

Les TED Talks com a mètode per millorar la nostra oratòria



Irina Soler Guardiola

2n de Batxillerat C

Tutor: Jordi Bosch

Institut Pla de l'Estany

Curs 2021 - 2022

Banyoles, 5 d'octubre del 2021

Resum

Alguna vegada heu vist algú recitant un discurs, fent un monòleg o una presentació oral i heu pensat que us agradaria millorar la vostra oratòria, però no trobeu cap tipus de motivació per fer-ho? Doncs, realitzant aquest treball he trobat una solució per aquesta qüestió.

Proposo un mètode basat en seguir el mateix procés que els oradors TED per tal d'aconseguir aquest propòsit. I, jo mateixa l'he adoptat a fi de demostrar que és efectiu. Aquest fet ha marcat també la metodologia del treball, i consisteix a informar-se sobre tècniques que s'han de seguir per aconseguir una bona oratòria i, a continuació, visualitzar moltes TED Talks per així veure aquests coneixements aplicats. Finalment, un cop apresos, analitzats i interioritzats aquests recursos, aplicar-los creant i exposant la nostra pròpia TED Talk sobre un tema que ens motivi.

A part de semblar-me una experiència molt enriquidora en l'àmbit personal, també m'ha ajudat a complir el propòsit inicial de perfeccionar la meua oratòria i millorar en alguns aspectes concrets. És per això que recomano l'ús d'aquest mètode.

Abstract

Have you ever seen someone doing a speech, a monologue or an oral presentation and thought that you would like to improve your oratory, but you don't have any motivation at all to do that? Doing this research project, I have found a solution to this issue.

I propose a method based on following the same process as the TED speakers in order to achieve this purpose. I, by myself, followed it with the aim of demonstrating its effectiveness. That method, which in fact has defined the structure of the project, consists in getting informed about techniques that you have to follow to have a good oratory and after that, watch a big amount of TED Talks in order to see this knowledge applied. Then, to sum up all that knowledge, create and expose your own TED Talk about a topic that motivates you.

Apart from the personal benefits of the project, it also helped me to achieve the initial purpose of perfect my oratory and improve on some aspects of it.

Resumen

¿Alguna vez habéis visto a alguien recitando un discurso, haciendo un monólogo o una presentación oral y habéis pensado que os gustaría mejorar vuestra oratoria, pero no encontráis ningún tipo de motivación para hacerlo? Realizando este trabajo, he encontrado una solución para esta cuestión.

Propongo un método basado en seguir el mismo proceso que los oradores TED para así conseguir este propósito. Y, yo misma lo he seguido a fin de demostrar que es efectivo. Este hecho ha marcado también la metodología del trabajo, y consiste en informarse sobre técnicas que hay que seguir para conseguir una buena oratoria, y a continuación visualizar muchas TED Talks para así ver esos conocimientos aplicados. Finalmente, una vez aprendidos, analizados e interiorizados los recursos, aplicarlos creando y exponiendo nuestra propia TED Talk sobre un tema que nos motive.

Aparte de aportarme una experiencia muy enriquecedora a nivel personal, también me ha ayudado a cumplir el propósito inicial de perfeccionar mi oratoria y mejorar en algunos aspectos concretos. Es por eso, que recomiendo el uso de este método.

Índex

1. Introducció	4
1.1 Justificació del tema escollit	4
1.2 Hipòtesi i objectius	5
1.3 Metodologia	5
2. Què és l'oratoria?	5
2.1 Definició del concepte	5
2.2 Diferències entre l'oratoria, la retòrica i la dialèctica.	6
3. Oradors importants de cada època (breu història de l'oratoria)	7
3.1 Demòstenes (Edat Antiga, Grècia)	7
3.2 Els sofistes (Edat Antiga, Grècia)	8
3.3 Ciceró (Edat Antiga, Roma)	9
3.4 François de Salignac de la Mothe (Edat Moderna, França)	11
3.5 Robespierre (Edat contemporània, França)	12
3.6 Barack Obama (Actualitat, Estats Units)	13
4. Funcions de l'oratoria	14
5. El discurs	15
5.1 Què és el discurs?	15
5.2 Estructura del discurs	15
5.3 Els tipus de discursos	17
5.4 Fases de la preparació del discurs	17
5.5 La redacció del guió	18
6. Elements que s'han de tenir en compte a l'hora de desenvolupar el discurs	19
6.1 Control de la percepció del públic (feedback)	19
6.2 La veu (locució)	21
6.3 El llenguatge oral	23
6.4 El llenguatge corporal	26
6.5 La indumentària	28
7. Les TED Talks	30
7.1 Què és la fundació TED?	30
7.2 Què són les TED Talks?	30
8. Història i evolució de la fundació TED	31
9. Per què les xerrades TED ajuden a millorar la nostra oratoria?	33
9.1 L'aprenentatge observacional (el modelatge)	33
10. En què consistirà la meva part pràctica?	35
10.1 Elecció del tema de la TED talk	35
10.2 La documentació	36
10.2.1 La informació seleccionada	36
10.3 La redacció del guió	39

10.3.1 Anàlisi d'un guió de temàtica similar	39
10.3.2 El meu guió	40
10.4 L'assaig	41
10.4.1 Els assajos i les dificultats	41
10.4.2 Quins recursos he aplicat?	42
11. La meva TED Talk	42
11.1 Com em vaig sentir?	43
11.2 Anàlisi	43
12. Conclusions	44
12.1 Opinió personal	45
12.2 Dificultats	45
13. Bibliografia	45
14. Annex	49
14.1 Entrevista a un orador TED:Oscar Araujo	49

1. Introducció

1.1 Justificació del tema escollit

Sempre m'ha agradat molt fer presentacions orals i, en general, tot el que està relacionat amb la comunicació. De fet, tinc molt clar que, quan acabi el batxillerat, vull estudiar periodisme per poder treballar en aquest àmbit, un àmbit en el qual l'oratòria, l'eix d'aquest treball, és fonamental.

Però aquest no ha estat l'únic motiu de l'elecció de la temàtica; n'hi ha hagut molts més. El primer que, des del meu punt de vista, l'oratòria és un art que no es valora tant com d'altres disciplines artístiques, en la línia de la pintura, la música, les arts escèniques, la ceràmica... Per començar, crec que la gent considera el parlar bé en públic com una simple habilitat que es té o no es té i que adquireix utilitat en casos molt concrets i puntuals. Quan és tot el contrari. L'oratòria és important i influent en diversos àmbits del nostre dia a dia i està demostrat en la història mateixa, on personatges amb un gran domini de la verbositat han aconseguit gran poder i influència.

Un exemple del poc cas que es fa a l'oratòria actualment, el podem veure si ens fixem que, al sistema educatiu espanyol, aquesta disciplina no s'ensenya gaire i, quan està inclosa al temari, només se'n fa una breu pinzellada, la qual cosa no ajuda a entusiasmar els alumnes a aprendre'n. És per tot això que cal donar importància i visibilitat a aquesta art.

Una altra raó que m'ha empès a escollir el tema ha estat el fet que engloba temàtiques de diverses disciplines que m'interessen, com la comunicació, el teatre i la filosofia. La relació amb el teatre és que, en ambdues disciplines, es treballen aspectes com la gestió dels nervis davant d'un públic, la gestualitat o la locució. I la connexió amb la filosofia és que, en la història de l'oratòria, trobem involucrats a molts filòsofs.

És arran de tot plegat que he decidit investigar sobre l'oratòria relacionant-la amb les TED Talks, un mètode innovador, amè i conegut per aprendre a parlar en públic, a fi d'intentar demostrar-ne la importància i com aquesta es pot perfeccionar d'una manera més dinàmica del que se sol pensar.

1.2 Hipòtesi i objectius

La meua hipòtesi és:

“Vivint una experiència similar a la dels oradors TED la nostra oratòria pot arribar a millorar considerablement.”.

Els meus objectius a l'hora de fer aquest treball són:

- Aprendre sobre l'oratòria i, tot seguit, posar en pràctica aquests coneixements creant i exposant la meua pròpia TED talk (tal com fan els oradors TED).
- Millorar la meua manera de parlar en públic i, més concretament, polir el meu llenguatge no verbal.
- Desmentir la falsa creença que, per parlar bé en públic, has de tenir talent quan, en realitat, com amb tot, cal practicar una sèrie de tàctiques.

1.3 Metodologia

Per una banda, la metodologia de la meua part teòrica ha consistit en extreure informació de diverses fonts: llibres, llocs web, articles, vídeos de YouTube.... I, per l'altra, la que he seguit pel marc pràctic, ha estat la mateixa que fan servir els oradors TED. Primer de tot, informar-me sobre oratòria (en el meu cas, ho he fet al marc teòric). Seguidament, visualitzar diverses TED Talks per veure aquests coneixements aplicats. Per acabar, crear i exposar la meua pròpia TED Talk a partir d'aquests aprenentatges.

2. Què és l'oratòria?

2.1 Definició del concepte

S'anomena oratòria a l'art d'expressar-nos amb eloqüència davant d'un determinat públic. Dit d'una manera més senzilla: l'art de saber parlar amb desimboltura i claredat davant d'un determinat grup de persones.

Però l'oratoria no només consisteix en una cosa tan senzilla com transmetre les nostres idees mitjançant la paraula, sinó que consta d'un conjunt de principis i tècniques que tenen com a objectiu narrar i transmetre un missatge d'una manera determinada amb el propòsit de persuadir a qui ho escolta.

Es considera un bon orador a aquell que aconsegueix captar tota l'atenció del seu públic gràcies al seu magnetisme i qui pot persuadir o, com a mínim, fer qüestionar les conviccions de qui l'escolta.

2.2 Diferències entre l'oratoria, la retòrica i la dialèctica.

Gairebé sempre que es parla d'oratoria, també s'acaba parlant de la retòrica i la dialèctica; i és cert que aquestes tres arts estan relacionades a causa de la seva relació amb el llenguatge i l'expressió oral, però no són sinònimes i és important conèixer les diferències entre elles.

La retòrica és la disciplina que s'encarrega d'estudiar i sistematitzar tots els processos i expressions del llenguatge. Analitza des d'elements de tipus verbal fins a elements de l'expressió escrita, amb l'objectiu d'aconseguir trobar un ús del llenguatge escrit o oral que aconsegueixi convèncer, agradar o commoure. En resum, s'anomena *retòrica* a qualsevol procés comunicatiu que té com a objectiu influir. És per això que s'utilitza en disciplines com l'educació, la política, el periodisme, el dret...

L'oratoria és la forma d'aplicació al discurs oral dels elements retòrics, o sigui, la capacitat d'aplicar la teoria de la retòrica a un discurs oral concret. És per això que l'oratoria i la retòrica no poden anar separades; l'oratoria s'enriqueix amb les aportacions de la retòrica i la retòrica existeix gràcies a l'oratoria.

La dialèctica també busca persuadir, però a diferència de l'oratoria no ho fa mitjançant un discurs davant d'un públic sinó a través del debat i la conversa; de fet, la dialèctica es considera l'art de saber conversar.

3. Oradors importants de cada època (breu història de l'oratoría)

3.1 Demòstenes (Edat Antiga, Grècia)

L'oratoría va néixer a Sicília i es va desenvolupar a Grècia, on es va considerar un instrument per aconseguir prestigi i poder polític.

En aquella època, existien uns professionals anomenats *logògrafs*, que s'encarregaven de redactar discursos pels tribunals; el més conegut era Lísies. Però tot i l'existència d'aquests professionals, Isòcrates (un orador i logògraf que es dedicava a estendre el coneixement sobre la retòrica i l'escriptura) va decidir crear una acadèmia d'oratoría a Atenes ensenyant aquest art d'una manera més àmplia i enfocant-lo d'una forma més patriòtica. El que es considera el millor orador d'Atenes i un model universal d'aquell nou tipus d'oratoría és Demòstenes.

Demòstenes va néixer el 384 aC a Atenes i, ja de ben jove, volia convertir-se en el millor orador de Grècia, a conseqüència del seu interès pels assumptes polítics i el seu desig de difondre les pròpies idees. Però existia un gran impediment: la seva tartamudesa li impedia poder realitzar els seus discursos de manera fluïda. Tot i això, va començar a fer discursos, però aquests no van anar gaire bé i va ser xiulat i ridiculitzat pel seu públic. Es diu que els defectes de la seva oratoría eren: la falta de fluïdesa, la dificultat en pronunciar la lletra R, el to de veu dèbil, la poca vocalització i una notòria falta d'aire a l'hora d'entrellaçar les frases.

