



EL PODER DE HABLAR



PREPARARTE PARA SER UN BUEN ORADOR

¿Qué palabras me vienen a la cabeza cuando pienso en hablar en público? ¿grandes salones llenos hasta la bandera? ¿Jornadas donde se escucha a una persona experta en un área determinada? ¿los políticos en campaña electoral? ¿Ponentes utilizando complejas y sofisticadas presentaciones de Power Point? Todas estas respuestas son correctas. Por otra parte, grandes eventos y ponentes de renombre son sólo la punta del iceberg. Hablar en público no sólo implica la parte formal de los discursos sino también una gran cantidad de eventos menores que acontecen en nuestro día a día.

Hablar en público hace referencia a cualquier aspecto relacionado con la comunicación. Hace referencia a nuestra habilidad para que nuestras ideas sean comprendidas y seamos capaces de persuadir a nuestra audiencia. Aunque muchas personas admiten que no les gusta, todas tienen que hacer uso de esta habilidad para hablar con los amigos cuando se está en grupo, por teléfono, cuando se pide el cambio de fecha de un examen o una revisión de la nota, cuando se realiza una entrevista de trabajo...

Las seis mayores faltas a la hora de hablar en público

Es muy importante a la hora de mejorar nuestra habilidad para hablar en público ser capaces de identificar estas seis faltas en nosotros mismos. Si identificamos que alguna de las siguientes faltas está presente en nuestras presentaciones, incluso si se están haciendo el resto correctamente, el discurso pierde parte de su efectividad. Las seis mayores faltas a la hora de hablar:

- 1. Un propósito poco claro.** Queremos motivar a la audiencia a que actúe de una determinada forma, pero nunca la conocerán si no se lo decimos. Es difícil que la adivinen siguiendo el flujo de la presentación.
- 2. Poca organización y liderazgo.** Discurso poco estructurado y no sigue una secuencia lógica cuando va de un punto a otro.
- 3. Demasiada información.** Sobrecargar a la audiencia con detalles, muchos de ellos técnicos e innecesarios.
- 4. Pocas evidencias para tus ideas, conceptos e información.** Tienes argumentos persuasivos que hacer, pero no apoyas las ideas con ejemplos e historias memorables y “coloridas”.
- 5. Voz monótona y discurso desaliñado.** Crees en lo que estás diciendo y estás entusiasmado con el, pero tu voz y el modo en que lo comunicas no expresa lo que sientes.
- 6. No satisfacer las necesidades de tu audiencia.** Te centras en lo que te interesa a ti, en lugar de en lo que quiere escuchar la audiencia.



Estos fallos están íntimamente relacionados entre si. Mejorar en un área y casi automáticamente mejoraras en la siguiente. Por supuesto, se requiere paciencia y práctica para pulir las habilidades de oratoria, pero reconocer y trabajar estos seis fallos contribuirá a mejorar tus habilidades para hablar en público.

Además de estas 6 faltas, hay cinco áreas que pueden dar problemas de forma recurrente a la hora de preparar una presentación. Son momentos clave de la presentación, pues son complicados para quien ora y es fácil que se pierda a la audiencia. Estas áreas problemáticas son:

1. **Apertura:** Cómo captar y mantener la atención de la audiencia
2. **Cierre:** Cómo evitar desvanecerse al final, y las técnicas utilizadas para dejar a la audiencia conectada.
3. **Transiciones:** A menudo marcan la diferencia entre las presentaciones normales y las excelentes, y también ayuda a reducir el número de “mmm..”
4. **Preguntas y respuestas:** Como mantener el control y seguir siendo el experto, con independencia de quien haga la pregunta.
5. **Soporte visual:** Utilizar incorrectamente herramientas visuales puede suponer perder el 90 por cien de la atención de la audiencia. Por el contrario, bien utilizadas, pueden suponer ganar el 90 por cien de la atención.

Confianza y hablar en público van de la mano. Cuantas más presentaciones en público se hagan, más seguro de ti mismo te encontraras, no sólo en lo que se refiere a la habilidad de orar sino también a otras habilidades. Cuando se superan los miedos, se tiene la habilidad y seguridad para persuadir a compañeros, padres, profesores, futuros empleadores durante las interacciones que diariamente se mantienen con ellos.

La confianza crece con cada discurso que se da, y cada cosa nueva que se intenta. No todo lo que se intenta es un éxito, pero muchas si. La prueba y el error permite evolucionar en el modo de interactuar con la audiencia y contribuye a encontrar el estilo que mejor se adapte a nosotros. Nada da más confianza que intentar algo nuevo osado en frente de la audiencia. Cada paso que se da in una nueva dirección es un paso en la construcción de la confianza en uno mismo.

