

Según la Escuela Europea de Oratoria (EEO)

10 Claves de Oratoria para ganar un debate político

- **Cómo deberían comportarse los candidatos a la Presidencia en el debate a cuatro para ganarse a la audiencia.**
- **Basado en la experiencia de su participación en anteriores campañas electorales.**

6 de junio de 2016. Ante la perspectiva del “debate a cuatro” planteado para el próximo 13 de junio de 2016, la Escuela Europea de Oratoria quiere dar una serie de recomendaciones a los candidatos. Dichas claves están basadas en varias cuestiones:

1. Por un lado, el análisis del comportamiento de los candidatos durante los debates anteriores realizados durante la última campaña electoral.
2. Las enseñanzas que en la Escuela se transmiten a los participantes en sus cursos, muchos de ellos, políticos de los cuatro partidos representados en el debate.
3. La experiencia de la Directora de la EEO, Mónica Pérez de las Heras, estudiosa de la figura del Presidente de Estados Unidos, Barack Obama, plasmada en el libro publicado sobre su oratoria denominado “El secreto de Obama”, y el ebook escrito también por ella: “Programación Neurolingüística para Políticos”.

Las 10 claves básicas de Oratoria son:

1. Gestiona bien tu mente: los candidatos necesitan llegar al plató con el convencimiento de que lo van a hacer bien, con un espíritu positivo, dejando a un lado todos los miedos e inseguridades que surjan en sus pensamientos. En ese sentido, trabajar antes del debate las creencias potenciadoras y realizar una visualización satisfactoria del evento les vendría muy bien para prepararse adecuadamente. La actitud es más importante que la aptitud.

2. Gestiona bien tus emociones: un buen orador sabe gestionar sus emociones (alegría, tristeza, miedo, sorpresa, enfado y asco) de manera adecuada para mostrarse siempre sereno, tranquilo, equilibrado y no llegar nunca a la ira, perder los estribos, etc... El candidato de los cuatro que se muestre más calmado, que se comunique con asertividad pero no con agresividad, tendrá puntos ganados con la audiencia. La Inteligencia Emocional es, por tanto, una clave fundamental para la Oratoria.

“Un buen ejemplo de ello –dice Mónica Pérez de las Heras, directora de la EEO- es ver los debates en los que Obama se enfrentó a John McCain durante su primera campaña electoral. A pesar de las “agresiones verbales” de su interlocutor, que llegó a llamarle “terrorista”, el Presidente de Estados Unidos siempre supo mantener la calma y gestionar sus emociones de manera adecuada”.

3. Emplea la postura corporal de “neutralidad” (equilibrio en las caderas): Tanto si hablan con un atril delante como sin él, esta postura del cuerpo es fundamental para que los candidatos den sensación de seguridad. Consiste en colocarse de pie, con el peso equilibrado en ambas caderas y los pies clavados al suelo. Brazos y manos se mueven al comenzar a hablar. Es la postura que podremos ver cuando los candidatos aparecen y posan para los fotógrafos. Si después durante el debate se mueven sus pies de un lado a otro, en un “bailecillo” inconsciente, eso está hablando de sus nervios y, por tanto, de sus inseguridades.

4. Utiliza los 3 secretos básicos de un buen orador: naturalidad: cada candidato debe tratar de ser él mismo, sin tratar de imitar a nadie o interpretar ningún papel. Un orador no es un actor. “Yo diría –dice la directora de la EEO- que debe ser un “yo mismo” en versión 2.0, es decir, actualizado con la última versión de software de Oratoria posible, es decir, haciendo suyos los consejos que estamos indicando de manera que los integre y se conviertan en algo natural”. La humildad es el segundo secreto fundamental. Si el candidato llega con prepotencia, y eso es lo que transmite a la audiencia, el público lo va a entender como soberbia, y eso se entiende como agresividad. El tercer secreto es poner el corazón, la pasión. Aquél candidato que logre transmitir entusiasmo y pasión en lo que dice se ganará al público con mayor facilidad.

5. Prepara un buen inicio y un buen final: Un buen inicio y un buen final es fundamental en cualquier presentación en público que se realice. Por lo tanto, si está pactado un minuto final al terminar el debate, es muy importante prepararlo a conciencia, sabiendo emplear en ese momento la naturalidad, la humildad y el corazón. El espectador lo que quiere es ver a un político que le hable con la mano en el corazón, sintiendo lo que dice. Las emociones se transmiten y solo aquel que sepa hacerlo bien, llegará más a la audiencia.

