la hora, la formalidad del evento, la estación del año, etc.

- El blanco es sólo adecuado para la primavera y el verano, y se recomienda no usarlo sólo, sino en combinación con otros colores, como pueden ser el verde, el azul, etc.

- El negro es el color perfecto para reuniones serias o de cierto tono protocolar, como pueden ser en lo social las bodas o los bautismos. Transmite seriedad y respeto. Para los hombres, resulta adecuado cualquiera sea el horario del evento, mientras que las mujeres harán bien en reservarlo sólo para eventos nocturnos.
- El azul es un clásico por excelencia y se dice de él que es el color de la política y la diplomacia. Es por ello que es el más adecuado para los eventos diplomáticos o ligados a algún tipo de protocolo riguroso. Transmite serenidad y seriedad, y se puede utilizar en cualquier ocasión donde se desee lucir clásicamente elegante.
- El marrón, tanto el puro como sus diferentes tonos o variaciones, resulta adecuado para cualquier evento, aunque no se recomienda usarlo en actos oficiales. Es apropiado para ocasiones informales y reuniones empresariales. Es menos serio que el negro o el azul y resulta adecuado para lucir a la vez elegante y distendido.
- El verde es el color tradicional de la paz y de la tranquilidad, y en cualquiera de sus tonos transmite sensación de armonía. Los tonos mates y oscuros al combinarse con el negro generan efecto de formalidad y elegancia; los claros y pasteles deben ser reservados para encuentros de poca formalidad o en los que no se exige una manera determinada de vestir.
- El amarillo es un color que denota vitalidad y energía, pero también produce cierto efecto de desenfado que no siempre es bien recibido. Por ello es un color a usar con moderación y siempre en tonos pasteles o cremosos, que suelen ser ideales para que las mujeres los combinen en recepciones diurnas al aire libre, preferentemente en tiempos primaverales o estivales.
- Por último, el rojo –color que representa la potencia, la pasión y hasta la agresividad– debe usarse siempre con mucho cuidado y moderación. Y, sobre todo, nunca debe utilizarse como color principal.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Hormazábal Sanchez, Ricardo. Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático. Universidad de Chile. Editorial INAP. Año 2005.
- Ander – Egg, Ezequiel, Aguilar Idañez, María José. Cómo aprender a hablar en público. Editorial Lumen. 1985.
- Novoa Campos, Gerardo. Lecciones de oratoria. Pluma y Papel Ediciones. Buenos Aires. 2010.

Cuanto Aire Tengo Respiración – Relajación

Ejercicios de respiración

- 1- Inspirar por la nariz (como oler perfume) mandar el aire al abdomen, como si inflara un globo en la panza, y simultáneamente abrir las costillas “bloquear” para afirmar los músculos del abdomen.
- 2- Exhalar por la boca con sonido de “s”, entrando el abdomen y manteniendo abiertas las costillas, mientras dure la exhalación, para notar el movimiento referido coloque las palmas de ambas manos en forma de alas, en los laterales del cuerpo.
- 3- Este simple trabajo en un lapso de tiempo prudencial, dará como resultado que los agudos tengan fuerza y colocación sin desgaste alguno, entiéndase desgaste lo que comúnmente llaman: ardor, picazón, punteos, se me seca, etc.
- 4- Mientras vocalice siempre emita con la frente despejada, las cejas arqueadas, los pómulos alzados, sintetizado quiere decir: disfrutando lo que hace.
- 5- Frente al espejo, abrir la boca grande y bostezar, buscando el punto de colocación más alto (agudo) sin forzar, observara como sube el paladar blando (velo del paladar o campanilla).
- 6- Frente al espejo abrir la boca grande y poner la lengua en “cuchara” y tragándose la nuez emitir sonido, al principio parecerá ridículo pero tendrá resultados fantásticos, (la lengua debe quedar chata y no sobresalir de los labios).
- 7- Estos ejercicios realizados a conciencia le darán su óptimo resultado si eres constante y honesto.

Ejercicios de relajación.

- 1- Rotación de mandíbula.
- 2- Rotación de cuello (360ª) la mitad inhalando y la mitad exhalando.
- 3- Rotación de cuello y cabeza:
 - a- mirarse el hombro derecho/ izquierdo.
 - b- girar la cabeza hasta mirar el techo y volver.
 - c- seguir girando hasta ver el hombro izquierdo. Saca la lengua con cara de niña boba y no la arquee.

Ejercicios de articulación

Primero vamos a destacar cuál es la diferencia entre articulación y dicción.