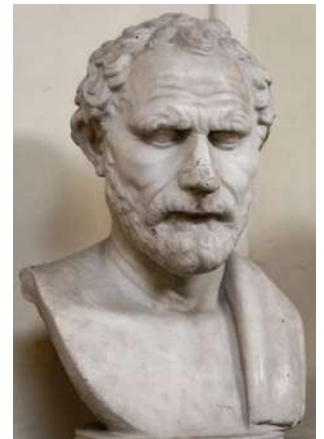


Figura 1

El rebuig per part de tothom i la poca confiança que tenia la gent en les seves capacitats com a orador, van provocar que amb tota la seva força de voluntat Demòstenes se sotmetés a un llarg procés destinat a perfeccionar la seva capacitat oratòria de manera autodidàctica.

Per iniciar aquest procés, el primer que va fer va ser rapar-se el cap, perquè en aquella època estava mal vist que la gent sense cabell sortís al carrer; i així rapant-se s'obligava a aïllar-se fins a aconseguir el seu propòsit. Seguidament, va passar una llarga temporada prop del mar practicant algunes curioses tècniques com: introduir-se pedres a la boca i posar-se un ganivet

entre les dents per obligar-se a parlar sense tartamudejar; o córrer al costat del mar mentre cridava, per així enfortir els seus pulmons i, alhora, aconseguir un bon volum de veu.

Després de diversos anys practicant aquestes tècniques, va aconseguir parlar sense quequejar i, davant la sorpresa de tothom, els seus discursos van acabar essent molt aclamats i es va consolidar com a orador.

Els seus discursos més importants i, de fet, un tipus de discurs que ell mateix va inventar són les filípiques, unes al·locucions destinades a condemnar un polític en particular. En elles, Demòstenes s'oposava al creixent poder de Filip II de Macedònia, al qual considerava un perill per Atenes i per totes les ciutats de la Grècia oriental.

3.2 Els sofistes (Edat Antiga, Grècia)

Els sofistes, també coneguts com “els filòsofs de la naturalesa”, van ser un grup de pensadors i educadors que van residir a Atenes entre els segles IV-V aC. Durant aquests anys, van centrar el seu pensament en la reflexió sobre l'home i la societat. Tenien amplis coneixements sobre moltes àrees, que divulgaven als ciutadans d'Atenes. Les disciplines que més ensenyaven eren l'oratoría i la retòrica, ja que arran de la recent aparició de la democràcia, els habitants necessitaven posseir-ne coneixements per tal de tenir opcions si volien presentar-se com a candidats.

Però no ho feien de manera gratuïta. Les seves classes eren a canvi d'una gran compensació econòmica. Aquest fet, juntament amb la seva creença que la veritat és relativa i no absoluta (la qual contradeia la resta de pensadors) i el seu ús del debat per tal de persuadir i no a fi de trobar la veritat (fent ús d'arguments lògics d'una manera èticament no-acceptable i canviant els principis depenent de la seva conveniència), van fer que tinguessin una mala reputació.

L'ús del debat amb finalitat persuasiva es deu al fet que van ser dels primers a veure i demostrar el poder de la paraula. La seva creença que la veritat depèn de la perspectiva de l'home o de la societat i, per tant, no hi ha una veritat universal (també anomenada teoria del relativisme), els va fer arribar a la conclusió que la funció del llenguatge era transmetre la visió subjectiva de cada persona al món, i ja només per aquest fet la paraula constituïa un instrument poderós. A més, també eren molt conscients de l'impacte emocional que pot

provocar la paraula en l'altra persona i de com, gràcies a ella, es pot aconseguir que l'oponent en un debat passi a recolzar el teu argument. En resum, creien que la paraula és una de les principals eines de domini d'un humà sobre un altre i que qui és veritablement savi i tindrà èxit social o polític, no és qui sigui un virtuós, sinó qui excel·leixi en les arts de l'oratoría i la retòrica.

Un gran exemple de tot el que feien i representaven els sofistes és Gòrgies de Leontins, el mestre de retòrica més admirat pels sofistes. Els seus discursos durant l'època en què exercia com a representant de Sicília, van aconseguir captivar als atenencs pel seu nivell persuasiu i pel singular fet que afegís elements poètics als seus discursos.

Un exemple de discurs de Gòrgies és l'*Elogi a Helena*, on Gòrgies es proposava defensar la dona més odiada de Troia en aquella època, Helena, que havia abandonat el seu marit Menelau per fugar-se amb el príncep de Troia. En ell, argumentava totes les possibles raons per les quals Helena no va tenir cap culpa i com havia estat simplement víctima de la mala sort o d'un possible segrest.



Figura 2

3.3 Ciceró (Edat Antiga, Roma)

Des de començaments del segle II aC, s'havien establert a Roma molts oradors grecs (*rhetores graeci*), que es dedicaven a ensenyar eloqüència en grec. L'any 161 aC aquests, juntament amb els filòsofs, van ser expulsats, però tot i això no van deixar d'ensenyar.

Els romans van decidir imitar-los ensenyant també eloqüència, ara bé, en llatí, estenent l'oratoría per tot Itàlia.

Si parlem de l'oratoría i del pas d'aquesta de Grècia a Roma, és imprescindible mencionar a Ciceró, el més gran orador romà. Ciceró



Figura 3

era un home de cultura; admirava molt la grega, però els seus sentiments eren purament romans. Per això, va iniciar una nova etapa en què va voler superar la rivalitat

entre la cultura grega i la romana: creia que era una banalitat que havia generat controvèrsies entre els homes de lletres d'ambdós indrets.

Ciceró tenia la seva pròpia visió de l'oratoria, la qual va fer que fes moltes aportacions a aquesta. Per a ell, les característiques de l'orador havien de ser: disposició natural, cultura profunda i tècnica del discurs. I, aquest discurs havia de constar de cinc fases (les quals són també la base del discurs actual):

Inventio: Buscar informació i amb aquesta, elaborar els arguments adequats pel discurs.

Dispositio: Un cop es tenen aquests arguments, per fer òptim el discurs s'ha de decidir un ordre per expressar-lo, una manera de dividir els temes i quins continguts es poden ometre perquè no són imprescindibles.

Elocutio: Art de fer servir l'expressió formal, les paraules i les figures més convenients per tal de fer el discurs més agradable a qui l'escolta.

Memoria: Recordar el contingut de cada missatge, és a dir, memoritzar el discurs.

Actio: Tot el que està relacionat amb l'aspecte físic en el moment de pronunciar el discurs; és a dir, els gestos, el to de veu...

Un cop es té la base del discurs, s'han de saber distingir les seves parts, les quals va classificar en:

Exordium: Introducció.

Narratio: Exposició del tema.

Argumentatio: Aportació d'arguments (anomenat *propabio*) o refutació d'uns arguments externs (*refutatio*).

Peroratio: Conclusió destinada a guanyar-se el públic per així persuadir-lo.

Si parlem de les seves aportacions a l'oratòria, també és important parlar de les catilinàries, quatre discursos que va pronunciar a finals del 63 aC amb motiu de la conjuració de Catilina, que es consideren els seus discursos més importants.

L'argument i objectiu d'aquests és exposar a Catilina. Catilina va planejar un cop d'estat amb alguns còmplices, amb l'objectiu de derrocar el govern del Senat i el poble de Roma, però Ciceró el va descobrir i va escriure aquests discursos amb els quals va aconseguir que el condemnessin.

Aquests discursos són considerats un brillant exemple de la retòrica romana antiga, ja que reflecteixen les tres exigències fonamentals d'aquesta: persuadir, commoure i delectar.

3.4 François de Salignac de la Mothe (Edat Moderna, França)

François va ser un teòleg, poeta i escriptor catòlic nascut en el si d'una família aristocràtica. A dotze anys va estudiar la carrera de retòrica i filosofia a la universitat de Cahors, però al cap d'uns anys va mostrar interès cap a la carrera eclesiàstica i els seus pares el van portar al col·legi de Plessis, on va cursar aquesta carrera, la qual el va portar a ser primer bisbe a Cambrai.

Ja des de ben jove va ser reconegut per la seva capacitat d'oratòria i d'escriptura. De fet, pronunciava sermons des dels quinze anys. Per aquest motiu, quan el 1685 Lluís XIV va revocar l'edicte de Nantes (un decret que donava llibertat religiosa als protestants i que es considera un dels primers decrets de tolerància religiosa), l'Església catòlica va promoure una campanya en què s'enviaven els millors oradors a les regions franceses per tal de convèncer els protestants. I François hi va ser enviat. Tal com podem veure, el seu tipus d'oratòria era l'oratòria sagrada, aquella que elabora sermons a partir de la paraula de Déu i s'encarrega d'assumptes de fe i religió.

Aquest orador destaca pel seu domini de la retòrica i per la defensa de l'educació de les dones.



Figura 4

3.5 Robespierre (Edat contemporània, França)

Robespierre va néixer a Arràs (França) el 1785. Ja abans de la famosa Revolució Francesa, les seves habilitats oratòries destacaven perquè es dedicava a intentar enardir la població i ho aconseguia, tant que els mesos previs a l'excitació prerevolucionària va ser acusat d'injúries cap a l'oligarquia local.

L'oratòria utilitzada per Robespierre (i d'altres) s'anomenava *oratòria revolucionària francesa*. Era el resultat de models clàssics que abans de ser adaptats a la revolució estaven pensats per utilitzar-los als tribunals i a les sales de conferència. De fet, en aquesta època s'estudiava a Ciceró i a Demòstenes en profunditat, no només per aprendre de les seves brillants tècniques oratòries, sinó també perquè ambdós havien estat opositors als seus tirans i aquests sentiments eren molt apreciats i resultaven inspiradors pels oradors revolucionaris.



Figura 5

Durant l'edat moderna, l'art de l'oratòria va esdevenir una afició més, tal com podrien ser-ho disciplines en la línia del teatre o de la dansa. Fou tan gran l'impacte d'aquesta art que, per primera vegada, es van començar a predicar obertament temes com el patriotisme i el deure de resistir al rei, assumptes sobre els quals temps enrere era inimaginable predicar-ne públicament.

Robespierre no va aconseguir el gran reconeixement com a orador mitjançant una tècnica brillant. Se sap que la seva comunicació no verbal era bastant dolenta a l'hora de fer discursos. Cometia errors com: l'ús d'un to de veu monòton, poca gestualitat, llegir els parlaments en comptes de saber-se'ls de memòria, mantenir la mirada clavada al paper i no mirar el públic, parlar amb un accent regional massa fort... Però el que el va consolidar com a orador, va ser el contingut dels seus discursos i les seves tècniques per atraure l'atenció del públic.

Els seus discursos comptaven amb un redactat meticulós i cites d'escriptors moderns com Rousseau. Per altra banda, les seves tècniques per captar l'atenció del públic consistien a incloure pauses al discurs per aconseguir efectes dramàtics, fer èmfasis en alguns conceptes

per obtenir aplaudiments i plantejar preguntes retòriques amb l'objectiu de generar intriga i molèstia alhora, per així provocar que els admiradors reflexionessin i, en algunes ocasions, establissin un diàleg moral amb ell.

El contingut d'aquests es basava en: la defensa de la concessió de drets polítics a tots els ciutadans, el sufragi universal i directe, les llibertats de premsa i reunió, l'educació gratuïta i obligatòria i l'abolició de l'esclavitud i la pena de mort. Gràcies a l'èxit d'aquests, va acabar convertint-se en un dels líders de la famosa Revolució Francesa.

3.6 Barack Obama (Actualitat, Estats Units)

Un gran orador de la nostra època és Barack Obama, el polític estatunidenc que va aconseguir ser el primer afroamericà en arribar a ocupar el càrrec de president dels Estats Units del 2009 al 2017.

Si parlem de bons oradors, és important parlar d'ell, ja que els Estats Units és un país on una de les principals característiques que ha de mostrar qui vol arribar a ser el president és una bona oratòria, i Obama, a part d'aconseguir arribar a ser el president, també ha aconseguit que la seva oratòria hagi estat elogiada múltiples vegades.

I per què la seva oratòria està tan ben valorada? Doncs gràcies a un seguit de factors. El principal és la seva capacitat de saber connectar amb els americans per mitjà d'un llenguatge col·loquial i informal, de manera que tothom pugui entendre el contingut dels seus discursos (de fet, està comprovat que un 80 % dels seus compatriotes els entenen). I un altre de molt important és l'ús de referències constants a documents fundacionals de la Nació com la Constitució o la Declaració d'Independència, ja que referenciant-los desperta el sentiment nacionalista de qui els escolta.



