



Sudores fríos, náuseas, pánico, tensión muscular, tartamudeo, insomnio... ¿Conoce los síntomas? Puede tratarse de glosophobia o miedo a hablar en público. Porque enfrentarse a un auditorio es una de las situaciones que mayor ansiedad producen. Y, antes o después, a todos nos llega nuestra hora. Pero no se achique. Desde aquí lanzamos un mensaje positivo: ni siquiera el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, nació soltando un *speech* epatante, aunque lo parezca. “Él es un buen ejemplo de orador que sabe gestionar sus emociones y transmitir las. Fue educado por una madre activista de los derechos civiles que le enseñó a leer con los discursos de Nelson Mandela y de Martin Luther King. Y tuvo un padrastro, el indonesio Lolo Soetoro, que le inculcó cómo gestionar sus emociones al estilo oriental”, dice Mónica Pérez de las Heras, directora de la Escuela Europea de Oratoria.

Así que no pierda la esperanza. Para dominar el arte de

hablar con elocuencia, de deleitar, persuadir y conmover por medio de la palabra, son necesarias muchas horas de trabajo personal y esfuerzo. Pero no es una ciencia oculta para el común de los mortales. Quizás al principio no declame con convicción frases del tipo “No preguntes lo que tu país puede hacer por ti; pregunta lo que tú puedes hacer por tu país”, que el expresidente estadounidense John F. Kennedy pronunció el día de su investidura, el 20 de enero de 1961. Aquel fue un discurso político histórico que el mandatario tardó meses en escribir. La esperanza radica en que es posible incluso aprender a destilar carisma. El presidente del Gobierno español en funciones, Mariano Rajoy, ganaría en atractivo si no juntara tanto las manos, si modulara la expresión de la cara y se moviera más a menudo, saliendo del atril para mostrar cercanía, según los expertos.

En nuestra sociedad de la comunicación es paradójica nuestra incapacidad para comunicarnos. Las palabras se utilizan cada vez con mayor inconsciencia y se les concede menos valor, según Adelino Cattani, autor del recomendable libro *Expresarse con acierto*, en el que afirma que la forma de expresar un acto o una idea tiene un poder inmenso, casi mágico: las palabras crean imágenes, las imágenes crean ideas y las ideas crean comportamientos. Son instrumentos inconscientes de organización, estructuración y categorización del mundo en el que vivimos.

“Siempre importa cómo se dicen las cosas, por graves o insignificantes que sean”, señala. Y más ahora, habría que añadir, pues un discurso, aunque sea el que un padre articula en el colegio de su hijo en una función navideña, queda inmortalizado con facilidad en un dispositivo móvil o, peor, en el canal de vídeos YouTube. Y quién sabe si puede convertirse en viral...

DESDE LA TIERNA INFANCIA

En los países anglosajones, el asunto, desde luego, importa. “Se ve en el Parlamento británico, donde los políticos están cerca unos de otros y el estilo es conversativo, con comentarios e interrupciones. En el español todo es más estructurado”, dice Javier Bernad, fundador del centro de entrenamiento de hablar en público *Speak & Span* y profesor de IE Business School. “En Estados Unidos hacen lo que se llama *show & tell*: cuando tienes 6 años, te toca hacer una presentación a tus compañeros de clase. Puedes presentar a tu gato, por ejemplo. Además, allí hay muchos clubes de debate”.

El irlandés Conor Neill, que dirige los cursos de liderazgo y comunicación en los programas MBA y Executive MBA de la escuela de negocios IESE, tuvo su primera exposición a los cinco años. Le preguntaron a qué se dedicaba su papá. “Me resultó muy difícil explicarlo, porque mi padre es consultor, y sentí mucha envidia de los niños que tenían un padre taxista o carpintero”, recuerda. Ahora le otorga una importancia vital



El famoso discurso ‘Puedo prometer y prometo’ fue crucial en la elección de Adolfo Suárez como presidente.

a la oratoria. “Ayuda a encontrar pareja y trabajo e incluso a tener felicidad en casa. [El inversor estadounidense] Warren Buffett dice: “Si vales 100 como persona y haces un curso de comunicación, pasas a valer 150 sin cambiar nada más”. Un líder es alguien que ve una necesidad de cambio en el mundo

y que consigue los recursos para llevarlo a cabo. Y hoy los recursos son las personas. Si es capaz de llegar a otros y de compartir su inquietud, podrá liderar. Si tiene una idea brillante pero nadie la escucha, no sirve de nada”, comenta Neill.

¿Por qué en España somos algo zotes comparados con los

anglosajones? “Tenemos un sentido del ridículo exacerbado, como se demuestra también a la hora de hablar en inglés. Quienes tienen que dar una ponencia se preparan un *power point* vistoso pero infumable, y no practican. Además, fallamos en lo básico, como en la gestión del tiempo. Si te dan 10 minutos, no

son 20. Alargarse es una falta de respeto absoluta”, dice Mónica Pérez de las Heras. Para Conor Neill, el problema es “el efecto de arrancar la boca antes que el cerebro, porque una manera de perder poder es abrir la boca sin saber qué decir. Los españoles saben hablar en público, pero en las escuelas hay más ten-

dencia a realizar trabajos escritos”. Efectivamente, la oratoria no se contempla en el sistema educativo español. Ni siquiera es una asignatura obligatoria en las universidades. Aunque el panorama está cambiando. Cada vez se organizan más talleres sobre la materia en las facultades y los concursos de



10 CONSEJOS PARA HABLAR BIEN EN PÚBLICO

1. GESTIONE BIEN SUS EMOCIONES.

Muéstrese siempre sereno, tranquilo, equilibrado. No llegue nunca a la ira o a perder los estribos. La inteligencia emocional ayuda al orador a gestionar bien las emociones y a ser capaz de transmitir las.

2. EMPLEE LA POSTURA DE ‘NEUTRALIDAD’.

Es una posición en la que el orador está de pie, con su peso equilibrado en ambas caderas y los brazos colgando. Sus brazos y sus manos se mueven en cuanto comienza a hablar. Es la postura con la que podemos ver a los buenos oradores en el atril o a los políticos cuando posan para una foto. Da sensación de seguridad.

3. GESTIONE SU MENTE.

Todos los miedos e inseguridades que tenemos proceden de nuestros pensamientos; nosotros mismos los creamos. Herramientas como la Programación Neurolingüística nos ayudan a eliminar de nuestra mente los pensamientos negativos a través de creencias positivas: “Claro que puedo hablar en público”, “Soy capaz”...

4. UTILICE LAS TRES CLAVES DE LA ORATORIA.

Naturalidad (sea usted mismo), humildad (no se crea más que nadie ni sea prepotente) y hable desde el corazón (con ganas, con pasión, con ilusión).