

Dominar la oratoria para crecer como profesional

➔ En un entorno laboral altamente competitivo y saturado de información, manejar con destreza la comunicación interpersonal, saber persuadir y ser un buen orador se han convertido en cualidades fundamentales para todo profesional universitario que quiera desarrollar al máximo su potencial y ver despejar su carrera

Nadie duda de que atravesamos un momento histórico, de profunda transformación del mercado laboral. La globalización y, sobre todo, la irrupción de la inteligencia artificial y la robotización de las tareas, unidas a la más que evidente democratización del conocimiento, han desplazado el foco del saber al ser. Dicho de otro modo, ahora más que nunca, son nuestras cualidades personales y nuestras habilidades sociales, más que nuestros conocimientos, las que pueden hacer que un profesional universitario destaque entre la multitud, desarrolle todo su potencial y alcance todas sus metas en cualquier sector o actividad.

Entre ellas, destacan el manejo de la comunicación y la capacidad de persuadir. Tanto es así, que los dos expertos consultados para el presente texto comienzan la entrevista citando una ya famosa conferencia que el billonario Warren

Buffett pronunció ante los estudiantes de la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia (Nueva York) en 2009, en la que afirmó que saber hablar en público aumenta al menos un 50% el valor de cualquier persona en el mercado laboral. A esta rotunda idea podemos añadir otra del Nobel de Literatura Colombiano, Gabriel García Márquez, que decía que el mundo se divide entre los que saben contar historias y los que no saben.

Buffet también reconoce que de joven sentía un profundo miedo a hablar en público y cuenta que intentó hacer un curso en Dale Carnegie –toda una institución internacional en el campo de la formación en habilidades complementarias para profesionales, entre ellas la oratoria–, pero no pasó de la primera sesión. Años después, consciente de las limitaciones que esa fobia imponía a su carrera, hizo un segundo intento, esta vez con éxito. Jaime Lladó, director

LAS TRES CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN ORADOR

Según nos explica Mónica Pérez de las Heras, directora de la Escuela Europea de Oratoria, las principales características de un buen orador son tres:

- **Naturalidad:** consiste en ser tú mismo, sin pretender imitar a nadie y desenvolviéndote con un estilo propio, personal e intransferible. De alguna forma, es mostrar tu mejor cara y encontrarte cómodo cuando lo haces, lo que transmite (e implica) seguridad y credibilidad. Si lo consigues, los demás te recordarán.
- **Humildad:** se centra en no creerte más que nadie y, en consecuencia, no transmitir prepotencia ni vanidad. Si un orador no es humilde, si cree que sabe más que nadie y que nadie puede aportar nada de interés, genera rechazo. Por el contrario, si comprende que sabe lo que sabe, pero no lo sabe todo, y no tiene reparos en reconocer que ignora la respuesta a determinada pregunta, si escucha con interés y respeto lo que los demás puedan aportar, si reconoce que los demás tienen otros conocimientos y que sus puntos de vista son igualmente de válidos, tiene muchas más posibilidades de ganarse a su audiencia. Además, ser humilde aleja el temor a las preguntas difíciles, ya que, cuando se es consciente de las propias limitaciones, es más fácil contestar simplemente 'no lo sé'.
- **Emoción:** "Transmitir emociones es imprescindible para conectar con nuestra audiencia. Un buen orador logra que se produzca la magia de lograr que otras personas se rían, empaticen o se conciencien respecto a una determinada causa. La emoción es el pegamento que consigue que lo que dices se pegue a la mente de los demás: es lo que engancha, y por eso un orador debe sentir lo que cuenta. La gente solo va a recordar lo que le has hecho sentir. Las palabras se las lleva el viento", cuenta Mónica.



general de Dale Carnegie España (eventos.dalecarnegie.es), explica que las técnicas de oratoria, que tendemos a relacionar con hablar ante muchas personas tras un atril, “se pueden aplicar a cualquier tipo de interacción y te permiten transmitir tus ideas ante una persona o ante mil. Hoy en día, adquirir conocimientos está al alcance de un número creciente de personas y el éxito depende cada vez más de la habilidad a la hora de gestionar las relaciones con los demás: desde saber tratar con jefes, compañeros y colaboradores a saber hablar en público y a desenvolverse con soltura en reuniones y actos sociales. En definitiva, se trata de ser un profesional deseable, es decir, de ser percibido como alguien que aporta”.