Figura 6

Però l'èxit de la seva oratòria no només té origen en l'apel·lació al nacionalisme i en la claredat dels seus discursos, sinó que també hi ha un factor molt important: el factor empatia. Obama aconsegueix humanitzar el seu llegat i fer que l'emoció sigui un element clau en els seus discursos. Troba l'equilibri entre sinceritat i "dir el que

tothom vol sentir”. Per fer-ho, molts cops explica experiències seves de jove o fa referències a moviments socials en els seus discursos.

Aquests discursos tenen majoritàriament estructura de sermó, és a dir: comencen trobant punts en comú amb l’audiència i, tot seguit, li presenten un problema i la seva solució o la fan reflexionar sobre on és actualment i on vol arribar. Resumidament, intenten aproximar-se als desitjos i necessitats que impulsen l’oient a acompanyar les seves idees.

Però una cosa que poca gent sap i que cal recordar, perquè els qui ho fan mereixen rebre’n també el mèrit, és que Obama no escriu els discursos sol. Als Estats Units els presidents escriuen els seus discursos amb l’ajuda de professionals que intenten capturar els valors i les prioritats de cada polític i reflectir-los en el discurs escrit.

4. Funcions de l’oratòria

Tal com hem pogut comprovar fent un breu repàs a la història de l’oratòria, durant les respectives etapes aquesta ha complert diverses funcions. En l’actualitat, aquesta art continua present en molts àmbits i perseguint diferents objectius. De fet, podem classificar els tipus d’oratòria en funció de la finalitat:

Oratòria social: S’utilitza en àmbits en què l’ésser humà participa en una cerimònia, com per exemple un casament o un enterrament. El seu objectiu sol ser commoure.

Oratòria pedagògica: Té l’objectiu de transmetre coneixements culturals mitjançant la paraula oral. És utilitzada per mestres i treballadors d’entitats culturals.

Oratòria forense: Es fa servir en l’àmbit de les ciències jurídiques per advocats, jutges i fiscals. Busca exposar amb claredat els detalls dels casos judicials.

Oratòria política: Es basa en exposar o debatre qüestions relacionades amb el govern, partint dels principis i idees polítiques de cada orador. Té una funció principalment persuasiva.

Oratòria religiosa: És l'art d'elaborar sermons a partir de la paraula de Déu, extrets de la Bíblia o d'altres llibres religiosos. Planteja assumptes relacionats amb la fe i la religió i és utilitzada per predicadors, cures, pastors i missioners.

Oratòria militar: Té per objectiu difondre pensaments en defensa i per amor a la pàtria i estimular les virtuts heroiques dels seus soldats. Aquest tipus de discursos, a diferència dels altres, són gairebé sempre llegits; no solen ser espontanis.

Oratòria artística: El seu objectiu és produir plaer estètic creant bellesa amb la veu. És utilitzada per cantants i artistes: actors, cineastes, presentadors de televisió, animadors i locutors de ràdio.

Oratòria empresarial o Management Speaking: L'utilitzen els homes i les dones de negocis: empresaris, gerents, venedors i relacions públiques. Té una finalitat persuasiva, ja que busca aconseguir que es compleixin uns objectius empresarials determinats.

5. El discurs

5.1 Què és el discurs?

Si es parla d'oratòria, és important començar pel discurs, ja que és la base d'aquesta. Un discurs és una forma de comunicació en què un emissor construeix un missatge i el transmet a un receptor fent ús d'un codi (que normalment és el llenguatge) a través d'un canal que pot ser oral o escrit.

5.2 Estructura del discurs

Per començar a parlar del discurs, el primer que hem de saber i tenir clar és la seva estructura, la qual consta de tres parts:

La introducció: És la primera part del discurs pronunciat, però l'última que es redacta quan s'està enllestit el guió. Cal decidir-la al final, ja que, per saber per on convé arrencar, cal tenir presents tots els elements del discurs.

La introducció és també un dels moments de la presentació en què es rep més atenció per part del públic, ja que està expectant i preguntant-se què es trobarà. Com que és un moment d'alta atenció, té dos objectius principals: seduir i guanyar-se el públic i resumir els missatges principals, per tal d'aconseguir la seva predisposició per escoltar la resta del discurs i que la seva atenció sigui fixa i no momentània.

Alguns tipus de començaments que solen funcionar bé per atreure l'atenció del públic i transmetre a aquest una pinzellada breu i inicial del tema del qual parlarem, són:

- Explicar una experiència pròpia o una anècdota d'alguna persona.
- Fer referència a una cita famosa o un refrany.
- Plantejar una pregunta retòrica.
- L'efecte sorpresa; és arriscat, però de vegades dir quelcom que el públic no s'espera pot ajudar a captar la seva atenció.
- Començar directament amb la idea principal.
- Plantejar una comparació fàcil d'entendre, simple i no forçada.
- Fer un acudit que d'alguna manera il·lustri la idea principal.
- Citar un titular periodístic important relacionat amb el tema de la xerrada.
- Intentar interaccionar amb el públic i rebre una resposta.

El desenvolupament: Un cop enllestida la introducció, es passa a exposar les idees i els continguts que s'han preparat per transmetre al públic. Tota aquesta informació s'ha d'exposar de manera clara i estructurada. És a dir, les diferents idees i parts del discurs s'han de desenvolupar adequadament i han d'estar cohesionades entre si. Per tal d'aconseguir-ho, es recomana l'ús de connectors, dixis discursives i formes d'encadenament. En aquesta part, la concentració per part del públic ja no serà tan alta com a la introducció, perquè la curiositat baixa i l'atenció minva o creix depenent de l'habilitat de l'orador a trobar coses que interessin.

La conclusió: Aquest torna a ser un moment alt d'atenció perquè el públic, en percebre que arriba al final recupera l'interès i es pregunta a quina conclusió arribarà l'orador i com finalitzarà la presentació. Aprofitant el factor atenció, es resumiran les idees principals que s'han explicat i s'acomiarà a l'audiència amb les fórmules de tancament més adequades a la situació.

Algunes d'aquestes fórmules de tancament són:

- Repetir la introducció: Donat el cas que a la introducció s'ha plantejat una pregunta retòrica, cal donar-li una resposta al final.
- Resumir els punts principals per tal que el públic retengui els missatges més importants.
- Acabar amb una frase impactant.
- Apel·lar als sentiments (aquest tipus de fórmula conclusiva és ideal per discursos d'ONG o associacions).

Per tant, veient aquestes pautes d'atenció que hi ha durant el discurs, el més important a recordar és que per transmetre un missatge correctament i aconseguir que el públic capti el missatge, cal transmetre aquest en els dos moments de més atenció: el principi i el final.

5.3 Els tipus de discursos

Segons la finalitat, podem distingir quatre tipus de discursos:

- Narratiu: Explica fets que succeeixen en un context de temps i espai, que pot ser real o imaginari.
- Descriptiu: Intenta mostrar les característiques d'un fet, sense fer la seva valoració personal.
- Expositiu: Té l'objectiu de informar sobre un tema de manera objectiva, clara i ordenada.
- Argumentatiu: Vol persuadir sobre una idea.

5.4 Fases de la preparació del discurs

A l'hora de preparar el discurs, s'han de seguir quatre fases: l'elecció del tema, la documentació, la preparació del guió i la pràctica.

L'elecció del tema: Per escollir un tema, no s'ha de fer pensant en la facilitat o complicació que tindrà la recerca d'informació, sinó en els propòsits que volem aconseguir transmetent-la.

A part d'analitzar, també haurem de tenir en compte els elements implicats en l'entorn i els mitjans del discurs, com:

- El context: Cal tenir en compte la delimitació del temps o de l'espai.

- L'audiència: Ens hem d'adaptar al públic fent-nos preguntes com: Quin nivell cultural té? Amb quins coneixements compta sobre el tema que exposaré? De quina formació disposa?
- L'entorn físic (temperatura, sonoritat, lluminositat i ventilació de l'espai).

La documentació: La documentació consisteix en la recopilació de material bibliogràfic, que conformarà la base de la preparació del nostre discurs. Seleccionar-la consta de tot un procés:

1. En primer lloc, s'ha de començar la recerca consultant fonts bibliogràfiques d'una certa fiabilitat (tant poden ser infogràfiques com audiovisuals) i, a partir d'aquestes, fer una selecció de la informació més rellevant basant-se en la comprensió de la informació recopilada i la planificació d'allò que s'exposarà (tenint en compte els aspectes que he explicat a l'apartat de la tria del tema).
2. Un cop ja tenim una bona quantitat d'informació, cal seleccionar de nou: extreure'n les idees principals, jerarquitzar-les i organitzar-les per tal d'estructurar el discurs.
3. A més de la informació fruit de la recerca realitzada, també és important aportar pensaments propis sobre el tema (conviccions, idees, etc.), ja que el bon discurs és aquell en què es complementen allò "aliè" amb allò "propi".

La preparació del guió: L'elaboració del guió consisteix, bàsicament, a posar en un ordre adient i de manera esquemàtica, el conjunt d'idees que es volen transmetre al públic. Per fer-ho, cal delimitar l'objectiu principal que ha d'aconseguir la xerrada i la manera més adequada d'arribar-hi.

La pràctica del discurs: La clau d'una bona pràctica és pronunciar el guió en veu alta seguint l'estructura de les idees i practicar-ho fins que les idees i les paraules s'encadenin en l'ordre adequat. També és important repassar mentalment el discurs sense el guió, per tal d'assegurar-nos que les idees han quedat fixades en la memòria.

5.5 La redacció del guió

El més important d'una exposició és, partint d'un punt inicial, arribar a un de final. Això només s'aconsegueix amb una bona elaboració del guió, ja que aquest és el que marca les relacions entre les idees. De fet, està comprovat que preparar-se un guió té molts avantatges com: donar-nos seguretat quan ens trobem davant de l'auditori, construir l'esquelet i fil

conductor de la presentació, ajudar a evitar repeticions o buits i deixar clar quines són les idees més transcendents.

Sobre el guió cal destacar tres aspectes:

- És un conjunt d'idees, no de paraules; és a dir, el text del guió no és el mateix que el de l'exposició oral. El guió és tan sols un resum esquemàtic de les idees principals d'un text. De fet, Horaci, un bon orador, afirmava que "No hem de buscar paraules, sinó fets i idees". Després ja vindran abundants les paraules no buscades. Això reafirma el que he explicat anteriorment: la improvisació és una habilitat clau en la disciplina de l'oratòria.
- Les idees que formen un guió es divideixen en dos grans grups: les principals (tres o quatre idees clau) i les secundàries (la resta). És important tenir molt clar a quina categoria pertany cada idea que exposem per no barrejar-les i per posar èmfasi en les adequades.
- El procés de redacció consta de dues fases:
 1. Analitzar la situació: Com en tots els apartats, cal reflexionar sobre quatre aspectes: el públic, els objectius del discurs, les idees principals i els mitjans dels quals disposem. A partir d'aquesta anàlisi inicial, ja tindrem el primer esquema bàsic que ens servirà per, amb posterioritat, fer el guió complet i definitiu.
 2. A partir de l'esquema bàsic, ja es pot enllestir un guió més complet i definitiu, que haurà de contenir tots els punts a tractar durant l'exposició.

6. Elements que s'han de tenir en compte a l'hora de desenvolupar el discurs

6.1 Control de la percepció del públic (feedback)

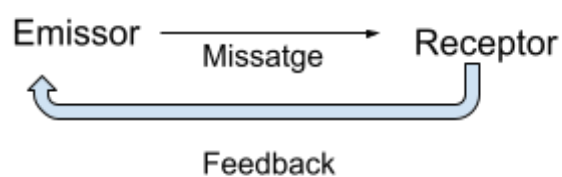
Per molt que a l'hora de fer un discurs el nostre ego ens insinui que aparentment el més important és la nostra actuació i, per tant, és allò en què més ens hem de fixar, ens enganya. A part d'estar pendents del moment de protagonisme, també és clau que ens fixem en el públic, ja que és un factor que determinarà molts aspectes del nostre discurs i, al final, l'objectiu principal que perseguim.

El primer pas per aconseguir un bon feedback és desenvolupar i treballar dues capacitats: la d'adaptació a les reaccions del públic (també anomenada *improvisació*) i la de desenvolupar un discurs amb naturalitat. Per poder treballar en ambdues, el primer que cal és memoritzar el discurs per tal de no dependre'n. Així s'evita tenir la mirada fixa en el guió tota l'estona i no poder veure les reaccions de l'auditori i que el discurs acabi essent frívol, monòton i soporífer.