La articulación va enfocada a la forma en la que realizamos los movimientos faciales para pronunciar una palabra, mientras que la dicción se refiere a la manera exacta de pronunciar las letras. En cuanto a la dicción algunas personas por ejemplo tienen dificultades con la “rr” o la “s” pero con ejercicios pueden disminuir o eliminarse por completo.

En ocasiones hay personas que no gesticulan lo suficiente y eso afecta la claridad con la que hablan, es un claro ejemplo de un problema de articulación.

Para el siguiente ejercicio es conveniente que te ubiques frente a un espejo para que estés bien consiente de qué tanto estás moviendo tu boca y músculos faciales para articular de forma correcta. Una vez ubicado frente al espejo harás lo siguiente:

Lalalala lelelele lililili lolololo lululululu

Mamamama memememe mimimimi momomomo mumumumumu

Dadadada dededede didididi dodododo dududududu

Repíte el ejercicio nuevamente y trata de hacerlo cantado. Si lo repites unas 10 veces está genial. Cada sílaba debe sonar clara y concisamente.

Repite ahora la palabra tomate varias veces seguida una tras otra, tomate tomate tomate tomate tomate tomate . . . ¿sientes el movimiento de tus músculos faciales?

Mete y saca la lengua en repetidas ocasiones.

Ahora con tus labios cerrados pasa la lengua por tus dientes haciendo un gran círculo. Puedes hacerlo hacia un lado y después en sentido contrario.

Simula una gran mordida y abre y cierra tu boca.

Haz con tus labios una gran A y luego O pero sin emitir sonido, ahora algo similar pero E y luego U.

Practica siempre durante unos 5 minutos antes de grabar o tener tu presentación, verás que los resultados son muy buenos en poco tiempo.

EJERCICIO CON PALABRAS DIFICILES

No se trata de una competencia. La lectura de palabras de difícil pronunciación debe hacerse primero con lentitud, con muuuucha lentitud, muchíiiiisima lentitud.

Cuando hayas conseguido leer todas las palabras sin equivocarte, correctamente pronunciadas, con una perfecta dicción, a esa lentísima velocidad, entonces podrás acelerar un poco.

Apocalíptico, Arbatrista, Archimandrita, Bilbilitano, Bonificación, Caaguazense, Camastronería, Canalículo, Canelonense, Catecúmeno, Catoptroscopia, Dicotiledona, Celastráceas, Cilindroaxil, Circunspecto, Cognoscitivo, Deshinibido, Dipterocarpáceas, Encalabernarse, Enjalbegadura, Enladrilladura, Flatulento, Flebotomista, Frumenticio, Frustratorio, Genitourinario, Gimnospermas, Glandígero, Gorgojearse, Grandílocua, Güisclacuachi, Habitabilidad, Hamamelicláceas, Hebdomadario, Hieráticamente, Hierosolimitano, Hiperclorhídrico, Hidrargirismo, Hidrosulfuro, Hipocondríaco, Homogeización, Impalpabilidad, Imparidígito, Impenetrabilidad, Impensadamente, Guangocho, Impermeabilización, Implacablemente, Ignomiosamente, llesgible, Imperceptiblemente, Impostergable, Imperturbablemente, Kafkiano, Maltratamiento, Mbuyapeyense, Miramamolín, Miramelindos, Mojigatería, Morongada, Municipalización, Nationalsindicalista, Neodarwinismo, Neohegelianismo, Nitrotolueno, Noventayochista, Obligatoriedad, Obscenamente, Octosilábico, Oftalmológico, Omnisciente, Ornitorrinco, Oxiacetilénico, Ostealgia, Oxihemoglobina, Otorrinolaringología, Palatización, Paleontología, Palingenésico, Pampsiquismo, Panandabuán, Patetismo, Pasterización, Pasteuriano, Patentemente, Pataletear, Paternóster, Paulatinamente, Radioseñalización, Selenología, Segundogenitura, Sensutepequense, Sompancle, Sorrostrada, Suscintamente, Sulfhídrica, Tamarrizquito, Tarrabasquiña, Tarraconense.

Combinaciones difíciles de timbres básicos:

Tocar el güiro a Eulalio, el güero en el aéreo empíreo oírías, si el hielo aéreo la audición augurara.

Pronunciación de M:

Memo Medina mimaba melosamente al minino de su mamá Manuela, mientras Modesto, muchacho moreno, remontaba las cumbres a lomo de mula comiendo y mascando.

Melesio Moreno mandaba monedas, Manolo Morales mataba mosquitos y Amparo Mendoza tomaba empanadas con Mar y su hermana en el mezquital.