La clave para crecer como orador es considerar cada ocasión que se tenga para hablar en público como una excelente oportunidad para informar y persuadir efectivamente y por tanto, moldear el modo en que somos percibidos.



ROMPER LA BARRERA DEL MIEDO

Según el *libro de las listas: compendio original de información curiosa* (D. Wallechinsky 2005), nos son las alturas, las aguas profundas o la muerte lo que más aterra al mundo, sino hablar el público. ¿A que le tenemos tanto miedo? ¿Qué puede una habitación llena de gente, sentada tranquilamente en sus sillas, presumiblemente desarmada, puede hacer al orador? Entender porque enfrentarse a una audiencia genera ese miedo, es el primer paso para controlarlo.

Como orador, somos persona a parte del grupo. Las personas están más cómodas en grupos que liderándolos. De ese modo, nadie está en el punto de mira, y otros pueden continuar con la conversación si nos quedamos sin ideas. Hablar aísla, te aleja de tus compañeros y te considera diferente al resto. **Somos los que tenemos algo interesante que decir.** Algunas personas disfrutan de esta atención, otras, comprensiblemente, encuentran esta repentina exposición abrumadora. El truco es aceptar ser elegido, es temporal y es posiblemente un honor también. Por tanto intenta verlo como un honor, porque tu **percepción del evento es clave para el éxito.**

También ayuda si **no dejas que ser el foco de atención sea una barrera.** Muchos oradores nóveles agrandan esta sensación de aislamiento en sus mentes convirtiéndose en algo exageradamente importante. Piensa menos en ti mismo y más en tu audiencia. Cuando no te percibes como aislado pero como parte de un grupo al que te estás dirigiendo, un grupo que quiere escuchar lo que tienes que decir, algo de ese temor desaparece.

Salvo los momentos de intercambio de preguntas y respuestas, hablar es una calle de una sola dirección. No se obtiene el feedback directo que proporciona una conversación. No estamos seguros si la audiencia nos está siguiendo, podemos ver sus ojos, aunque no muy bien, pero no sabemos lo que piensan. Una persona puede abandonar la habitación, y sentirnos personalmente rechazados, aunque haya salido para atender una llamada telefónica. Un chiste que hemos contado muchas veces con gran éxito puede no obtener una risa.

Echamos de menos el feedback al instante y saber donde nos encontramos, y la ausencia de esto nos confunde. Todos, no sólo los oradores necesitamos feedback. Para probar este punto, un hombre en un pub inglés tomó apuestas de personas del pub y retó a uno de los campeones de lanzamiento de dardos de que podía hacerle dudar en menos de cuatro lanzamientos, sin interferir en el lanzamiento. El hombre sostuvo una hoja de papel en frente del lanzador justo después del lanzamiento, de modo que el lanzador no pudo ver como lo hizo. Luego quitó el dardo antes del siguiente lanzamiento. Los siguientes lanzamientos



fueron peores. No poder ver el resultado de cada lanzamiento, le hacía fallar en el siguiente.

Las personas reaccionan ante las exposiciones. Saber que durante nuestra exposición vamos a seguir adelante sin recibir feedback, como le pasó al lanzador de dardos, **es uno de los mayores generadores de nerviosismo en los oradores**. Pero prevenir es curar. Espera las pausas, los silencios y no parecerán extraños. Diferentes audiencias reaccionan de modo diferente. No esperes la misma reacción del público general que de expertos en la materia. Y no malinterpretes las reacciones. El silencio puede indicar tanto pensamiento profundo y conformidad como una señal de aburrimiento. En este sentido, **es curioso como nos quedamos estancados pensando en lo negativo en lugar de en lo positivo**. Si 99 de cada 100 personas nos están escuchando y les gusta nuestro discurso, y una persona parece menos satisfecha, tendemos a centrarnos en la persona que hizo el comentario negativo. Si entre 100 personas hay una que no nos presta atención, es ahí donde, de forma natural, va nuestra atención. Pero nosotros no sabemos lo que pasa por la mente de la persona, y la opinión de una persona es sólo eso, una opinión, no un hecho. Cuanto más te expongas públicamente, más aprenderás a aceptar los cumplidos y a reírte de las situaciones negativas.