Quan parlo de memorització, no em refereixo a aprendre's el text amb pèls i senyals i recitar-lo com un lloro, sinó a tenir molt clars els conceptes claus que s'han de saber per poder formular el discurs i, a partir d'aquí, anar desenvolupant-lo com qui explica quelcom als seus amics (naturalitat). En resum, gràcies a tenir memoritzades les memòries clau i el domini del tema, es pot improvisar.

També és molt important no anar amb la idea que l'estructura del nostre discurs és estàtica. Com he dit anteriorment, el feedback no és cosa d'una persona, sinó de més d'una; i, per això, és important estar obert a fer petits canvis al discurs segons la reacció de qui ens escolta, com: saltar-se un punt que es prevé que es farà avorrit, insistir en un altre si es veu que no s'ha entès... En definitiva, improvisar.

Per sintetitzar aquest procés, és ideal l'esquema del procés comunicatiu en cercle:



1. En primer lloc, l'emissor transmet un missatge al receptor.
2. El receptor rep el missatge i reacciona; aquesta reacció pot ser positiva (rialla) o negativa (badall).
3. L'emissor capta aquesta reacció del públic i, a partir d'aquesta, canvia i adapta la seva manera de transmetre el missatge en cas que sigui negativa, o continua amb la mateixa si és positiva.

6.2 La veu (locució)

En l'oratoría, un altre aspecte fonamental és la locució, la manera de parlar amb públic, ja que està demostrat que la potència expressiva de la veu és un factor que l'oient té molt present.

Per millorar la nostra locució, és clau treballar sis aspectes: **el volum, la velocitat, l'articulació, l'entonació, la respiració i els silencis.**

El volum: És un factor essencial a fi de captar l'atenció de l'auditori; per això, cal trobar-ne un de suficient amb què tothom pugui sentir el que dius i, a part de sentir-ho, que ho escolti. Un cop s'ha trobat aquest volum mitjà general, s'ha d'estar atent a les variacions de volum entre unes paraules o frases i unes altres; modificant-les per posar èmfasi a què és més important i evitar que el discurs es faci monòton.

La velocitat: És important trobar la “velocitat de creuer”; amb altres paraules, la velocitat ideal. Aquesta consisteix a trobar un punt mitjà entre anar de pressa i amb lentitud. S'ha d'evitar accelerar-se perquè el discurs pot arribar a ser confús i el públic no té temps d'assimilar els conceptes. Però tampoc s'ha d'anar lent perquè pot tornar-se molt avorrit i perdre l'atenció dels oients.

Vocalització i articulació: És crucial que el missatge tingui claredat, cosa que demana una pronúncia suficient dels fonemes. S'ha de tenir una bona dicció per tal que als oients no els costi entendre el que s'està dient. En cas de problemes a l'hora de vocalitzar, es poden fer exercicis de millora d'aquesta mancança, com el conegudíssim truc de parlar subjectant un bolígraf entre les dents i així aconseguir que els òrgans de fonació funcionin de manera òptima.

L'entonació: S'anomena entonació a la corba melòdica que descriu la veu en pronunciar les paraules, les frases i les oracions. Els tipus d'entonació es poden dividir en els tres bàsics:

- **Frases enunciatives:** Són aquelles que comencen en to greu, pugen i tornen a baixar. És el to més habitual i que més fem servir en el nostre dia a dia, ja que serveix, tal com diu el seu propi nom, per enunciar fets.

- **Frases interrogatives:** Comencen en un to greu i acaben en un d'agut. S'utilitzen per fer preguntes.
- **Frases exclamatives:** Tenen un to uniformement alt i s'utilitzen per donar èmfasi a una frase.

A l'hora de presentar el nostre discurs, hem de tenir molt en compte el control de l'entonació. És òptim que (entenent bé el que es vol comunicar per fer-ho correctament) se sàpiguen barrejar els tres tipus d'entonacions per fer més dinàmic el que s'està explicant.

La respiració: L'orador, igual que el cantant, l'actor o qualsevol artista que tingui com a instrument la veu, ha de saber controlar la respiració per tal de no ofegar-se a mitja actuació o que el so exagerat d'aquesta faci menys agradable el fet de sentir-lo parlar. Per aconseguir respirar correctament, la clau està en les pauses i la respiració diafragmàtica.

- *Les pauses:* L'ús de pauses és molt útil per solucionar molts dels possibles mals hàbits de l'orador, que el poden portar a sentir cert ofec durant el discurs. En primer lloc, els oradors que tenen el mal costum d'utilitzar frases llargues i massa complexes, fent un ús minúscul dels signes de puntuació com el punt i la coma, són els més propensos a sentir ofec. Això, fent frases més breus i un bon ús de les pauses, es pot solucionar. En segon lloc, els nervis són un altre motiu de l'ofec de l'orador i, amb el bon ús de les pauses també s'aconsegueix que aquest pugui respirar millor i, en conseqüència, estar més relaxat.
- *La respiració diafragmàtica:* La respiració que utilitzem durant el nostre dia a dia quan no hem de forçar la veu s'anomena "costal superior" i consisteix a agafar aire per la boca o el nas i portar-lo fins als pulmons. Aquesta és útil en la vida quotidiana, però quan volem fer activitats que requereixen haver de projectar la veu, necessitem canviar el tipus de respiració. Per fer-ho, el mètode òptim és la respiració diafragmàtica, que consisteix a inspirar l'aire i introduir-lo fins a l'estómac (diafragma). Amb aquest mètode la respiració és més profunda i entra més aire. Utilitzar-lo té tres avantatges principals: no es força la gola i, per tant, no es pateixen afeccions d'aquesta, s'evita l'ofec i el cansament i la veu resulta més atractiva, ja que quan es treu aire del diafragma, aquesta té millors modulacions i sonoritats.

El silenci: Si bé sembla irònic que, en un apartat on es parla de la locució, es toqui el tema del silenci, té tot el sentit del món. Tal com se sol dir, “val més callar que parlar de més”. Moltes vegades, per por de quedar-nos en silenci, tendim a omplir-lo utilitzant expressions com “bé”, “doncs” o derivats, i al final acaba quedant pitjor que fer una petita pausa. Aleshores, la capacitat de saber suportar el silenci és una fortalesa que beneficia molt als oradors que la tenen.

El silenci té tres grans virtuts:

1. És un bon indicador que l’orador no està nerviós, ja que sabent fer-lo quan toca mostra seguretat.
2. Tal com he explicat a l’apartat de la respiració, fer pauses permet a l’orador respirar millor.
3. El silenci és un element més d’entonació. Les pauses poden servir per:
 - Anunciar un missatge principal.
 - Recuperar l’atenció del públic (tal com passa en una classe de primària, de vegades és més eficaç callar que no pas augmentar el volum de veu).
 - Separar dues parts del discurs.
 - Donar un temps amb la finalitat que el públic processi un missatge important.

6.3 El llenguatge oral

A l’hora de parlar en públic, està molt bé que vulguem demostrar la complexitat que pot arribar a tenir el nostre llenguatge i la quantitat de coneixements tècnics dels quals disposem. Però, el llenguatge oral ha de ser diferent que el llenguatge escrit. Mentre el llenguatge escrit acostuma a ser més complex, l’oral busca per damunt de tot la simplicitat i la claredat perquè el receptor entengui el missatge a la perfecció.

Abans d’entrar en temes concrets d’aquest tipus de llenguatge, és important que en coneguem les característiques bàsiques, que són:

- Fer frases curtes, senzilles i contundents, separades per pauses.
- Intentar sintetitzar el contingut; per exemple, no utilitzar deu paraules per dir una cosa que es pot dir amb quatre.
- Evitar els tecnicismes que no solen ser coneguts pel públic mitjà i el llenguatge imprecís.

Un cop ja coneixem les característiques d'un bon llenguatge oral, hem de tenir molts clars els tres conceptes que hem de dominar per tal de poder aconseguir-lo: la claredat, la precisió i la brevetat.

La claredat: Tal com he dit, cal evitar parlar de forma confusa, ja que el públic pot no entendre què s'està explicant. És per això que, abans d'intentar explicar un contingut amb la finalitat que algú altre l'entengui, cal entendre'l un mateix. S'ha d'aconseguir pronunciar el discurs de manera clara perquè allò que oralment no s'entén a la primera, no s'entén mai. Per poder aconseguir-ho, existeixen uns trucs molt senzills:

- Construir frases curtes: Està comprovat que parlar amb frases breus i simples, resulta molt més entenedor que fer-ho amb frases llargues i embolicades que intenten camuflar el desconeixement de l'orador.
- Utilitzar un ordre gramatical lògic: L'estructura lògica de la frase (subjecte + verb + predicat).
- Dividir frases llargues en altres de curtes.
- Substituir les frases negatives per positives i les passives per actives.

La precisió: La precisió i la concreció són elements clau per la credibilitat d'un discurs. És important fer un discurs sobre un tema concret i donar moltes dades, per tal d'evitar que l'espectador redueixi el nostre discurs a una simple "retòrica buida". Això sí, tampoc cal excedir-se. Un discurs on es donin dades innecessàries pot arribar a ser molt tediós i es pot perdre la claredat esmentada.

La brevetat: Normalment, el públic espera que es vagi al gra; per tant, és important que l'orador sintetitzi bé la informació. Aquesta característica també està molt lligada a les dues anteriors. Per tal que un text sigui clar i precís, s'ha de sintetitzar molt bé.

Ara que ja som coneixedors d'aquests tres conceptes tan importants, toca parlar d'algunes tècniques per acabar de perfeccionar la nostra oratòria.

La tècnica d'explicar amb exemples: Una bona manera d'explicar conceptes i aconseguir que s'entenguin millor, és exposar-los mitjançant exemples concrets, ja que el que és concret,

a part de ser més palpable per l'oient, també és més fàcil de recordar. Per fer-ho, s'utilitza la tècnica de l'exemple i la comparació, que consisteix en:

1. La idea abstracta; és a dir, el que es vol explicar. Exemple: Es vol explicar que s'ha d'estar atent al feedback del públic i fer servir diverses tècniques per mantenir la seva atenció.
2. A continuació, el paral·lelisme o comparació, que es fa servir per explicar millor el concepte. Comparació: La manera de controlar el públic que assisteix a una xerrada és similar a la manera de controlar a una classe de primària.
3. Per últim, l'exemple concret a partir d'aquest paral·lelisme o comparació. Exemple: En una classe de primària si es vol fer callar el públic, és molt més útil fer silenci que no pas cridar.

L'ús de les citacions o refranys: Es poden fer servir citacions d'autors famosos i cèlebres o simples refranys populars. Amb l'ús d'aquest recurs, a part que les frases breus i sintètiques són més fàcils de retenir i entendre, també l'orador transmet una certa imatge de persona culta.

La tècnica de l'humor:

Quan ens diuen que hem de fer una exposició oral, la primera imatge que ens ve al cap és una de nosaltres seriosos i tensos davant d'un grup de persones, així que segurament la idea de fer bromes davant del públic com a mètode d'apropar-s'hi atemoreix a la majoria de la població. Però aquesta creença que a les exposicions orals no es poden fer bromes, és totalment falsa perquè una de les qualitats d'un bon comunicador és saber utilitzar l'humor per establir contacte amb el públic. Fins i tot el mateix Ciceró ho afirmava dient que una de les principals virtuts del bon comunicador és que sovint faci riure el públic.

Al final, l'humor no deixa de ser un altre mètode d'exemplificació; explicant acudits o anècdotes es poden aclarir moltes coses i té molts beneficis com: trencar barreres amb l'auditori, fer que l'orador sembli una persona segura i relaxar el públic, el qual llavors es troba també més receptiu.

6.4 El llenguatge corporal

El llenguatge corporal és una part destacada de l'oratòria. De fet, el 65 % de la comunicació es realitza de manera no verbal. Es comunica amb la mirada, el moviment de les mans, la postura, l'aparença... Per ser creïble i donar una bona imatge, el teu llenguatge corporal i les teves paraules han de coincidir, i els teus gestos i la teva expressió han d'ajudar a transmetre confiança. Però el llenguatge corporal no només és important a l'hora de saber donar una imatge positiva i una bona primera impressió als altres. També ho és per ajudar a acompanyar el llenguatge oral, precisant el que es vol dir amb les paraules (donant èmfasi, enumerant, ordenant...).