Pronunciación de N:

Nació normal la nena Nina, anunció notoriamente la nana en un instante angustioso, aunque nunca necesitara enunciar ni ponderar ansiosamente tan interesante nueva.

Nadie nota nunca que no necesariamente se entiende la noción de nación, aunque continuamente se tenga tendencias a enderezar endechas naturales a la nación de su nacimiento.

Germán el matón, yendo en su camión camino a Belén, se le dio un cerrón sin tener buen fin al panzón Don Juan, según relación de Joaquín Kankún.

Pronunciación de L:

Con olorosas lociones se logró las maldades locas de lucha y Lucía, que lucían los velos y las largas colas de lóbregas telas luengas y luctuosas.

Ese Lolo es un lelo, le dijo a lola a Don Lalo, pero Don Lalo le dijo a la Lola: no, Lola, ese Lolo no es lelo, es un lila. ¿Es un lila, Don Lalo, ese Lolo, en vez de ser lelo? Si,

Lola, es un lila y no un lelo ese lolo, le dijo Don Lalo a la Lola.

La piel del jovial Manuel, siempre fiel a la ley local, luce tal, cual la miel de un panal singular.

Pronunciación de R:

Erre con erre, cigarro; erre con erre, barril; rápidas corren y ruedan las rápidas ruedas del ferrocarril.

Un ruin relato retorcidamente redactado réplica rebatiendo rotundamente el retorno retrógrado del rebelde Ramiro Ramírez Ramos, ratificando la reforma revolucionaria de su rutilante ruta republicana.

Recia la rajada rueda, rueda rugiendo rudamente rauda: rauda, recia rueda, rauda reciamente rueda, ¡rueda recia, rauda rueda, rugiente, rajada rueda!

¡Señor, qué calor, sin par, rendidor, que por dar sabor de color local, provoca un hedor de puro sudor!, ¡señor, qué calor!

Pronunciación de S:

No cesa de sisar la zonga zita y su soso cese sussy y susurra; sssy susurra el soso cese de zita que no cesa de sisar.

Saciando sus ansias sinceras de sustos, Susana azuzaba en el sésamo santo al sucio asesino del zurdo zozaya.

En un santiamén os santiguasteis los seis. ¿Quiénes sois los seis? Los seis sois seis saineteros sucios que osáis saciar vuestra sevicia zahiriendo a quienes a su vez no osan zaheriros. ¡Eso es lo que sólo sois los seis!

Pronunciación de J:

Jamás juntes a jinetes con los jóvenes germánicos, ni generes germicidas ni congeles gelatinas, ni ajusticies a juristas en sus juntas judiciales.

Julián Jiménez Jardiel, joven jacobino; Javier Juárez Junco, jarocho jaranero y Juan José Jovellanos, jactancioso jesuista, jineteaban joviales, jineteaba Juan José Jovellanos jorobado jumento, Juncal Jamelco jinieteaba, Julián Jiménez Jardie y jarifa jaca Javier Juárez junco jineteaba.

Pronunciación de B:

Bonitas bobinas, baberos, bolillos, baratos botines, Venancio vendía, besaba bebidas, baleaba valientes, botaba barquitos y bien navegaba.

¡Qué boba es la beba Babiega que besa a Bartolo, invita a Basilio y baila boleros buscando a su abuelo, y alaba las broncas del buen Bernabé!

Pronunciación de P:

En el peral de Pedro aparecieron pocas peras porque los perros pudieron pescarlas a pesar de las pedradas que con poca puntería les propinaba Paco.

Para poner pálidos los pulcros párpados de pepita, póngase pasteles pútridos en pérfidos papeles impolutos. Póngase en impolutos papeles pérfidos pasteles pútridos para los párpados pulcros de Pepita palidecer permanente y propiamente.

Pronunciación de D:

¿Dónde dejó Don Diego Domínguez los dólares que los damnificados le dieron?

Pronunciación de K:

Yo poco coco compro porque poco coco como, si más coco comiera, más coco compraría.

En Amecameca un mico al académico meco, babieca, enteco y caduco, un macuco caco saca; un macuco caco saca, al académico meco, caduco, entero y babieca, un mico, en Amecameca.

La carne se quema, Carmen; Carmen, se quema la carne. Tú, ¿cómo comes la carne?, ¿la comes quemada o cruda?, ¿qué cómo como la carne?, ¿cómo quieres que la coma, ¡como si quemara la carne y también cruda la como!

