

Hablar en Público



Saber expresar una idea es tan importante como la ida misma (Aristóteles)



Cuentan que en una granja en Estados Unidos un valioso caballo se cayó dentro de un profundo pozo; cuando el rancho y su capataz se percataron, valoraron las posibilidades de rescate y el coste que supondría sacarlo y decidieron abandonar al animal en el fondo del pozo y para evitarle un largo sufrimiento pensaron en echar tierra dentro del pozo para enterrarlo; a medida que iban echando palas de tierra, el caballo se apartaba y las iba pisando, de forma que a medida que el pozo se iba rellenando, el animal

iba ascendiendo hasta que consiguió salir del agujero. Aquello además del propio instinto de supervivencia, no cabe duda de que fue un acto de fe, de confianza en uno mismo, de solvencia y de seguridad en uno mismo.

¿Por qué os cuento esto? Pues porque hablar en público tiene mucho de fe y de confianza en nosotros mismos. No se trata contra lo que podría pensarse en una habilidad personal, si quiera en un conjunto de técnicas orquestadas y enlazadas para configurar un vistoso discurso, para que el orador se luzca, para que quede bonito, para que suene bien...

Hablar en público es ante todo una forma de comunicación; ¿Es obvio, verdad?; pues no lo es tanto y a eso es a lo que voy a dedicar los próximos minutos.

A tratar de desmitificarlo y a contarlo desde la perspectiva de alguien a quién le encanta encontrarse frente a alguien y con algo que ofrecerle.

Es muy fácil encontrar manuales y libros que hablan de como vencer y subrayo la palabra vencer, el miedo a hablar en público; otros incluso son

más explícitos y se presentan “cómo enfrentarse a hablar en público” y vuelvo a subrayar el verbo enfrentarse. Ahí empieza el primero de los errores y de los falsos mitos; no se trata de ninguna contienda, ni de ningún enfrentamiento...por Dios! Sí lo editamos en clave defensiva o en sentido negativo, ya nos estamos de antemano posicionándonos para realizar algo difícilmente agradable y que difícilmente el mero hecho de pensarlo, nos vaya a producir cualquier tipo de bienestar. Hablar en público, queridos, es un acto absolutamente natural y no más alejado de lo que hacemos cuando conversamos con nuestros amigos tomando unas cañas o cuando cualquier noche y durante la cena relatamos a nuestra familia alguno de los episodios que nos ocurrieron horas antes o sí queréis y aunque más banal muy apropiado, es como contar un chiste; y que nunca para cualquiera de esos tres nos hemos planteado...”enfrentarse a contar un chiste! O vencer el miedo a contar a mis amigos en el bar donde me voy a ir este año de vacaciones! ¿Os lo imagináis? Pues no! Porque suena absurdo. ¿Y entonces? ¿Dónde está la diferencia? La diferencia está en nosotros mismos y no es otra que la confianza y la seguridad en uno mismo. Para contar un chiste a tus amigos o para contar en la oficina a tus compañeros la última peli que has visto, no se te planteas previamente sí te saldrá bien o mal, no lo haces para lucirte , ni piensas en que opinarán los demás de cómo lo has hecho, verdad? Te limitas, ¿a qué? A ser natural y a expresarte tal y como eres.



Por lo tanto, ésta es la primera idea: **Hablar en público es ser natural y expresarte tal y como eres.**

Pero hay más... hablar en público es por encima de cualquier otra cosa, una gran oportunidad. ¿Para qué? Para comunicarnos, para conectar, para compartir, para relacionarnos, para comprender y ser comprendidos, para conocer y ser reconocidos, para ver y ser vistos, para escuchar, para aprender.

Es una gran oportunidad para acercarnos a los demás y crear vínculos con nuestra audiencia. Hay una frase que me gusta utilizar y que dice algo así como que el mensaje que vale no es el que se emite sino el que llega. Para que un mensaje cale, llegue al público, sea recibido es fundamental que sea dirigido y pensado para cada uno de los miembros del público; no se puede hablar para el público en general, no nos podemos dirigir a la “audiencia” porque la audiencia no es un ser vivo... no tiene oídos ni ojos, ni inquietudes, por no tener, no tiene ni problemas que podamos solucionarle. Es fundamental que independientemente del mensaje que queramos ofrecer, lo dirijamos individualmente a cada uno de los miembros del público. ¿Y esto cómo se hace, os preguntaréis? Os lo quiero explicar con un ejemplo; con un pequeño truco que me enseñaron hace años; levantad todos por favor las manos y a medida que me dirija con mi mirada a cada uno de vosotros id bajando las manos; se trata de que no quede ninguna en alto y así sabré que me estoy dirigiendo a cada uno de vosotros. ¿Os imagináis un orador mirando al techo de la sala? ¿Creéis que la gente le prestaría atención? Pues lo mismo sí siempre mira al mismo individuo o individuos.



Por lo tanto, esta es la segunda idea clave, la comunicación y el discurso, deben ser **personales e intransferibles**.

Pero no solo basta con el contacto personal; debemos y tenemos que conectar a tres niveles y esa será la forma de construir un puente entre nuestro público y nosotros por donde viajen emociones y sentimientos:

- Intellectualmente
- Emocionalmente
- Éticamente

El objetivo de una charla, de una presentación, de una conferencia, no debería ser otro, que ofrecerle lo mejor que tengamos a nuestro público; hacer algo por los demás: el mensaje que mejor cala es aquel que contribuye a mejorar la vida de los demás.