Aquestes són les parts del llenguatge corporal:

L'actitud: Moltes vegades és inevitable que, tot i no haver pronunciat ni una paraula, només per l'actitud mostrada en entrar a la sala, l'orador ja hagi estat jutjat. Això es deu al fet que, com ja hem explicat abans, el cos emet missatges que el receptor descodifica de forma inconscient. I com ho podem fer per quedar bé quan no sabem com pot reaccionar el públic? Molt fàcil. Hi ha un recurs que gairebé sempre funciona i es tracta d'una cosa tan senzilla com entrar somrient. El somriure desperta simpatia i confiança, i somrient l'orador transmet amabilitat de bon principi.

La posició del cos: Quan parla, l'orador està en una determinada posició o posicions, que determinen si el públic s'endurà una imatge segura o insegura d'ells. Com és evident, l'orador captarà millor l'atenció de l'auditori si projecta seguretat. Afortunadament, existeix una posició ideal per a transmetre aquesta seguretat que busquem i s'anomena postura d'equilibri.

Aquesta, consisteix a estar dret amb els peus separats i alineats amb les aixelles, el pes del cos descansant sobre aquests i els braços penjant còmodament als costats del cos. La postura d'equilibri permet que el pes del cos es reparteixi de manera equilibrada, fent que l'orador es pugui relaxar i, gràcies a això, tenir en compte al públic. També, ajuda a qui parla a sentir-se segur i a transmetre aquesta confiança al públic, ja que col·locar-se així el fa sentir amo del seu propi espai i això li dona autoritat. Això sí, és important saber que no tota l'estona s'ha

d'estar amb aquesta postura, sinó que és a la que s'ha de tornar després de bellugar-se o gesticular.

Un cop tenim aquesta base, hem de conèixer diferents hàbits que hem d'evitar per tal d'optimitzar encara més el nostre llenguatge corporal:

- Amagar el cos darrere la taula o el faristol: Mostrar el cos sencer evidencia seguretat. Amagant-lo només aconseguim transmetre el contrari.
- Els moviments cíclics: Poden interpretar-se com a símptoma d'inseguretat i de nerviosisme.
- Els tics repetitius o jugar inconscientment amb un objecte com un bolígraf o un braçalet: Igual que els moviments cíclics, mostren nerviosisme i, per tant, inseguretat.
- Mantenir-se estàtic: L'orador ha de saber combinar el fet d'estar quiet amb el fet de bellugar-se. S'ha de trobar el punt mitjà entre estar encarcarat i no comunicar i moure's massa i semblar nerviós.

La gesticulació: Es coneix com a gesticulació a tots els moviments que es fan amb els braços i les mans. Aquesta, dona al públic informació sobre l'energia, la convicció i la sinceritat de l'orador i és molt important pel fet que ajuda a subratllar, explicar i mostrar coses més enllà de les paraules.

La característica principal que ha de tenir una bona gesticulació, és que sigui natural perquè això captiva el públic. Per tant, importa molt que la nostra gesticulació no sigui exagerada, atès que la teatralitat fa desconfiar el públic. Tampoc ha de ser forçada ni s'ha de notar que està assajada, ja que a part que estar pensant massa en els gestos que fem ens pot bloquejar, també ens manlleua credibilitat. Tot i que, com ja he esmentat, no existeix una manera universal de gesticular correctament perquè cadascú té la seva, sí que hi ha diversos consells per perfeccionar la nostra gesticulació natural, com:

- Mostrar les mans al públic, ja que són una molt bona eina per expressar-se i no fer-ne ús denota inseguretat.
- Evitar els gestos que neixen de la inseguretat o el nerviosisme, com per exemple: moure un llapis entre els dits, tocar-se els cabells, jugar amb objectes que es tinguin a mà...

- Evitar l'ús de moviments breus i ràpids amb l'avantbraç. Els gestos amplis són més elegants.
- No acabar els gestos massa de pressa. Si un gest no s'acaba fins al final es desfà l'èmfasi.

La mirada: Els ulls són la part més expressiva del rostre, i això provoca que en la comunicació interpersonal, la mirada sigui decisiva. El contacte visual amb el públic, és una qualitat essencial que tot orador ha de tenir en compte, tant per observar-ne la reacció i poder-hi adaptar el seu discurs, com per mostrar interès al públic i que aquest respongui de manera assertiva. Moltes vegades, però, quan volem parlar en públic, presos pels nervis perdem el control de la nostra mirada i acabem mirant al sostre o a terra, i és molt important corregir això, ja que cap a on va la nostra mirada va la nostra comunicació.

El bon comunicador visual ha de:

- Mirar arreu del públic i no per sobre dels seus caps.
- Aprendre a mirar els elements del públic, com la seva vestimenta...
- Mirar a tothom del públic, ja que la mirada és un gran mitjà per integrar a qui escolta el teu missatge. Això es pot fer dividint mentalment el públic en quadrants o grups i dirigir la mirada a cada un d'ells successivament.

6.5 La indumentària

La nostra manera de vestir, higiene i presentació personal (pentinat, accessoris...) comunica molt abans que obrim la boca; l'aspecte és un altre tipus de llenguatge que tenim a l'abast a l'hora de comunicar missatges indirectament al públic.

Està comprovat que existeix una espècie de mecanisme inconscient d'avaluació que tots tenim i fa que l'aspecte de les altres persones el primer cop que les veiem, sigui un fet condicionant de la reacció que tindrem davant d'elles i, en conseqüència, de la relació que hi podem mantenir. Vaja, el que s'anomena la primera impressió. Precisament, a l'hora de realitzar una xerrada és important fer una bona impressió per tal que el públic decideixi escoltar-nos i confiar en la nostra professionalitat.

El pes de la indumentària no només es basa en l'ús d'aquesta com a manera de controlar la idea que es fan els altres sobre nosaltres, sinó que també es troba en l'autoimatge. Si ens veiem bé ens sentim més segurs i, aleshores, ho fem millor.

Per això, és important que seguim tres pautes a l'hora d'escollir quin serà el vestuari que durem durant la nostra conferència:

Adequar la roba a l'ocasió:

- El tipus d'audiència que hi haurà.
- L'ambient i l'entorn.
- El grau de formalitat de l'acte.
- La imatge que volem donar.
- El nostre estil.

La comoditat: La roba que portem, a part de reflectir la nostra personalitat i de causar una bona impressió, també ha de ser còmode per tal que ens puguem expressar amb total llibertat i moure'ns a través de l'escenari. Cal evitar roba que ens impedeixi moure'ns del tot, ja que aquest tipus de peces provoquen que els nostres gestos i moviments siguin menys naturals i que el públic ho noti de seguida.

Evitar distraccions: Mentre parlem, l'atenció ha d'estar fixa en nosaltres; per tant, la nostra aparença (vestuari, cabell, accessoris i calçat) mai pot acaparar el protagonisme de la presentació. Per això, hem d'evitar:

- Portar colors molt cridaners. L'ideal és vestir amb estampats llisos i colors neutres que contrastin amb el fons de l'escenari, ja que això farà que la nostra cara ressalti.
- Evitar els escots molt pronunciats o roba amb què s'ensenyi molt: No per ideologies conservadores, sinó per evitar que la mirada del públic es desviï.
- Camises o camisetes amb les quals es noti que estem suant (sobretot de les aixelles). Això sol passar amb les camisetes de color pastel; per tant, sempre és millor portar-ne de blanques o d'un color fosc.
- Accessoris que pengin: collarets, arracades grans, bufandes o qualsevol objecte que pugui fer l'efecte d'un pèndol a mesura que ens movem.

- Accessoris que facin soroll, com sabates amb sola dura, joies en parts del cos que estiguin a prop del micròfon o qualsevol accessori que soni quan ens movem.
- Roba translúcida (sobretot en escenaris en què tinguem un focus davant).

7. Les TED Talks

Ara que ja estem informats sobre l'oratoría, és hora de parlar de les TED Talks, una bona manera de veure aplicats tots els coneixements que hem après anteriorment.

7.1 Què és la fundació TED?

TED és una fundació sense ànim de lucre, que té com a objectiu incitar a persones de totes les disciplines, cultures i llocs del món a transmetre les seves idees i divulgar els seus coneixements al món, i provocar així canvis a petita o gran escala.

Per fer-ho, organitza esdeveniments on professionals de tots els àmbits realitzen conferències d'uns divuit minuts, anomenades TED Talks, en què exposen les seves idees. S'hi pot assistir en directe adquirint una entrada, però també es poden mirar de manera gratuïta gràcies al fet que es penjen a diverses plataformes gratuïtes, com la pròpia web de TED o Youtube.

7.2 Què són les TED Talks?

Les TED Talks són el tipus de xerrades que tal com el nom indica, van començar a fer-se a les conferències TED. Aquestes, a part de destacar per la plataforma a la qual són penjades, també destaquen pel seu característic format.

- Una breu duració (uns 18 minuts de mitjana).
- L'orador no utilitza cap paper de suport i només es regeix per la seva memòria.
- Els temes es tracten d'una manera dinàmica, simplificada i entenedora.
- Normalment, els oradors expliquen vivències seves a l'hora de presentar els temes, per així crear un ambient de més proximitat amb el públic i fer més palpables els tòpics dels quals parlen. Per tant, els temes que trien solen ser coses que els toquen de prop.

- Els suports audiovisuals no són obligatoris; hi ha qui en fa servir i hi ha qui no. En el cas de fer-ne servir, sempre són imatges o esquemes, mai diapositives amb molta lletra.
- Gràcies a la varietat d'esdeveniments TED que hi ha a part de l'original, els oradors que hi participen són gent molt diversa: adolescents, adults, professionals en certes àrees, famosos, grans empresaris...
- Els temes que es tracten són temes d'interès.

8. Història i evolució de la fundació TED

L'inici de les TED va sorgir l'any 1984 de la mà de l'arquitecte Richard Saul Wurman, el qual volia demostrar, mitjançant conferències, tot el que unia tres temes tan diferents com la tecnologia, l'entreteniment i el disseny (de fet, les inicials d'aquestes tres paraules formen l'acrònim TED). A la primera conferència, la qual va elaborar conjuntament amb Harry Marks, es va parlar de diferents temes, com el "compact disc" de Sony (llavors, un invent revolucionari), el primer Macintosh (el polèmic ordinador que va provocar que Steve Jobs fos acomiadat de l'empresa Apple) i com cartografiar mitjançant la geometria facial basant-se en una teoria de Benoit Mandelbrot.

Malgrat la bona organització d'aquesta conferència, a la pràctica va suposar una pèrdua de diners i, a causa d'això, no va ser fins al cap de sis anys que Wurman i Marks van decidir tornar-ho a intentar. El segon cop, però, el projecte va assolir l'èxit i aquesta conferència es va convertir en un esdeveniment anual a Monterey (Califòrnia), provocant que un alt nombre de persones influents i expertes en diferents àmbits hi assistissin anualment els següents anys.

Va ser a partir d'aquell moment que la iniciativa va començar a consolidar-se; però encara no havia aconseguit la rellevància mundial que té avui dia, ja que en aquell moment poques persones tenien accés a les xerrades arran de l'alta quota que s'havia de pagar per tal de poder assistir-hi.

Amb el pas del temps, la diversitat de les temàtiques es va ampliar i van començar a exposar-hi les seves idees: filòsofs, músics, homes de negocis... Un altre canvi important va arribar també quan Chris Anderson va descobrir les TED. Aquest, entusiasmat per la iniciativa, va reunir-se el 2000 amb Wurman i el 2001 van arribar a l'acord que la fundació

“Sapling” (sense ànim de lucre i propietat de Chris Anderson) passés a ser la propietària de TED.

Anderson, a part de mantenir l'essència de les TED originals, també va decidir ampliar-ne el públic; per fer-ho, entre els anys 2001 i 2006 va crear tres grans incorporacions a les TED:

- **TED Global:** Una conferència que se celebra cada any a un lloc diferent del món.
- **El premi TED:** Un premi que s'atorga a l'orador TED que consideren que té la millor idea per canviar el món. A aquest, se li dona compensació econòmica per tal que tingui recursos per a poder complir aquest propòsit.
- **Una sèrie de podcasts de vídeo i àudio** on es penjen els millors continguts de les TED.

Les primeres sis TED Talks es van publicar a internet el 27 de juny del 2007 i al setembre ja havien aconseguit més d'un milió de visualitzacions. Això va provocar que es creés la pàgina oficial de TED, la qual va donar més visibilitat a la iniciativa.