Cunado le decimos a una persona que puede aprender a ser un buen orador, es frecuente recibir una respuesta tan inmediata como estándar: “pero no se puede aprender. Hablar en público es un talento con el que se nace o no se nace”. Eso no es cierto. **Hablar en público no es una habilidad innata**. Los buenos oradores se hacen, no nacen gracias al trabajo duro y la práctica. Como sucede con una habilidad aprendida, algunas personas son mejores que otras, pero todo el mundo puede aprender a hacerlo bien.

Si alguien me hubiera dicho hace unos años que estaría ahora hablando delante de la cámara no me lo hubiera creído. Pero es cierto y uno de los mayores poderes que proporciona hablar en público es el **poder de cambiar la percepción que tienes de ti mismo**, por no mencionar las percepciones que otras personas tienen sobre ti.

Dar una charla no es un evento natural ni ordinario. Los oradores que esperan sentirse en calma se están engañando a si mismos. Puede parecer difícil de creer que incluso los oradores más experimentados se pongan nerviosos, pero se ponen. Por lo tanto, no esperes encontrar la relajación, espera la excitación nerviosa y la energía que proporciona la tarea que se va a realizar. En otras palabras, **utiliza el miedo en tu beneficio**.

Haz que el miedo trabaje para ti



El miedo es un modo natural de protegerte. Situaciones nuevas o peligrosas dan lugar a respuestas de “lucha o huida”: tu pulso se acelera, tus músculos se tensan y la resultante dosis de adrenalina te permite realizar cualquier esfuerzo extra que necesites. Con independencia de que te enfrentes a un miedo real o imaginario, peligro físico o estrés emocional, la reacción es la misma. Y los oradores se benefician: La adrenalina se convierte en energía, la mente está más alerta, se generan nuevos pensamientos, hechos e ideas.

El nerviosismo puede dar a tu discurso la pasión y la agudeza que todo buen discurso necesita- Y esto siempre ha sido así. Hace 2.000 años, Ciceron dijo que un discurso público de mérito estaba caracterizado por nerviosismo. Pero ¿cómo se puede dibujar la línea que separa el nerviosismo que impulsa y el miedo que debilita? Entendiendo y atajando los cuatro miedos que comparten la mayoría de los oradores:

1. miedo a un rendimiento pobre
2. miedo a la audiencia
3. miedo al ridículo
4. miedo a que el material no sea lo suficientemente bueno

Miedo a un rendimiento pobre

Incluso los oradores más experimentados luchan contra el nerviosismo. Es un signo de que eres un verdadero orador. Una noche, en una conversación, una mujer entro en la habitación y vio al orador principal de la tarde moviéndose frenéticamente. Ella le preguntó por qué estaba tan nervioso. “¿A qué te refieres? ¿Quién está nervioso?” respondió. “Si no estás nervioso”, respondió ella, ¿Qué haces en el baño de señoras?”

- **El poder de la intimidad.** Hablar frente a un público puede parecer el acto más público posible, y pese a ello, hay privacidad. No tienes que revelar tu nerviosismo, lo puedes mantener para ti mismo. No ganamos nada haciendo a otros saber que estás preocupado. Si actúas con confianza, empiezas a sentirte de ese modo. En clase de hablar en público la mayoría de los participantes se sorprenden cuando ven el resultado de sus intervenciones en vídeo. No ven en la pantalla el nerviosismo que sentían. Pero tienen que creer en la cámara y en la respuesta positiva de la audiencia. Liberarse del miedo implica darse cuenta que no importa si te sientes nervioso. La audiencia no sabe cómo de nervioso están y tampoco será capaz de verlo.
- **Utiliza visualizaciones creativas.** Las expectativas siempre encuentran el camino para hacerse realidad. Si asumes que tu audiencia es hostil, adoptarás una actitud ruda, lo que seguro irritará a algunas personas. En su lugar, forma una imagen mental de cómo quieres que sean las cosas: la visualización creativa es una técnica que funciona para muchos oradores.



Cierra los ojos y recuerda los puntos positivos y los reconocimientos de la audiencia en tu última intervención pública. Imagina una audiencia amigable e interesada en lo que les quieres contar. La visualización también es muy útil para probar bromas, aperturas de las que estás un poco receloso e inseguro y que no sabes si utilizar. Imagina una reacción positiva de la audiencia y estarás a mitad de camino de conseguirla. Con práctica, la confianza se convierte en algo natural, y la visualización es una potente herramienta para ganar esta confianza.