■ VENCER EL MIEDO Y SEDUCIR

Mónica Pérez de las Heras dirige la Escuela Europea de Oratoria (escueladeoratoria.com) y sostiene que su material de trabajo es el miedo. “Hablar en público da tanto miedo porque no tenemos práctica. En España, el sistema educativo no trabaja esta habilidad, al contrario de lo que sucede en otros

OBJETIVO: DOMINAR LOS TRES LENGUAJES

Contra lo que todavía se tiende a creer, el mensaje, lo que se dice, tiene mucha menos importancia que otros factores en la comunicación interpersonal. Ya en los años 80, el psicólogo Albert Mehrabian cifró la importancia del lenguaje verbal en un 7% cuando la comunicación está centrada en la emoción, como sucede en las conversaciones privadas. Frente a tan modesto porcentaje, el lenguaje paraverbal –el volumen, el tono, la entonación y los restantes matices de la voz, pero también los silencios y las onomatopeyas– supone un 38%, mientras que el lenguaje no verbal o corporal –la expresión facial, la mirada, la postura, los movimientos corporales e incluso la ropa que vestimos– representa el 55% de lo que transmitimos. En el entorno profesional, las palabras adquieren un poder significativamente mayor, ya que la comunicación es más teórica, concreta y racional. En cualquier caso, si tenemos en cuenta que el objetivo último de la oratoria es persuadir y que una de las tres principales características de un buen orador es la capacidad de emocionar, comprenderemos lo importante que resulta aprender a manejar correctamente los lenguajes paraverbal y corporal. De hecho, ¿quién no se ha aburrido soberanamente al escuchar una presentación solamente porque la voz del orador resultaba plana y monocorde? ¿Quién no ha percibido inseguridad y, por tanto, una credibilidad un tanto cuestionable en un orador que no deja de tocarse el pelo y apenas mira a los ojos a su público? Dicho esto, tanto para hablar en público como para asistir a una reunión ‘one to one’, dominar los secretos del lenguaje gestual y manejar la voz con maestría no puede eximirnos de preparar cuidadosamente el mensaje que queremos transmitir. En definitiva, una vez trabajados los otros lenguajes, lo que decimos, nuestra propuesta, es la esencia en el entorno profesional.



países como Estados Unidos, donde se aprende ya desde primaria. Otro motivo es nuestro tremendo sentido del ridículo, que también nos afecta a la hora de hablar idiomas. Por último, los españoles no tenemos un verdadero sentido del humor: no sabemos reírnos de nosotros mismos, aunque sí de los demás, por cierto”, afirma.

Así las cosas, a la Escuela Europea de Oratoria llegan profesionales de cualquier sector: periodistas, abogados, médicos, ingenieros, emprendedores o directivos que, en un momento dado, se dan cuenta de que les falta algo. “Aunque algunos de nuestros alumnos ya hablan en público habitualmente y vienen a perfeccionar su técnica y a corregir algunos tics que han adquirido inconscientemente, como meter las manos en los bolsillos o soltar una muletilla cada dos por tres –dice Mónica–, la mayoría de ellos vienen porque han comprendido que el miedo a hablar en público está limitando su carrera y sienten que están perdiendo oportunidades”.

Por su parte, Jaime Lladó explica que Dale Carnegie es una compañía experta en el entrenamiento de distintas habilidades de inteligencia social: saber comunicar, manejar el estrés, liderar equipos, saber motivar y convencer, y moverse en cualquier contexto en el que entren en juego las relaciones interpersonales. “La gente que acude a nosotros busca incrementar estas habilidades para estar en condiciones de identificar las áreas de interés de sus interlocutores y saber cómo establecer y alimentar nuevas relaciones. Soy profesor en Esade y suelo preguntar a mis alumnos si creen que sus compañeros les ficharían para sus respectivos equipos. Habitualmente, contestan que no lo saben y yo

les explico que deberían preocuparse por ser personas deseables para ellos, lo que dependerá de la forma en la que se conduzcan durante el curso, en las relaciones que sean capaces de establecer y en la confianza que sepan generar. De alguna forma, el curso es una proyección de lo que será su comportamiento como profesionales en el futuro. Las personas no te contratan por lo que sabes, sino por lo que haces con lo que sabes respecto a ellos”, concluye.