6. Usa un lenguaje positivo: la ciudadanía está cansada de ver a políticos discutiendo y echándose en cara cuestiones diversas. “¿Qué tal si alguno de los candidatos se dedicara a contar qué es lo que va a hacer –dice Mónica Pérez de las Heras- hablando en positivo de sus propuestas? Debatir no es discutir y en España estamos cansados de ver a los políticos gritándose unos a otros”.

7. Juega con tu voz: nuestra voz no la podemos cambiar pero sí el uso que hacemos de ella. “En los debates universitarios –dice la directora de la EEO- el ritmo que se utiliza es muy rápido pero ese no es el mejor en un evento donde quien importa no es el resto de los candidatos sino la audiencia”. Por ello, es importante que los candidatos sepan emplear la voz más adecuada a lo que están diciendo. Así, si hablan de propuestas positivas está bien que empleen una voz más rápida –sin exagerar- en la que puedan poner la ilusión que mueve esas iniciativas. Pero también tiene que haber momentos para bajar la voz y hablar más despacio. Se utiliza para llegar al corazón, para emocionar, para “seducir” al público. Solo a uno de los cuatro participantes en el debate se le da bien hacerlo.

Emplea bien los puntos de puntuación: comas, puntos, dos puntos, comillas, exclamaciones e interrogaciones hay que hacerlos con la voz, de esa manera se te entenderá mejor.

8. Emplea un lenguaje no verbal adecuado: cuestiones básicas a tener en cuenta:

- * Gesticular lo justo para que las manos acompañen lo que dices pero que no distraigan de tu mensaje.
- * No llevar bolígrafos u otros objetos en las manos: demuestran los nervios que se tienen y, por tanto, transmiten la inseguridad del candidato.
- * No moverse del sitio: importancia de la postura de “neutralidad”. Pies quietos.
- * No hacer gestos inadecuados (cuidado con las microexpresiones de la cara que pueden surgir ante un ataque verbal de otro candidato, se necesita mostrar calma), ni tocarse la nariz, el pelo, la chaqueta, etc... todo eso muestra nervios (inseguridad).
- * Empleo de la sonrisa: es el espejo de nuestro estado de ánimo. Cuanto más enfurruñados estén los candidatos más mal rollo transmitirán a la audiencia.
- * Ojo con los “momentos de escucha”: son aquellos en los que los candidatos no hablan porque lo está haciendo otro. Fundamental mantener la postura y un gesto adecuado.

Puedes tener el mejor discurso o la mejor presentación del mundo pero si no sabes interpretarlo adecuadamente, saldrá muy mal. Jugar, por ejemplo, con los silencios y las pausas es mágico para “enganchar” a tu público y conseguir seducirles.

9. Adapta tu lenguaje a tu público: la audiencia es quien importa en un debate, no los otros participantes, por lo que debes hablar para que te entienda la gente corriente que está en su casa viendo el debate. Explica tus propuestas claramente y defiéndelas de forma sencilla. Para ello habrás debido preparar con tu equipo el argumentario que vas a emplear; piensa qué le importa más a la ciudadanía y diles lo que vas a hacer sobre ello.

10. Sé coherente en los 3 tipos de lenguaje: El ser humano utiliza 3 tipos de lenguaje: lenguaje verbal (mensaje), lenguaje paraverbal (voz) y lenguaje no verbal (cuerpo). Para que un candidato sea creíble sus tres tipos de lenguaje deben ser coherentes, es decir, los tres deben indicar lo mismo. Si un candidato quiere transmitir el problema de los desahucios y no lo hace con la voz adecuada no va a emocionar, no va a llegar. Lo más importante que tiene un candidato es su credibilidad.

La EEO

La Escuela Europea de Oratoria (EEO) es una entidad con sede en Madrid, cuyo objetivo es el apoyo a las personas para que mejoren su Comunicación, tanto personal como profesional, especialmente su manera de hablar en público. Para ello cuenta con profesionales especializados en todas las áreas necesarias como profesores de sus cursos, empleando herramientas de Inteligencia Emocional, Programación Neurolingüística (PNL), diseño de presentaciones, tanto en español como en inglés, técnicas teatrales, dicción, etc. La EEO organiza cursos en abierto para profesionales en general y cursos especializados para empresas o entidades que así lo requieran.

Para más información y entrevistas: Email: prensa@escueladeoratoria.com / Móvil: 658 93 20 86