El 2008, amb l'augment de públic de resultes de la creació del lloc web, van sorgir diverses iniciatives, totes amb l'objectiu d'augmentar encara més les fronteres d'aquesta idea:

- **TED Active:** Una conferència que es celebra en paral·lel a la conferència oficial de TED (TED conference); és a dir, una versió simultània, que permet més assistència i un preu més baix.
- **TED Fellows:** Es tracta d'un programa que cada any reconeix a persones amb idees revolucionàries, partint del que han aconseguit i el seu interès a contribuir a la comunitat. A aquests se'ls ofereixen eines, com classes d'oratòria o pedagogia per tal que puguin desenvolupar millor la seva visió. Enguany s'ha format una comunitat de destacables pensadors que han aconseguit canvis en els seus respectius camps i TED Fellows és un dels programes més competitius i amb millor selecció del món.
- **TEDx:** Es tracta de xerrades independents que no són originals de la fundació TED, però que han estat fundades per promotors que han aconseguit permís per realitzar aquests esdeveniments. Aquesta iniciativa serveix per transmetre l'esperit de les TED a comunitats locals i per acostar aquesta iniciativa a tothom que hi vulgui participar.

I el 2012 en van sorgir encara més:

- **TED-Ed:** És la versió educativa de TED. Es tracta d'una videoteca educativa en la qual s'hi poden trobar vídeos animats creats per experts que tenen la finalitat de despertar l'interès dels alumnes de les escoles i fer-los entendre idees complexes d'una manera senzilla. Aquest material educatiu, a part de poder ser descarregat i utilitzat a les aules, també es pot editar i hi ha l'opció d'establir un feedback (amb fins educatius) entre usuaris de la plataforma. La idea principal de la iniciativa és aprofitar el talent dels millors professors i estudiants, donant-los eines perquè puguin compartir els seus materials amb altres docents, i també proporcionar material per amenitzar l'ensenyament.
- **TED radio hour:** Un projecte que porta les idees de TED a la ràdio.

Gràcies a tots aquests projectes, a la tardor de 2012, TED Talks va celebrar la seva visualització de mil milions.

Actualment, les TED Talks continuen veient-se a tot el món i els esdeveniments TED segueixen constituint un èxit. De fet, el 2014 la conferència anual TED va celebrar el seu 30è aniversari a Vancouver.

9. Per què les xerrades TED ajuden a millorar la nostra oratòria?

El treball es titula “Les TED Talks com a mètode per millorar la nostra oratòria” però, per què? Doncs, tal com he explicat a l'apartat anterior, en la majoria de les TED Talks els oradors que hi apareixen han rebut classes d'oratòria o han estat practicant molts mesos, per la qual cosa la seva oratòria és tot un exemple. A més, fixant-nos bé en com gesticulen, quin to de veu tenen, com està estructurat el discurs, etc., podrem reconèixer molts dels elements estudiats a la part teòrica.

En el següent apartat, explicaré el mètode que s'ha de fer servir per a poder aprendre d'aquestes xerrades.

9.1 L'aprenentatge observacional (el modelatge)

Les xerrades TED són molt interessants, no només pel seu contingut (informació que es transmet), sinó també per la seva forma (la manera com es transmet aquesta informació). De

fet, a l'hora de millorar la nostra manera de parlar en públic, és molt important fixar-nos en la forma en com es desenvolupen.

Mirant diverses TED Talks, pots fixar-te en les estratègies dels seus oradors i el seu estil personal. Analitzar la seva manera de moure's, gesticular, modular la veu i transmetre la informació. No es tracta de copiar-los, sinó a partir d'aquesta anàlisi identificar-hi recursos que et poden resultar útils per millorar la teva oratòria i també aprendre errors que es poden tenir per així evitar-los.

Aquest tipus d'aprenentatge s'anomena *modelatge*, i consisteix en la imitació de la conducta executada per una altra persona, que s'anomena model. Té diverses funcions, com adquirir noves habilitats, tant manuals com intel·lectuals (en el nostre cas, aprendre dels oradors) o deixar enrere mals hàbits.

Aquest mètode d'aprenentatge es divideix en dues fases, cadascuna amb els seus passos corresponents:

La fase d'observació:

1. L'atenció: Només aprenem noves conductes per observació si som capaços de posar atenció al comportament del model. És important saber percebre quins són els aspectes més importants de la seva conducta. No n'hi ha prou d'observar.
2. La retenció: Per poder imitar una conducta, és necessari que puguem representar-la en forma d'imatges o verbalment, sense que el model hi sigui. Moltes vegades, per retenir va bé relacionar els nous conceptes apresos amb d'altres que ja sabíem.

Fase d'execució:

3. La reproducció: Es tracta del procés pel qual l'aprenentatge es transforma en conducta. En primer lloc, es genera un esquema mental sobre l'acció que s'ha observat. A continuació, es porta a terme l'acció i, tot seguit, es compara el resultat amb el de l'esquema mental generat al principi del procés. Per acabar, es fa una anàlisi de l'actuació feta i s'hi fan correccions per acostar-ho a l'acció ideal.
4. La motivació: Encara que es pugui observar, retenir i executar la conducta, és important tenir algun incentiu; saber que adquirir aquesta conducta et portarà

beneficis i, si són immediats, millor per així dur a terme l'acció de la manera més bona possible.

10. En què consistirà la meva part pràctica?

Per tal d'aplicar tots els coneixements que he anat adquirint durant la redacció de la meva part teòrica, he decidit crear i exposar la meva pròpia TED Talk.

M'he decantat per fer-ho així i no d'una altra manera, perquè opino que la millor tàctica per aplicar els coneixements sobre oratòria passa per intentar seguir-los jo mateixa. Així, a part de servir-me per crear una bona part pràctica pel treball, m'ajudarà a millorar les meves habilitats a l'hora de parlar en públic, cosa que em serà útil pel futur.

A més, el procediment que solen seguir els oradors de les conferències TED oficials acostuma a ser assistir a classes sobre oratòria abans de la seva conferència, per així fer-ho tan bé com saben i poder oferir xerrades de qualitat. Per tant, penso que seguir un procediment similar també m'acostarà d'alguna manera a viure aquesta experiència.

10.1 Elecció del tema de la TED talk

El tema que he escollit per la meva TED Talk és l'ús de l'humor com a mecanisme de defensa. El motiu de la tria és que, en totes les TED Talks que he visualitzat, els oradors escollien tòpics dels quals podien parlar en primera persona i utilitzar experiències de la seva vida per tal d'exemplificar els conceptes que van explicant, i aquesta elecció em permet fer-ho. A banda d'això, crec que és una temàtica que, en menor o major mesura, afecta a tothom. Tots riem i tots fem bromes sobre els nostres assumptes. No es tracta d'un tema que només afecti un petit percentatge de gent. I aquest detall és molt important, perquè al cap i a la fi fem el discurs per arribar a un públic i, com més els interessi la temàtica, més receptius es mostraran.

En paral·lel, també he tingut en compte un altre factor molt important: els elements que hi ha implicats en l'entorn i els mitjans del discurs.

- El context: La part pràctica d'un treball de recerca en forma de TED Talk davant d'un petit grup de persones.
- L'audiència: Aquesta consta d'un grup de 22 persones conegudes (per tant, podríem dir que hi haurà cert ambient de proximitat), majoritàriament adolescents. En conèixer-los, sé quines són les seves personalitats i, en la gran majoria, es tracta de gent amb gran sentit de l'humor. Aleshores, tinc la certesa que el tema els interessarà. Aquest punt és molt important, ja que, com he dit abans, com més els motivi, més fàcil els resultarà de parar atenció.

He decidit fer la xerrada amb audiència i no una simulació sense públic. Així, a part de convertir-ho en una experiència més real, també suposa una certa pressió que en millorarà el resultat.

- L'entorn físic: La conferència es durà a terme a l'escenari de la sala gran del Centre Cívic de Porqueres. Un espai que no es disposa de projector per ensenyar diapositives, però que és bo en l'àmbit de llum i so.

10.2 La documentació

A l'hora de buscar la informació, vaig tenir certes dificultats, al principi a causa que no trobava gaires dades sobre el tema. Afortunadament, al final buscant-ho en anglès vaig acabar trobant bones fonts. Més en concret, vaig utilitzar vídeos explicatius al d'antropòlogues i psicòlogues al YouTube.

Un cop vaig disposar de la informació bàsica per a construir el discurs, vaig procedir a buscar pel meu propi compte i en llocs web, alguns conceptes en els quals no havien aprofundit gaire els vídeos de referència per tal d'enriquir el contingut.

10.2.1 La informació seleccionada

Després de tota la recerca i síntesi realitzada, aquests són els continguts, conceptes i informacions que vaig decidir incloure en el meu discurs:

La teoria de la incongruència de l'humor.

Encara que, en aparença, l'humor i els traumes semblen dos conceptes sense cap mena de relació, però en tenen una: la incongruència.

La incongruència és la sensació que sentim en una situació on sembla que un fet ha d'acabar d'una manera i al final acaba d'una altra, perquè s'ajunten dos conceptes que ningú s'espera que s'uneixin.

Lligat a això, existeix una teoria anomenada "teoria de la incongruència". Sosté que les situacions que ens solen fer riure, són aquelles en què passa quelcom que no ens esperem i ens genera, així, certa sorpresa. També diu que les adversitats de la vida que es presenten sense previ avís i et generen un trauma o simplement un mal record, també et fan sentir aquesta sensació de desconcert (evidentment, d'una manera diferent i en un context distint). I que aquest fet en comú entre el que ens fa riure i el que ens traumatitza és el motiu pel qual tendim a fer bromes sobre el que ens fa mal: se'ns fa fàcil pensar la broma i alhora sabem que és més probable que qui la senti rigui.

Què és un mecanisme de defensa? Els mecanismes de defensa són reaccions inconscients que tenim en situacions emocionalment difícils d'acceptar. El nostre cervell les fa servir per intentar mantenir el nostre equilibri psicològic i evitar l'angoixa, patiment o malestar que ens suposaria enfrontar el fet.

Com i per què el fem servir? Els humans som éssers socials i, com a tals, necessitem desenvolupar vincles amb els altres per a mantenir-nos sans. Per fer-ho, hem de compartir dades sobre la nostra vida amb els altres i crear connexions basades en interessos en comú o maneres d'identificar-se. Però, quan la majoria de coses que tenim per explicar són negatives, se'ns fa més complicat perquè temem mostrar-nos massa vulnerables o crear una situació incòmoda per l'altra persona. És per això, que expliquem el que ens passa posant humor a algunes parts. Així aconseguim exterioritzar el que ens passa, autoconvèncer-nos que no és tan greu i fer riure l'altra persona.

Estudis que expliquen la relació entre l'humor i la salut mental.

Existeixen diversos estudis que evidencien que l'humor sol ser un mecanisme de defensa molt utilitzat i que, per tant, hi ha una clara relació entre la salut mental i el seu ús. M'he centrat en dos que considero que donen dades bastant impactants.

El primer consisteix en una sèrie de preguntes que es van fer a un grup de persones i que va donar com a resultat que, qui havia tingut una infància més complicada, era qui tendia a tenir més creativitat per a l'humor i les arts.

El segon demostra que molts comedians famosos, com Robin Williams o l'Eugenio, els quals es dedicaven en cos i ànima a l'humor i dalt de l'escenari aconseguien fer riure a grans grups de persones, en la seva privacitat convivia amb greus problemes de salut mental com l'alcoholisme. L'estudi deia que un nombre molt gran de comedians patien aquest tipus de situacions.

Inconvenients de l'ús de l'humor com a mecanisme de defensa. Quan pot ser contraproductiu?

De la mateixa manera que la comèdia ens pot ajudar a fer front al que ens fa mal, també pot generar-nos certa sensació d'aïllament. Si sempre camuflem el que ens passa amb bromes i no ens mostrem mai vulnerables, es poden donar tres situacions. La primera, que podem arribar a sentir que ningú ens coneix ni ens pot arribar a comprendre i que el que realment agrada de nosaltres a les altres persones és la nostra faceta bromista i, com a conseqüència, patir cert aïllament social. La segona, que la nostra incapacitat de mostrar vulnerabilitat ens impedeixi reconèixer els nostres problemes i així enfrontar-nos-hi de cara. I la tercera, si som incapaços de mostrar-nos seriosos en les situacions que ho requereixen, les nostres relacions personals amb el nostre cercle proper poden arribar a no ser gens sanes.

Tipus d'humors segons la psicologia.

La psicologia divideix els tipus d'humor en 4 tipus, dos de bons i dos de dolents. Aquests són:

L'humor agressiu: És el tipus d'humor que s'utilitza per enfonsar els altres. Sol ser ofensiu i tenir com a intenció humiliar algú o fer-lo sentir malament.