■ TODOS PODEMOS

Cuando se pregunta a Jaime si considera que estas habilidades de inteligencia social deberían formar parte de la formación de cualquier persona desde la infancia, de forma transversal, contesta con un gráfico “¡Dios te oiga!” y explica que Dale Carnegie España entrena a adolescentes desde los 14 años, a través de talleres de comunicación y expresión oral e imparte cursos o asignaturas en distintas universidades. En la Escuela Europea de Oratoria también dispone de talleres y campamentos juveniles: “Los más pequeños se divierten desde el primer momento. Sin embargo, los adolescentes empiezan enfurruñados y con más vergüenza, pero, ya en la segunda sesión, empiezan a interesarse y terminan encantados de la vida porque se divierten y comprenden la utilidad de lo que están aprendiendo, que se complementará a la perfección con los estudios universitarios que pronto iniciarán”, cuenta Mónica.

Ambos expertos coinciden al afirmar que todo el mundo puede aprender a mejorar sus relaciones interpersonales en el entorno laboral y a hablar bien en público. “Todos tenemos algo bueno, cualidades que nos permitirán conectar



con los demás: la mirada, la voz, la postura, la sonrisa, la facilidad para construir un buen mensaje, la pasión por lo que hacemos, etc. Ahora bien, si una persona se queda en casa, en lugar de apuntarse a uno de nuestros cursos para vencer el miedo, difícilmente lo conseguirá. Si da el paso, no solo lo logrará, sino que aprenderá a disfrutar hablando en público, puedo garantizarlo”, sostiene.

Por su parte, el director general de Dale Carnegie España explica que para su compañía “es una gran satisfacción decir que las personas que pasan por nuestros programas salen muy satisfechas consigo mismas, muy ilusionadas y muy contentas de haber visto su propio progreso, de haber

mejorado tanto. La mayoría de ellas dicen que no entienden por qué no lo han hecho antes y opinan que lo tendría que hacer todo el mundo para que las relaciones interpersonales fuesen más fluidas en el entorno profesional”.

En definitiva, dominar la oratoria no solo es una de las habilidades más valoradas por el mercado laboral en estos momentos, sino que resulta particularmente útil para los profesionales universitarios, ya que añade un plus a sus titulaciones. Como afirma Mónica de las Heras: “En España todavía no hay tantas personas que hablen bien en público, por lo que quienes saben hacerlo destacan claramente sobre las demás”.

UNA HABILIDAD TRANSVERSAL

La Universidad Complutense de Madrid, considerada de las mejores de España y segunda por número de alumnos –solamente superada por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)–, incluye en su oferta académica para el presente curso un total de 23 asignaturas transversales, que se ponen a disposición de los estudiantes de todos los grados y postgrados que imparte. Cinco de ellas, más del 20%, se centran en las habilidades comunicativas y la oratoria. Paralelamente, las grandes escuelas de negocios incluyen una formación específica en técnicas de comunicación asertiva y efectiva en cualquiera de sus programas de desarrollo directivo y liderazgo.

Este evidente protagonismo pone de manifiesto la importancia que todos los organismos internacionales relacionados con el mundo del trabajo, así como cualquier experto en gestión de personas que se precie, conceden a la capacidad de comunicarse con soltura, ya sea de tú a tú o ante grandes audiencias, comúnmente aceptada como una de las claves para ser un profesional de éxito en cualquier sector o actividad. No olvidemos que la teoría de las inteligencias múltiples de Howard Gardner otorga a la inteligencia interpersonal la misma importancia que a la lógico-matemática, por poner un ejemplo.

No obstante, todavía estamos muy lejos de comprender el verdadero poder de este tipo de inteligencia, que otros llaman inteligencia social y que el propio padre de la inteligencia emocional, Daniel Goleman, sitúa a la altura de su retoño. Para darse cuenta de este atraso, tal vez uno de los puntos débiles de nuestro sistema educativo, solo hay que pararse a pensar en lo llamativo que resulta que las habilidades comunicativas brillen por su ausencia en los planes de estudios de las llamadas profesiones asistenciales, del mismo modo que están ausentes en las carreras técnicas y empresariales, en las que saber vender una idea, un producto o un proyecto puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso