

lanacion.com

Perder el miedo a hablar en público

Una buena relajación antes de dar una charla y el grado de conocimiento sobre el tema por exponer son fundamentales para tener éxito en las presentaciones orales

Domingo 5 de setiembre de 2010 | **Publicado en edición impresa**

Raquel Saralegui
Para LA NACION

El pánico escénico existe y hace que una presentación que debería ser impecable pueda convertirse en un fracaso. Pero la buena noticia es que es normal sentirlo antes de una presentación, y que puede superarse.

Un cantante del nivel de Luciano Pavarotti, ¿podía temerle al escenario? Así contestó el inolvidable tenor a LA NACION en una entrevista publicada en 2003: "Absolutamente. Yo lo siento siempre y cada vez que debo entrar en escena. Hace ya 41 años que conozco y siento ese miedo".

Es un temor del que, en general, no escapan profesionales y ejecutivos que, ante presentaciones orales, deben enfrentarse a públicos acaso menos devotos de los que seguían al cantante italiano. Manos que transpiran, el corazón que golpea fuerte, sequedad en la boca, el estómago como piedra. Momentos antes de poner el cuerpo y la voz ante un auditorio, el temor suele aparecer. Como antes de entrar a dar un examen.

"El miedo oratorio es uno de los más frecuentes, por temor a sentirse juzgado o a olvidarse de algún tema. Pero hay varias técnicas para ganar confianza. Un punto fundamental es que las personas puedan divertirse. Cuando uno disfruta de lo que está haciendo, se concentra absolutamente y se olvida si el otro lo está juzgando", dice María Elena Mejuto, profesora del curso "Presentaciones orales efectivas", del instituto IDEA.

Claro que también puede funcionar como una luz de alerta. "El miedo no es malo, es natural, saludable. Es el miedo a asumir un compromiso. Pero para hablar en público hay que sacarlo del medio. Lo recomendable es pensar en positivo, organizar el tema, practicar la exposición y concentrarse en la audiencia", destaca Norberto Malatesta, vicepresidente de la Academia Privada de Oratoria Contemporánea (APOC), jefe de Leader Consulting y profesor de Oratoria en las universidades Tecnológica Nacional (UTN) y de Palermo (UP). Subraya la importancia de mostrarse seguro y confiado: "En oratoria no basta con tener un buen contenido de lo que se quiere decir. El cómo es tan importante como el qué se dice".

Más allá de la facilidad innata que cada uno tenga, la habilidad de transmitir ideas y contagiar emociones a un auditorio, indispensable sobre todo para los líderes, es un arte que, según los consultados, cualquier persona puede desarrollar mediante las técnicas adecuadas. "Todos podemos exponernos ante otros, así como todos podemos actuar", expresa María Ahuad, profesora del programa Técnicas Teatrales para la Exposición en Público, de IDEA. "Para eso es necesario conocerse, adquirir herramientas y entrenarse. El objetivo es que el orador pueda disfrutar. Como el actor que antes de salir a escena siente la adrenalina y un estado de nerviosismo, pero que al subir al escenario se relaja y disfruta de lo que está haciendo. El hecho de exponerse a los demás es muy lindo, como el teatro, es un acto de comunicación".

Para ayudar a los eventuales expositores, los expertos proporcionan algunas técnicas.

Tener claro el objetivo de la presentación. "Hay que organizar y jerarquizar la información de acuerdo con ese objetivo", sugiere Mejuto.

Pensar en el fondo y la forma de la presentación, no sólo en lo que se va a decir, sino en cómo se va a decir. "No pensar en palabras, pensar en ideas. Nunca leer ni aprender de memoria la conferencia. A solas, leerla varias veces y practicarla, practicarla, practicarla", agrega.

Si bueno y breve... El discurso debe ser claro, concreto, rico en lenguaje, emotivo, evocar anécdotas, experiencias personales y contar con evidencias confiables.

No abusar de los apoyos audiovisuales, que si bien sirven como hoja de ruta para el orador y ayudan a anclar las ideas en el público, también pueden abrumar si se usan de manera excesiva. Lo aconsejable: gráficos sencillos y fáciles de comprender, ilustraciones solo sobre los puntos clave del tema y fotos cuando la imagen sea impactante.

Adecuar la presentación a las distintas audiencias, aunque el tema sea el mismo.

MINUTOS PREVIOS

Ante el miedo de Pavarotti, desde su experiencia teatral, Ahuad propone, si las circunstancias son propicias, tomarse unos minutos para concentrarse, aflojar el cuerpo, respirar profundamente "y, antes de salir, volver a armar un personaje".

"Hay gente a la que también le sirve oír música, ver fotos de la familia o ejercitar con las famosas pelotitas rompenervios", ejemplifica.

Además de estar muy seguro de lo que se va a hablar y de tener confianza en uno mismo, Mejuto recomienda poner en práctica alguna técnica de relajación y de calentamiento de las cuerdas vocales. Una experiencia personal de esta profesora con formación artística: "Cuando estoy muy nerviosa, me focalizo al ciento por ciento en lo que estoy haciendo. Y después, a la arena, a torear".

EN ESCENA

"Los primeros minutos son fundamentales para dar una buena impresión", dice Malatesta, y también da algunas recomendaciones.

Mirar al público con amabilidad durante 20 segundos para atraer la atención, sonreír y comenzar a hablar pausadamente con voz clara.

Usar un lenguaje claro, evitar términos técnicos y muletillas.

No olvidarse de la comunicación corporal: nunca rascarse la nariz, cruzarse de brazos, frotarse las manos, cerrar los puños. Mire siempre a la audiencia. Deje las manos sueltas al costado del cuerpo, que se irán moviendo solas a medida que uno habla.

Silencios: las pausas bien hechas en los momentos justos.

No dé la espalda ni se quede mirando la pantalla en caso de usar apoyos visuales.

Ante comentarios incómodos o en desacuerdo, responda con calma y cortesía. Una fórmula: "Sí, pero..." y se refuerza la exposición. Otra: "Estoy parcialmente de acuerdo con usted". Y ante imprevistos técnicos, mencionarlos, si se puede con humor, y seguir hablando.

Cuidado con los chistes. No todas las personas tienen el don de ser graciosas; por lo tanto, utilizar deliberadamente el humor puede ser un arma de doble filo. Si surge espontáneamente, puede ser un punto a favor, pero si es forzado, puede causar una muy mala impresión.

Y siempre ser auténtico. Mostrarse como uno es, sin tratar de imitar a nadie.