L'humor afiliatiu: Es tracta del tipus d'humor que es fa servir per socialitzar amb els altres (acció informalment coneguda com “trencar el gel”). També el fem servir per fer riure a persones del nostre entorn proper quan estan passant per una mala situació.

L'humor autodestructiu: L'utilitzem per humiliar-nos a nosaltres mateixos i minimitzar els nostres problemes per por que els altres ho facin abans. És molt perjudicial abusar d'aquest tipus de bromes, ja que poden arribar a distorsionar la nostra autoimatge i perjudicar la pròpia autoestima.

L'humor autoencantador: Es tracta del tipus d'acudits que fem servir per riure'ns de la vida i de les nostres adversitats d'una manera sana i sense avergonyir-nos. Aquest, ens ajuda a alleugerir situacions dolentes.

10.3 La redacció del guió

Abans de començar a estructurar les idees per a realitzar el guió, vaig reflexionar sobre quin era l'objectiu principal d'aquesta xerrada per així centrar-me en aquest i a més tenir una idea clara per transmetre, tal com ho fan a les TED Talks. Finalment, vaig arribar a la conclusió que aquesta era: *L'humor pot ser tant una bona manera d'afrontar les coses com un mecanisme de defensa perjudicial. És per això, que és important conèixer els tipus d'humor que existeixen i fer una mica d'introspecció per tal de poder fer una petita anàlisi de com gestionem els fets que succeeixen en la nostra vida.*

10.3.1 Anàlisi d'un guió de temàtica similar

Abans d'elaborar el meu propi guió, em vaig dedicar a mirar-me diverses TED Talks de temes similars, a fi d'inspirar-me i saber més o menys quina pauta seguir. De totes les que vaig visualitzar, em vaig quedar amb una d'anomenada “Why so serious?” de Daniel Murray, de la qual en vaig analitzar l'estructura del discurs per tal de tenir una petita indicació d'alguns recursos que podia utilitzar a l'hora de realitzar el meu.

1. Introducció:

- Es presenta i dona un motiu pel qual parla d'allò que parla.
- Planteja una pregunta retòrica per fer reflexionar al públic.
- Explicar anècdotes de la seva vida per mostrar proximitat amb el públic.

2. Nus:

- Ús de la seva història personal com a fil conductor.
- Explicació de conceptes teòrics.
- Explicació de curiositats.

3. Conclusió:

- Desenllaç de la història utilitzada com a fil conductor.
- Acabar fent reflexionar.

10.3.2 El meu guió

En haver establert la idea principal i una vaga previsió de com estructurar el guió, vaig procedir a crear-lo. Aquest es tractava d'un resum esquemàtic de les idees principals per a desenvolupar durant el discurs. Un cop fet, d'aquelles idees vaig escollir quines eren les principals amb l'objectiu de tenir molt clar on posar l'èmfasi.

Introducció

- Introduir explicant que la relació entre l'humor i els traumes és la incongruència (atès que és la base de tot el que explicaré a continuació).
- Explicar per què he escollit aquest tema.

Desenvolupament

1. Què és un mecanisme de defensa?
2. Explicació del mecanisme de defensa de l'humor.
3. Avantatges i inconvenients que aquest té. - **Idea principal**
4. Estudis explicatius de la relació entre l'humor i la salut mental. - **Idea principal**
5. Explicació dels 4 tipus d'humor existents. - **Idea principal**
6. Explicació del test existent per a distingir-los i comentari sobre els meus resultats.

Conclusió

7. Resumir breument tots els conceptes importants que s'han explicat.
8. Convidar a la reflexió.

10.4 L'assaig

10.4.1 Els assajos i les dificultats

En acabar el guió i, amb aquest, la pauta definida del meu discurs, vaig començar a practicar-lo en veu alta. La veritat és que amb el tema de la memorització no vaig tenir gaires problemes. Gràcies a haver-me informat durant tant de temps sobre el tema tractat i, en conseqüència dominar-lo en certa manera i l'interès que sempre m'ha generat, no vaig haver-me'l d'estudiar com a tal perquè gairebé tots els conceptes se m'havien quedat mentre el redactava.

On realment vaig tenir problemes va ser a l'hora de trobar com entrellaçar i dotar d'un ordre lògic i dinàmic a tots els conceptes que volia explicar, per tal que no quedés forçat. Recordo que els primers cops que el vaig assajar, per molt que hi hagués un guió estructurat per escrit, el discurs oral no acabava d'agafar forma i això em va portar a experimentar una certa frustració. Afortunadament, els dies previs a l'estrena de la TED Talk, en tenir els conceptes molt interioritzats, el discurs ja havia pres forma i el realitzava d'una manera més àgil i natural.

Un altre aspecte en què vaig treballar bastant va ser la gestualitat. Sempre he estat una persona que tendeix a tensar-se quan està nerviosa i, a més, tinc certa dificultat a l'hora de controlar el meu llenguatge no verbal si estic concentrada. Per fer-ho, els primers dies vaig posar-me a practicar davant del mirall. Intentava recordar tot el que havia après prèviament: mostrar les mans al públic, mantenir la posició d'equilibri, no fer moviments inacabats, no mostrar signes de nerviosisme... I, quan ja arribaren els dies previs, vaig deixar de practicar davant del mirall, per poder assajar imaginant-me que tenia un públic davant i no fixant-me tant en els meus gestos.

Un últim punt en què també em vaig focalitzar molt, va ser a intentar explicar tots els conceptes amb la màxima claredat possible, per tal que s'entenguessin a la perfecció. Hi havia algunes idees que comprenia, però no sabia com explicar-les i em van caldre moltes temptatives a fi d'aconseguir trobar les paraules i els exemples òptims per tal d'aconseguir-ho.

10.4.2 Quins recursos he aplicat?

- L'inici desconcertant: La meua xerrada comença amb la frase “Quina relació creieu que tenen un dels típics vídeos d’humor que tots hem vist alguna vegada, en què passa quelcom inesperat i ens fa gràcia, i la sensació d’haver viscut una experiència desagradable o traumàtica?”. Utilitzo aquesta entrada per introduir la teoria de la incongruència, la base de gairebé tot el que parlaré a la xerrada. Aquest recurs l’he extret informant-me sobre bons començaments per captar l’atenció del públic durant els discursos i l’he seleccionat basant-me en el gran nombre de TED Talks que he vist que comencen plantejant preguntes que no t’esperes per així aconseguir l’atenció des d’un bon principi.
- La tàctica dels exemples mitjançant paral·lelismes: A l’hora d’explicar tecnicismes aparentment complicats, com la teoria de la incongruència de l’humor, faig paral·lelismes amb situacions palpables en què tothom es pot identificar, per a fer-los més senzills. Utilitzo aquest recurs, ja que, a més d’haver-lo llegit en un llibre d’oratòria, durant els meus anys com a estudiant he comprovat que les explicacions de professors que més he entès, són les que han posat exemples senzills i informals.
- La tàctica dels exemples mitjançant l’humor: Posar exemples divertits és la millor manera de mantenir l’atenció del públic i fer la conferència amena, així com de fer que, qui ho escolti, retingui els conceptes amb més facilitat. Això sí, el tipus d’humor que empro a la xerrada és un humor subtil, ja que soc conscient que fer bromes absurdes o exagerades, a part de treure’m creativitat i naturalitat, podria fer que m’arrisqués a fer el ridícul. De fet, la majoria d’acudits que faig, solen ser sobre experiències de la meua vida; per tant, no són ofensives per ningú.
- Resum dels punts principals com a fórmula de tancament: Acabo la xerrada resumint les idees principals perquè el final del discurs és un dels moments de més atenció d’aquest i, per tant, s’ha d’aprofitar per remarcar els conceptes principals i que, d’aquesta manera, el públic surti tenint molt clars els missatges transmesos.

11. La meua TED Talk

Escanejant aquest codi QR amb el mòbil es pot visualitzar el resultat de la meua TED Talk:



11.1 Com em vaig sentir?

Quan va arribar el temut dia de presentar la TED Talk, estava molt nerviosa. Tot i saber-me-la bé i presentar-la davant d'un públic format per persones que conec i a les que tinc confiança, la veritat és que notava cert nerviosisme i m'atreveria a dir que inseguretad.

Tot això es va donar sobretot perquè aquesta era una experiència totalment nova per a mi. Tot i que havia participat en obres de teatre o fet exposicions orals, això no era el mateix. A les obres de teatre hi havia altres personatges i no tota l'atenció i pes de l'espectacle requeien sobre meu. I a les exposicions orals tenia el suport d'un paper i de diapositives, cosa que en aquesta TED no. A part, hi hem de sumar el fet que, en aquesta ocasió, també havia de trobar un punt intermedi entre la formalitat i la informalitat que no sabia si acabaria aconseguint.

És innegable que, durant el primer minut de la xerrada, sí que estava i se'm notava tensa alhora que nerviosa, però a mesura que anava avançant amb el que explicava, cada cop m'anava sentint més còmode. De fet, mentre parlava no vaig notar que em quedava en blanc ni que la situació em sobrepassés en cap moment. Al contrari, vaig tenir bastant bones sensacions i, sorprenentment, em vaig notar molta més desimbolta que en la resta d'assajos, suposo que per l'adrenalina i pressió que implica disposar de públic.

11.2 Anàlisi

Si hagués de dur a terme una anàlisi sobre la meua xerrada, podria treure'n alguns punts a favor i alguns aspectes on crec que he de millorar.

El primer que vull destacar positivament ha estat la gestualitat i la mirada. La veritat és que estic molt satisfeta del meu control dels gestos i moviments, perquè tal com he explicat anteriorment, aquest és un aspecte que sempre m'ha costat. Els moviments van ser polits i no em vaig mantenir estàtica, que eren dues de les meves principals preocupacions. I pel que fa a la mirada, la vaig mantenir en les diverses zones del públic en tot moment.

També estic molt orgullosa del meu llenguatge verbal. Relacionat amb la modulació de la veu, el meu volum va ser correcte i vaig fer ús de diferents tipus d'enunciats (exclamatius, interrogatius i enunciatius). I, quant al contingut, crec que vaig aconseguir expressar-lo amb claredat, naturalitat i, sobretot, desimboltura.

Com a punt de millora, segurament diria la velocitat. Tot i que el ritme amb què vaig efectuar el discurs va ser correcte i es podia seguir bé, hauria d'haver fet més ús de les pauses i els silencis per donar èmfasi a alguns conceptes i ajudar el públic a retenir-los i assimilar-los millor. A part, vaig tenir la sort que no se'm sentia ofegada i, de fet, jo no m'ho notava, però un bon control de la velocitat m'hauria ajudat a mostrar una respiració encara millor.

12. Conclusions

La meva hipòtesi inicial era "Vivint una experiència similar a la dels oradors TED, la nostra oratòria pot arribar a millorar considerablement" i, per tal de confirmar-la, em vaig proposar tres objectius:

- Informar-me sobre l'oratòria i visualitzar diverses TED Talks per, seguidament, aplicar aquests coneixements creant i exposant la meva pròpia TED Talk. Dit d'una altra manera, seguir una experiència similar a la d'un orador TED.
- Millorar la meua manera de parlar en públic. Més concretament, polir la meua comunicació no-verbal.
- Desmentir la falsa creença que, per parlar bé en públic has de tenir talent quan, en realitat, com amb tot, cal practicar una sèrie de tàctiques.

En començar el treball, m'agradava fer presentacions orals, però desconeixia la gran majoria de tàctiques existents per aconseguir una oratòria òptima. A mesura que m'anava informant i aprenia conceptes, m'adonava de recursos que podia incloure quan fes conferències o d'errors que havia d'anar corregint i m'ho anava anotant. Gràcies a això, quan visualitzava TED Talks d'altres persones, inconscientment m'anava fixant en com aplicaven cada un dels

recursos i en quins trobava millors com a espectadora, i intentava retenir-ho per tal de plasmar-ho a la meua pròpia xerrada i a la meua manera. Un cop ja tenia tots els conceptes molt clars, vaig començar a redactar i assajar la meua TED Talk, tot basant-me en els coneixements apresos. I, després de fer-la, a part de quedar-me molt satisfeta pel resultat, vaig adonar-me que, a banda d'haver interioritzat gran part dels nous conceptes apresos, també havia millorat en l'aspecte que més em costava, que era el de dominar el meu llenguatge no verbal mentre parlava.

En resum, seguir l'experiència TED em va ajudar a millorar la meua oratòria i aconseguir els tres objectius que m'havia proposat. Per tant, verifico la meua hipòtesi.

