

Hablar en público.

Del pánico a la naturalidad.

Dicen que no hay temas aburridos sino oradores poco entusiastas, incapaces de atraer la atención de quienes les escuchan. Quien más, quien menos, todos tenemos que hablar en público, también en privado. Presentaciones, reuniones, exposiciones, exámenes orales... Hablar en público es cada vez más importante, también para los docentes. Sin embargo, muy pocos están preparados para superar la prueba con éxito. El temor al propio fracaso y la timidez pueden conducir a auténticos ataques de pánico. ¿La buena noticia? El gran orador no nace: se hace. Sepa cómo convertirse en uno.

MIEDO ESCÉNICO

El tema no es menor: la sintomatología del pavor a hablar en público incluye incremento de la frecuencia cardiaca, hiperventilación, rigidez muscular, molestias estomacales, sudoración... Pueden producirse ataques de pánico en toda regla.

A muchas personas les cuesta ponerse delante de una audiencia y transmitir de forma convincente sus ideas; hay excelentes presentaciones que pasan desapercibidas por los nervios del orador. Hay herramientas sencillas para evitar los nervios cuando uno va a hablar en público, ya sea en una ponencia, en una presentación, en la comunidad de vecinos, en una reunión o en una clase.

Al igual que asumimos que es necesario redactar correctamente, aunque no seamos novelistas, la necesidad de hablar en público se multiplica en el mundo de hoy. Actualmente, la capacidad de comunicación ante un auditorio más o menos amplio forma parte del bagaje de cualquier profesional de éxito. La última plasmación de ello es el éxito de las charlas TED (tecnología, entretenimiento, diseño), que se han convertido en un fenómeno



gracias a su difusión gratuita a través de YouTube. Escritores, artistas, emprendedores de nuevo cuño o científicos difunden sus experiencias y conocimientos en breves intervenciones con un tono desenfadado.

RECETAS MUY CASERAS

Existen recetas caseras que pueden servir para casos leves o para personas que solo excepcionalmente tengan que ponerse ante un auditorio:

1. Piensa: ¿A qué le tienes miedo?

¿A hacer el ridículo, a que se rían de ti, a tartamudear, a perder prestigio profesional? Son cosas que nunca pasan. ¿A cuántas personas conoces a las que hayan despedido de su empresa por no hablar bien en público?

Si tu miedo es a quedarte en blanco, lleva notas; si es a que no te funcionen los medios audiovisuales, lleva un plan B, es decir, si se trata de cosas que realmente pueden pasar, toma las medidas necesarias para reducir esa posibilidad al mínimo.

2. Gánate a la audiencia con una buena introducción.

Los primeros segundos son muy importantes para causar



una buena impresión:

- Preséntate (si no lo ha hecho ya otra persona) con un par de frases que te sepas de memoria.
- Busca una frase o cita ingeniosa que tenga que ver con el tema: así rompes el hielo y consigues la atención de todos.

El primer recurso fundamental es arrancar con buen pie, tener muy rodados los primeros minutos para cobrar confianza y entrar en calor. Se recomienda un guion estricto para el comienzo y se sugieren tres tipos de arranques: una vivencia personal, una afirmación asombrosa o una pregunta que requiere imperativamente respuesta. Siempre con una primera mención al mensaje clave de la ponencia.

Es importante prepararse el comienzo de una intervención, sobre todo para captar la atención del público, y el final, para dejar una buena impresión. Algunos de los mejores discursos de la historia han sido breves.

La introducción, elijas la modalidad que elijas, tendrás que ensayarla un montón de veces, es la mejor forma de que salga bien.

3. *Cuanto mejor te lo sepas, menos nervios tendrás.*

Si es un tema que dominas, mejor. Además, ensaya y visualízate haciendo la charla. La preparación y la práctica han de ser las estrategias fundamentales para transformar un contratiempo en una oportunidad.

4. *Ataques de pánico y bloqueos.*

Respira, mira tus notas, bebe agua y sonríe. Luego retoma tu charla a un ritmo lento. Verás como en seguida todo vuelve a fluir.

Ante la posibilidad de que surjan bloqueos, hay que ser previsores; a ello ayuda que la intervención no esté aprendida de memoria, sino con un guion flexible que permita en caso de duda seguir adelante.

5. *“Antes muerta que sencilla”.*

No se te ocurra jamás decir frases del tipo: “Ay qué nervioso estoy” (ni siquiera cuando llares a la radio) o “Me he perdido” o “Me he equivocado”. ¡No! Si te pierdes, te equivocas o estás nervioso, te lo callas; es muy probable que un porcentaje altísimo de la audiencia no se haya dado ni cuenta, ino se lo hagas notar tú! Y por la misma razón, siempre hay que llevar las notas en una



tarjeta, nunca en un folio; porque si estás nervioso y te tiemblan las manos, el folio multiplicará el movimiento y todo el mundo estará más pendiente de tus nervios que de lo que dices.

6. *La fuerza de la mirada.*

El orador que mira al suelo o al techo queda en evidencia. ¿Dónde dirigir la vista? Se aconseja dividir al auditorio en parcelas e ir alternando la mirada durante un minuto a cada una de ellas. Es un error la recomendación habitual de buscar «caras amigas» para afirmarse; el truco puede calmar la ansiedad, pero al final supone ignorar a los otros.

7. *Credibilidad amena.*

La memoria es selectiva y suele recordar lo que nos interesa. Conviene añadir a la charla algún contenido práctico, ameno o vivencial que llegue a los oyentes.

8. *Los tiempos.*

Es importante sentir que el tiempo no se nos escapa sin haberlo aprovechado. Se puede improvisar, siempre que se tenga clara la duración aproximada de la intervención. Nunca hay que dejar ninguna pregunta sin responder. Tampoco hay que anticipar el final del discurso con falsas promesas. Si se anuncia que se termina, se termina.

9. *Engáñate a ti mismo. ¡Funciona!*

La audiencia no suele notar los nervios del ponente, o los nota mucho menos que él mismo; por tanto: olvídate de ellos, haz como si no existieran. Parecerá una tontería, pero es el mejor remedio contra los nervios. ¿Que te tiembla la voz? Ni caso, ya se pasará. ¿También te tiemblan las manos? Las colocas un rato en la espalda y sigues como si nada. Piensa que no estás nervioso, solo estás “preparado”, con la adrenalina suficiente para que salga todo rodado.

10. *Y pase lo que pase, ¡sonríe!*

Piensa que la gente está ahí porque le interesa el tema, por lo que, aunque estés algo nervioso, no les va a importar si lo que dices es interesante, así que, por favor, ¡sonríe! Somos mucho más benevolentes con una persona que sonríe. La espalda siempre recta y la barbilla ligeramente elevada. Se puede cambiar el ceño fruncido por una sonrisa.

Imma Badia Camprubí
Secretaria de Salud Laboral
FEUSO