- **Trabaja con tu cuerpo.** Al igual que la visualización es una ayuda mental para los oradores, hay tres ejercicios que pueden ayudar a que te sientas mejor físicamente:
 - **Respiración correcta:** concéntrate en una respiración nasal profunda utilizando el diafragma. Respira por la nariz para que no se seque la boca.
 - **Relajación progresiva:** ponte de puntillas, tensa diferentes partes de tu cuerpo para luego relajarlas. De esta forma liberarás mucho del nerviosismo que tienes
 - **Alivia el cuello.** Gira la cabeza en círculos de hombro a hombro. Esto relaja tu garganta y cuerdas vocales.
- **Practica las 5 Ps**
 - **Prana:** es un término indio que significa respirar. Una de las razones por las que respirar por la nariz ayuda a liberar el miedo es que los orificios nasales están conectados con el sistema límbico, la parte del cerebro que controla las emociones. Respiraciones profundas calman tus emociones y ayudan a mantener el nerviosismo bajo control
 - **Percepción:** No es lo que nos pasa lo que importa, sino cómo lo percibimos. Dos personas pueden tener la misma experiencia al mismo tiempo, y una la puede ver como una oportunidad creativa y la otra como algo extremadamente peligroso. Hablar en público es una experiencia perceptiva. Cuanto más percibas que la audiencia está enjuiciando tu discurso, más nervioso te pondrás. Muchas audiencias no están allí para juzgar, están para aprender algo o para entretenerse. Quieren que estés a gusto. Céntrate en lo que tienes que decirles en lugar de lo que piensas que están pensando sobre ti.
 - **Proyección:** imagínate no como piensas que eres sino como te gustaría ser. Oye los aplausos al final de tu intervención, antes de darla. Utiliza visualizaciones creativas cuando tengas la oportunidad, no sólo antes de una presentación sino en los momentos en los que sueñes despierto.
 - **Preparación:** La preparación es muy importante. Recuerda que no hay nada más temeroso que lo desconocido. Estás preparado cuando conoces el tema tanto como el teléfono de tu mejor amigo. Estás



- **Práctica:** Cuanto más practiques, mayor control tendrás sobre toda la experiencia de hablar y menos nervioso estarás. No practiques para ser perfecto sino para estar cómodo en frente de la audiencia, y que la audiencia esté cómoda contigo.
- **Cartas:** Las cartas con notas ayudan a los oradores a organizar la información, incluyendo todos los puntos el orador quiere hacer. Proporcionan sensación de control a lo que a menudo parece una situación descontrolada.

Miedo a la audiencia

Las audiencias no están ahí para pillarte. De hecho, es posible que la audiencia esté dando gracias de que seas tu el que esté hablando y no ellos! Se quieren poner en tus manos, escuchar y aprender. Y escuchan mejor cuando te muestras confiado y en control. Los oradores más experimentados convencen a la audiencia de que controlan la situación, sin importar lo nerviosos que puedan estar. Es difícil para una audiencia relajarse si el orador se muestra descontrolado. Muéstrate confiado y te habrás ganado el aprecio de la audiencia.

El modo en que percibimos a la audiencia influye sobre nuestro grado de nerviosismo y miedo. En este sentido, se pueden dividir la percepción en tres niveles de ansiedad:

Baja: los oradores están relativamente nerviosos y piensan que la audiencia es principalmente neutral:

Media: los oradores asumen pensamientos negativos por parte de la audiencia y consecuentemente se cierran a la audiencia- Se esconden detrás de su presentación y evitan el contacto visual.

Alta: experimentan la audiencia como hostil, esperando a que cometa un error.

Alternativas:

- **Identifícate con tu audiencia:** en cada uno de los casos antes mencionados, la audiencia es la misma y las diferencias están en la mente del orador. Una forma de evitar la trampa de “yo-contra ellos” es pensar en la audiencia en lugar de en uno mismo. Cuanto más sepamos de la audiencia mas los veremos como amigos y menos nerviosos estaremos ¿Qué intereses tienen? ¿cómo se pueden beneficiar escuchándote? Quieren disfrutar escuchándome ¿Cómo puedo lograrlo?
- **Asigna un lugar a la pasión:** Si estamos interesados y apasionados por el tema que vamos a tratar, por ayudar a la audiencia a aprender lo que queremos mostrarles, no tendremos tiempo de ponernos nerviosos.



- **Comunica tu excitación:** Céntrate en desear decirle a tu audiencia algo, algo que sientas que es realmente valioso y que merece la pena escuchar. Este tipo de excitación es contagiosa. Concentrarte en mostrar y enseñar a tu audiencia algo realmente importante te obliga a pensar más sobre ello y menos sobre ti, el antídoto perfecto contra el miedo.
- **Recuerda quien es el experto:** Un apunte final sobre el miedo a la audiencia: Recuerda los hechos. Fuiste invitado para hablar. Se supone que sabes más sobre el tema que la audiencia. Estás ahí porque estás más capacitado que mucha gente. Créetelo.