He aquí la tercera idea clave para hablar en público: al hacerlo **tenemos que inspirar** a nuestra audiencia.

Además de estas tres ideas esenciales para saber dirigirnos a nuestro público, hoy existen cantidad de medios técnicos a nuestra disposición que bien utilizados pueden ser una herramienta de ayuda poderosa y mal utilizados en un martirio para el público. Y en este sentido no podía pasar por alto el elemento más utilizado y dicho sea de paso peor gestionado, el powerpoint!

De entrada me considero un activista convencido contra el uso masivo, estandarizado y sustitutivo de la palabra, de las ideas, de los gestos, de las emociones.

No hay nada más horroroso que un diapositiva llena de texto o números casi ilegibles, con un presentador de espaldas a su público y leyéndoles lo que ya dice la pantalla...!!!



Lo primero que debemos saber y entender es que no es posible leer y escuchar con atención al mismo tiempo; por lo tanto no pongas en la pantalla lo que vas a decir, en todo caso utilízala para dar énfasis o ilustrar tus palabras pero nunca para repetir lo mismo.

El powerpoint debe servir como guía para navegar por tu presentación, algo así como la “red de seguridad” que utiliza el equilibrista para no matarse en el alambre. Una fórmula de amplificación del mensaje.

Las imágenes transmiten mejor que las palabras y llegan más adentro. Adornemos nuestro mensaje oral de imágenes que refuercen su sentido y su fin.

Pregunta sí todo está en el powerpoint, entonces, ¿para qué estás tú? Esta **es otra idea** para no olvidar.

Se dice que aproximadamente el 80% de las presentaciones son mediocres, es decir que pasan desapercibidas para la audiencia, por no decir que aburridas y que deberían evitarnos tener que sufrirlas porque no nos sirven para nada y no nos aportan nada.

Una de las últimas presentaciones a las que asistí hace unos días, se trataba de un evento donde un importante empresario regional celebraba el aniversario de su empresa; estaban presentes autoridades entre otras el presidente de la comunidad, la consejera de economía del gobierno valenciano y diferentes instituciones regionales, la familia propietaria de la empresa y directivos de los principales proveedores. El entorno ideal, un novedoso recinto de exposiciones en una de las principales capitales de nuestro país; el acto magistralmente dirigido por una famosísima y bella presentadora de la televisión. Hasta aquí todo bien. Sube al escenario el Presidente de la empresa; toma la palabra y en bajo un protocolario guión de saludos oficiales, se dirige a la audiencia leyendo un discurso escrito que llevaba en su poder y que atención, duro 1 hora seguida.

No miró al público, se limitó a leer el discurso orquestado para resaltar lo maravillosamente bien que dirigía su empresa y lo que ha logrado con su contribución personal a lo largo de los años, para recordar con cansina insistencia la persona de su padre fallecido hace cinco años y su apuesta por sus hijos, la grandeza profesional de sus empleados, los que por cierto apenas estaban presentes en el acto, a resaltar la cualidades de sus hermanas y hermanos y a resaltar con bastante evidencia, el apoyo del gobierno regional; y así una hora...tras la cual la presentadora pidió al presidente de la CCAA que subiera al escenario para hacerse un foto con la familia, donde estaba la madre de más de 80 años que casi se cae subiendo las escaleras agarrada de varios miembros de la familia.

¿Os lo podéis imaginar? ¡Esperpento!

¿Os acordáis de lo que decía antes?

Es preciso conectar a nivel intelectual (allí estaban los Directores Generales de las principales industrias de gran consumo presentes en España) lo que quería oír era como va a contribuir desde su compañía al desarrollo de las marcas, a la colaboración con proveedores, etc....

Conexión a nivel emocional; esto no es poner la foto de su padre fallecido; podría haber hablado de esfuerzo, de cooperación, de apoyo, de proyectos, de sueños, de deseos....

Conexión a nivel ético; precisamente convocar al Presidente de la CCAA para hacerse una foto con su madre y hacerle la pelota en el escenario, no habla mucho de valores éticos.

Os contado esta historia para reiterar que una presentación debe ser una



oportunidad de hacer algo por los demás, de poner el foco en la audiencia y no en uno mismo. Antes de hacer una presentación uno debería preguntarse qué puedo hacer por los demás, cómo les puedo ayudar, de qué manera

mi conocimiento, mi experiencia puede arreglarle un necesidad, puedo ayudarle a superar un obstáculo.

Las presentaciones mediocres, literalmente, no sirven. ¡Son invisibles! Haced algo por los demás; haced algo por vosotros mismos; **haced presentaciones arriesgadas**, donde el espectador, el público, espere algo de vosotros. Haced que os recuerden.

Y termino con tres últimas técnicas o consejos que bajo mi experiencia considero tremendamente útiles:

La primera consiste en cambiar el paradigma; no se trata de hablar en público, deberíamos prepararnos para **escuchar en público**, nunca quitéis ojos a vuestra audiencia, vuestro auditorio os guiará por el camino

correcto para poder conectar con ellos. Dicen que los ojos lo dicen todo, que los que escuchan, hablan con los ojos.

No vendas nada, no cuentes bondades, maravillosas características de tu producto mágico, promesas fantásticas,..., **cuenta una historia**.

La última y casi determinante, como muchas otras cosas en la vida, para que algo salga bien, lo tienes que trabajar y en este caso, lo tienes que **ensayar** y cuanto más lo hagas, mejor te saldrá.

La simplicidad es la mejor de las sofisticaciones.

Leonardo Da Vinci.