12.1 Opinió personal

Tal com he estat recalçant durant tot el treball, penso que l'oratòria s'hauria d'ensenyar més i d'una manera diferent de les escoles i instituts, per tal que a la gent jove li interessés més. I, crec que seguir un mètode similar al meu seria una bona manera de fer-ho. Mirar TED Talks sol ser molt amè i, si a les escoles ensenyessin d'una manera general i esquemàtica els trucs bàsics per fer bones exposicions orals i encoratgessin els seus alumnes a fer una xerrada sobre un tema que els engresqués, potser seria una bona manera d'apropar l'oratòria a un públic jove.

12.2 Dificultats

Mai havia realitzat un treball d'aquesta llargada i això, lògicament, ha condicionat les meues dificultats. L'aspecte en el qual n'he tingut més ha estat l'organització, tant del temps com del redactat. Penso que per futurs treballs d'aquest gruix, hauria d'intentar gestionar el temps millor. Això, m'ajudaria tant a experimentar una quantitat menor d'estrès com a tenir menys dificultats a l'hora d'assegurar-me que el redactat dels apartats no es faci repetitiu.

13. Bibliografia

Per a citar, he utilitzat els criteris APA de la UdG.

Llibres:

Anderson,C.(2016).*Charlas TED:La guía oficial para hablar en público*.Booket.

Baró, T. (2011). *Parlar i convèncer: Receptes per a fer bones presentacions en públic*. Ediciones del Serbal.

Rubio, J., i Puigpelat, F. (2000). *Com parlar bé en públic?*. Mina.

Pàgines web:

Calameo. 2017. *Historia de la oratoria*. 8 de març del 2021

<https://es.calameo.com/books/003410011a8e1297f2b5b>

Cuevas, Rosa i Gordon, Mireia. Sense Data. *Com redactar un discurs per exposar en públic?*. 18 de Juliol del 2021.

<https://sites.google.com/site/redacespecialitzada/home/32-com-redactar-un-discurs-per-exposar-en-pblic>

Díaz, Camila. 2019. *Historia de los sofistas*. 12 de setembre del 2021.

<https://historia-biografia.com/historia-de-los-sofistas/>

Equipo editorial, Etecé. 2021. *Oratòria*. 17 d'abril del 2021

<https://concepto.de/oratoria/>

Fran Carrillo. 2017. *Orador en jefe. El legado de Obama a través de sus discursos*. 13 de setembre del 2021

<https://compolitica.com/orador-en-jefe-el-legado-de-obama-a-traves-de-sus-discursos/>

Jauregui, Eduardo. 2019. *Las cuatro principales teorías del humor*. 19 de setembre del 2021.

<https://humorpositivo.com/2019/04/30/las-cuatro-principales-teorias-del-humor/>

Qué son las charlas TED y por qué mueven el mundo. 2021. 18 d'agost del 2021.

<https://www.yoscoaching.com/blog/charlas-ted/>

Ruiza, M. Fernández i Tamaro. 2004. *Biografía de Maximilien de Robespierre*. 3 de març de 2021

<https://www.biografiasyvidas.com/biografia/r/robspierre.htm>

TED. 2021. *History of TED. 2021*. 29 d'agost del 2021.

<https://www.ted.com/about/our-organization/history-of-ted>

TED.2021.*TED Fellows Program*.11 d'agost del 2021.

<https://www.ted.com/participate/ted-fellows-program>

TED.2021.*TEDxprogram*.11 d'agost del 2021.

<https://www.ted.com/about/programs-initiatives/tedx-program>

TED.2021.*TED Prize*.9 d'agost de 2021

<https://www.ted.com/about/programs-initiatives/ted-prize>

Torres,Arturo.2021.*Modelado: ¿Qué es y cuáles son sus tipos en psicología?*.30 d'Agost del 2021.

<https://psicologiaymente.com/psicologia/modelado>

Vozalia.2021.*El efecto Demóstenes.El orador perfecto.La oratoria.Técnicas para hablar como Demóstenes*.15 de març del 2021.

<https://www.vozalia.com/entrenamiento-de-voz/el-efecto-demostenes-el-orador-perfecto-la-oratoria-tecnicas-para-hablar-como-demostenes/>

Vídeos de YouTube:

Cognitive culture.(2020,juny,22). *Does trauma make us funny? The link between humour and mental health*.[Vídeo]

https://www.youtube.com/watch?v=01_-4H0GTdM

NerdAlert.(2017,abril,17).*Which of the 4 Senses of Humour Do You Have?*[Vídeo]

<https://www.youtube.com/watch?v=9X8kS70r92M>

TED(2016,abril,6).*Inside the mind of a master procrastinator*[Vídeo]

<https://www.youtube.com/watch?v=arj7oStGLkU>

TEDx Talks(2019,juliol,23).*Finding the funny when Disaster Strikes/ Rory Gardiner/ TEDx ColoradoSprings*[Vídeo]

<https://www.youtube.com/watch?v=x2tzg9Jj-5c>

TEDx Talks(2015,febrer,9).*I'm 17*/Kate Simonds/TEDxBoise.[Vídeo]

<https://www.youtube.com/watch?v=0OkOOhXhsIE>

TEDxYouth.(2013,maig,16).*I Choose To Be Happy: Lizzie Velazquez at TEDxYouth@Austin*. [Vídeo]

<https://www.youtube.com/watch?v=d9wrDwzwtw0>

TEDx Talks.(2015,novembre,20).*Puedes conseguir tu sueño*/Oscar Araujo/TEDxAndorraLaVella [Vídeo]

https://www.youtube.com/watch?v=FzjM_4Fcw3A

TED.(2013,setembre,4).How to make stress your friend/Kelly McGonial[Vídeo]

<https://www.youtube.com/watch?v=RcGyVTAoXEU>

Unboxing Philosophy.(2015,setembre,2).*Los sofistas*. [Vídeo]

https://www.youtube.com/results?search_query=los+sofistas

Imatges:

Imatge de la portada: Logotip de l'associació TED. Extreta de <https://www.pinterest.ca/pin/470204017322211390/>

Figura 1: Bust de Demostenes. Extreta de: <https://es.wikipedia.org/wiki/Dem%C3%B3stenes>

Figura 2: Imatge dels sofistes. Extreta de:

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.filosofiaenlaescuela.com%2Fhistoria-filosofia-antigua-periodo-socratico-socrates-socrates-y-los-sofistas%2F&psig=AOvVaw2j_Xbg8YoefJxv113dpz1C&ust=1633377442030000&source=images&cd=vfe&ved=0CAsQjRxqFwoTCKiurKeDr_MCFQAAAAAdAAAAABAD

Figura 3: Bust de Ciceró. Extreta de: <https://ca.wikipedia.org/wiki/Cicer%C3%B3>

Figura 4: Pintura en la qual apareix François de Salignac. Extreta de: https://es.wikipedia.org/wiki/Fran%C3%A7ois_F%C3%A9nelon

Figura 5: Pintura en la qual apareix Robespierre. Extreta de: https://es.wikipedia.org/wiki/Maximilien_Robespierre

Figura 6: Fotografia on apareix Barack Obama. Extreta de: <https://www.latimes.com/espanol/entretenimiento/articulo/2021-02-22/barack-obama-y-bruce-springsteen-aparecen-juntos-en-un-podcast-de-spotify>

14. Annex

14.1 Entrevista a un orador TED: Oscar Araujo

Per sentir-me encara més a prop de l'experiència TED, vaig decidir entrevistar a una persona que l'hagués viscuda. L'entrevistat en qüestió va ser l'Oscar Araujo un fotògraf i compositor de bandes sonores per pel·lícules i videojocs. Ell fa 5 anys va participar en un esdeveniment TEDx, més concretament el d'Andorra la Vella, i va realitzar una conferència anomenada "Puedes conseguir tu sueño". L'Oscar és un gran exemple que la improvisació, la naturalitat, l'autenticitat i el sentit de l'humor són aspectes crucials per tenir una bona oratòria.

- Com va ser el procés de preparació de la teva TED Talk? Vas seguir algun mètode o pauta concreta?

Generalment, explico coses de la meva feina i la meva vida i això fa que no hi hagi un procés marcat; sol ser com va sorgint. El meu mètode es basa en la improvisació, ja que sóc una persona a qui li costa memoritzar grans guions.

El fet de no seguir un guió crec que dona certa espontaneïtat. De fet, de vegades he vist TEDx en les quals estava tot molt guiat i diverses persones acabaven explicant el mateix cada cop que feien la xerrada i l'originalitat es perdia.

- Quins són els aspectes de la teva oratòria en què més vas treballar per tal de millorar abans de fer la xerrada? I com ho vas fer?

Sobretot la naturalitat. Gairebé totes les TEDx són vivències de cada persona. És per això que intento donar als meus discursos el 100 % de veracitat i fer-los el més natural possible perquè qui els escolti arribi a empatitzar amb el que estic explicant.

No intento mostrar-me seriós perquè no ho sóc. No m'excdeixo fent massa bromes o humor negre, ja que no tothom té el mateix humor, però intento trobar un equilibri entre la formalitat i l'humor que em caracteritza.

També intento no mostrar nerviosisme a qui tinc a davant. Al principi, em costava més, però ara cada cop ho tinc més interioritzat perquè al final, fer una conferència és com explicar alguna cosa en una taula assegut amb gent que coneixes.

- Abans de la TED Talk et vas informar sobre oratòria i vas mirar exemples d'altres TED talks?

Sí, vaig estar mirant altres TEDx per veure com exposaven o expressaven les seves vivències. Veient-los, vaig arribar a la conclusió que m'agradaven més les xerrades on qui parlava es mostrava natural i no es notava tot molt pautat. Crec que, per molt que tinguis la capacitat d'aprendre't un guió, si no ets creïble això no acaba servint gaire de res. Igual que en els monòlegs, penso que els més bons són els que contenen cites improvisades i tenen moments en què se surt del que està escrit. Per tot això, vaig arribar a la conclusió que era crucial que no es notés que ho estava traient tot d'un guió mental.

- Què et va portar a participar en un esdeveniment TEDx? Com explicaries i què destacaries d'aquesta experiència?

La veritat és que per mi només va suposar explicar una cosa que ja he explicat diverses vegades. Però sí que m'ha aportat haver viscut una nova experiència i la satisfacció que potser vaig ajudar algú que estava al públic. Crec que l'avantatge que té una TEDx és el renom. Aquesta iniciativa s'ha apropiat de les històries de les persones i ha repartit els seus coneixements. Teòricament, qui està allà és perquè té alguna cosa a explicar que pot arribar a molta gent.

- Quin és l'aspecte que t'és més fàcil a l'hora de parlar en públic? I el més difícil?

El més fàcil la naturalitat i potser el més difícil aprendre'm guions extensos si ho hagués de fer. Podria, però necessitaria molt de temps i faria que no gaudís tant de l'experiència.

- La vas assajar moltes vegades? No, cap.

- Com es fa per tal de controlar els nervis? Al principi de les xerrades en públic em posava una mica nerviós perquè no ho havia fet mai. Però, en el fons, estava tranquil perquè

explicava quelcom que sabia. Si expliqués alguna cosa que no controlo gaire, llavors sí que estaria neguitós perquè qui ho escoltés podria adonar-se'n si digués una cosa sense sentit.

Però, sobretot, el més important és la respiració. A mi em va funcionar molt bé parlar lent, agafar aire i fer moltes pauses per tal de calmar els meus nervis alhora que optimitzar la meua respiració. També em va ajudar molt saber que tenia un públic que pertanyia al mateix sector que jo i, per tant, li interessava el que estava explicant.

- **Què canviaries ara, si en tornessis a fer una altra?** La veritat és que no canviaria res.

- **Hi ha cap orador a qui t'agradaria assemblar-te?** No. Crec que voler assemblar-se a algú és signe de no conformar-se amb un mateix. Això sí, és molt interessant aprendre d'altra gent que en sap més i aplicar aquests coneixements adaptant-los a com ets tu.

Si hagués d'escollir algú de qui aprendre diria Steve Jobs. Considero que ha sabut vendre's molt bé, tant a ell mateix com a Apple.

Agraïments

Primer de tot, vull agrair al meu tutor del treball de recerca, en Jordi Bosch, la seva dedicació, comprensió i ajuda durant tot el procés. També, dono gràcies al director del centre cívic de Porqueres per deixar-me exposar la meva part pràctica del treball allà i a l'Oscar Araujo per concedir-me una entrevista. Sense ells no hauria pogut sentir-me tan propera a l'experiència TED. Per últim, vull donar les gràcies als meus amics i la meva família per donar suport al projecte de la meva TED Talk, animar-me quan calia i venir de públic a l'exposició de la meva part pràctica.