Miedo al ridículo

Mucha gente tiene miedo a levantarse y hablar porque piensan que harán algo tonto, se liarán con las palabras, tropezarán y caerán, se olvidarán de los puntos más importantes... el caso es que están en lo cierto!! situaciones embarazosas suceden.

La buena noticia es que la audiencia entiende que todos cometemos errores. Lo que quieren saber es cómo los gestionas.

Miedo a que tu material no sea bueno

Este es un miedo fácilmente superable. Tu estás en control de la preparación y el contenido.

- **Elabora tu discurso con cariño.** Haz los deberes. Investiga, prepara. Cuanto más dediques a la preparación, más convencido estarás de la calidad de tu material. Trabaja y re-trabaja tu discurso hasta que sepas que es interesante, valioso y tiene sentido para la audiencia. Entonces, cámbialo. Todos los buenos escritores te dirán que no existe la buena escritura sino la re-escritura.
- **Miedo a un material nuevo.** Oradores experimentados a menudo tienen miedo de intentar cosas nuevas: cambiar una apertura que siempre les ha funcionado, añadir nuevo material que no se ha probado antes. Por mucho miedo y respeto que se le tenga a hablar en público, siempre hay que asumir riesgos. No permitas que el miedo te impida intentar cosas nuevas que mejoren tu presentación.
- **La practica hace la perfección.** Arthur Rubinstein, el gran pianista, solía decir: “si no practico un día, yo lo se, sin no practico dos días, la crítica lo sabe, y si no lo hago en tres días, la audiencia lo sabe”. Practica hasta que estás 100 por 100 seguro. Una hora por cada minuto de tu presentación es una buena regla. Practica en lugares diferentes, en diferentes momentos del tiempo, probando diferentes técnicas de presentación. Practica en frente del espejo, grabando tu presentación, frente a un grupo de amigos. Por



supuesto, la mejor práctica es hablar en público. Cuanto más lo hagas, mejor orador serás. Hablar en público es un arte que sólo se mejora con el tiempo. Seguirás estando nervioso, pero también serás mejor.

MENTE SUPERA EL MIEDO

El miedo puede no ser bienvenido, y es normal. Todo orador exitoso tiene su propio truco para superar el miedo. A Winston Churchill le gustaba imaginar que las personas de la audiencia estaban desnudas. Franklin Roosevelt pensaba que todos los miembros de su audiencia tenían un agujero en el calcetín, y Carol Burnett pensaba que todos los miembros de la audiencia estaban sentados en un inodoro. El punto es que pese a que tu mente parezca estar trabajando horas extras antes de tu discurso, llenando tu cabeza de temores, puedes contar con trucos de imaginación que te hagan sentir cómodo, seguro y en control.

LA MEJOR RECOMENDACIÓN DE TODAS: CONFIANZA

El miedo tiene su parte positiva: la percepción de que hablar en público es difícil y que demanda todo el poder de la auto-confianza del orador para salir enfrente de la audiencia. La confianza sale de dentro de uno mismo. Una vez crees que tienes la habilidad para ser un buen orador, es más fácil serlo.

La mejor forma de aumentar tu confianza antes de hablar en público es pensar en positivo. Llena tu mente de pensamientos positivos. Claves para romper la barrera del miedo:

- admite tu miedo. Entiende su fuente
- aprovecha la energía que genera el miedo
- reconoce que el miedo es normal a la hora de hablar en público
- se consciente que no tienes porque mostrar el miedo
- visualízate como un orador excelente
- ve a la audiencia como un aliado. Céntrate en sus necesidades
- habla sobre algo que te importe
- combina preparación con práctica
- piensa positivamente sobre ti mismo

Trabaja tu miedo:

1. Diseña tu plan de acción personal para controlar el miedo. Por ejemplo: si tu voz tiembla cuando vas a empezar a hablar, dite a ti mismo que vas a practicar la respiración profunda la próxima vez que tengas que hablar en público.
2. No evites la oportunidad de presentar. Lista tres oportunidades en la que puedas salir como voluntario a hablar.



3. Decide que técnica de visualización te funciona mejor y practícala conscientemente.

Referencia:

Power Speak: Engage, Inspire and Stimulate your audience (Dorothy Leeds, 2009)



Capitulo 3

Capitulo 10

Capítulo 11

Capítulo 12

Capitulo 13