Catalina cantarina, Catalina encantadora; canta, Catalina, canta, que cuando cantas, me encantas y que tu cántico cuente un cuento que a mi me encanta. ¿Qué cántico cantarás, Catalina cantarina? Canta un canto que me encante, que me encante cuando cantes, Catalina encantadora, ¿qué cántico cantarás?

Pronunciación de LL:

Que vaya a caballo Bollullo Bayano con Bayo Lavallo a Bayona, y no vaya a Bayona a caballo sin Bayo Lavallo, Bollullo Ballano.

Pronunciación de Ñ:

En este año, el niño Núñez engañó al Ñoño Noreña, con la piñata de antaño, cuando el Ñaño Coruña encañonando el rebaño, en la cañada, con saña, lo enseñaba a cortar caña.

Hubo gran riña en España entre el que ciñe el armiño por su rapiña y su hazaña y peñúñuri, el buen niño, que con su leño y su caña, al bañarse en el río Miño, en la mañana, sin maña, ñoñamente ciñó un guiño.

Ejercicios de Dicción: Pronunciación de Fonemas Semejantes

Continuando con los ejercicios de dicción, esta vez con más trabalenguas en los que nos encontramos fonemas semejantes, lo que nos es muy útil para seguir trabajando la correcta pronunciación.

El ejercicio consiste en distinguir claramente entre los ataques fuertes y suaves y en no permitir la sustitución fortuita de un fonema por otro similar.

¿Conima y Colima colinda con Lima? Ni Colima colinda con Lima, ni colinda con Lima, Conima. ¿pero si colindan Conima Colima? Tampoco, Colima y Conima colindan.

Si Sansón no sazona su salsa con sal, le sale sosa; le sale sosa su salsa a Sansón si la sazona sin sal.

Sobre la jiba gigante de la jirafa, Jimena la jacarera, la gitana jaranera, jubilosa jugueteaba gorjeando la jácara, jamando la jícama, juergueando la jícara, jalando la jáquima, jalaba, gorjeaba, juergueaba, jamaba, jáquima, jícara, jácara y jícama.

Ojalá esas alejases, Alejo: ojalá, alejases, Alejo, lejos esas lajas, las lajas aleja, Alejo, aleja las lajas; las lajas ojalá alejases, Alejo.

Babeaba la pava, papando papeles y vaporizaban los pelos y el velo; velaba la pava, pelaba la baba y probables brotes de plena pobreza la pava papaba papeles babeando.

Mientras Herodoto ditirambos dicte tendiendo en detalle toditos los datos, importa un ardiente la dote de taide si dante en su tienda detonantes vende.

Un carguero cargado de cogullas y de togas, guiado por Gumersindo Candonga, ganó cuantas galas gustaban al cacique Gomoso, que goteando grasa, bailaba conga ante los cuatro gatos del aguerrido guerrero.

Illanes Bellido, el niño callado, lloró por el daño del paño sellado y añadió la falla de reñir por ello con llata el cuñado, quien con la botella le hizo seña llena llamándolo al llano desde aquella peña.

Ahita de yantar la hiena entre hierbas y hielos en el yermo, oliendo a yodo y añorando el hierro que a la yegua marcará, entre las hiedras.

Más ejercicios de dicción:

Vamos calentando con los siguientes ejercicios. Di en voz alta las siguientes sílabas, letras o palabras:

S s s

Sa se si so su

Saco casado pasa

Seco cacería pase

Silla casino casi

Solo mazorca lazo

Suma casual

As es is os us

Hasta canasta paz

Espina celeste pez

Isla arisco luz

Ostra Orozco tos

Uslar molusco pus

Bien, ahora practica con algunos de los siguientes trabalenguas:

– Pabla le dió con el palo a Pablo y Pablo le dió con la tabla a Pabla.

– En la plaza de Constantinopla había una esquina, en la esquina una casa, en la casa un balcón, en el balcón una estaca, en la estaca una lora. La lora está en la estaca en el balcón de la casa en la esquina de la plaza de Constantinopla.

– Un podador podaba la parra y otro podador que por allí pasaba le preguntó: Podador que podas la parra. ¿Qué parra podas? ¿Podas mi parra o tu parra podas? Ni podo tu parra, ni mi parra podo, que podo la parra de mi tío Bartolo.

– Pepe puso un peso en el piso del pozo. En el piso del pozo Pepe puso un peso.

– Camarón, Caramelo, Camarón, Caramelo, Camarón, Caramelo, Camarón, Caramelo, Camarón, Caramelo, Camarón, Caramelo....