



11 Consejos para hablar en público con éxito

Tener confianza en uno mismo, hablar con naturalidad, sinceridad y credibilidad... son pautas imprescindibles a desarrollar por todo orador.

No es ni la voz, ni la perfección del gesto, ni la agudeza de la mirada, ni el tema que trata, ni siquiera el dominio de las técnicas de expresión y comunicación lo que hace brillar a un orador, sino el conjunto de cualidades que tiene y, muy en especial, su personalidad.

El orador es, ante todo y sobre todo, una persona que siente y transmite, y ésta es la razón por la que los mejores oradores son aquellos que comunican lo que llevan dentro de sí, con lo que sacan a relucir sus cualidades más específicas.

Algunos de los consejos para lograr desarrollar las cualidades que hacen efectivo a un orador son los siguientes:

Autoconfianza

Es indispensable tener una amplia seguridad en uno mismo. No sólo hay que superar el miedo y controlar los nervios, sino que se debe transmitir un mensaje importante e interesante para el auditorio. Si el orador se pone delante de su público pensando que es mal comunicador, seguro que nadie le prestará atención. Tener confianza en uno mismo es estar convencido de lo que se dice, vital para que los oyentes también se crean el discurso.

Sensibilidad

Se refiere a la búsqueda de unos objetivos claros y alcanzables. Hay que tener en cuenta a quién se habla, qué medios se emplean, qué ejemplos son más útiles, etc. Esta es una cualidad que se desarrolla con la práctica.

Proximidad

Es imposible establecer una buena comunicación desde la distancia. Todo buen orador ha de estar próximo a su auditorio física y emocionalmente. Así, el público se sentirá implicado en lo que se está relatando. Esto se consigue a través de una actitud positiva (la de querer ser útil y valioso a los oyentes), por medio del contacto visual y facilitando la participación.

Naturalidad

El orador ha de manifestarse tal como es, sin fingimientos. No tiene que tratar de imitar a nadie, ya que el verdadero 'yo' siempre acaba surgiendo, dejándolo en evidencia.

Sinceridad y credibilidad

El auditorio detecta enseguida cuando es manipulado para conseguir unos fines determinados. En ese momento, el orador está perdido. Si no genera confianza con su sinceridad y sus competencias, nadie creerá su discurso.

Entusiasmo

Se refiere a la fuerza y la pasión que es preciso transmitir en toda comunicación oral. Si carece de estos aspectos, la transmisión de ideas se vuelve débil y jamás conseguirá sus fines. El calor de las palabras es el ingrediente principal a tener en cuenta.

Capacidad de trabajo

La habilidad de la comunicación no es innata, es consecuencia de un riguroso trabajo diario.

Tener objetivos claros

Para lograr que el mensaje sea aceptado y alcanzar los objetivos propuestos, es necesario haber establecido unos fines a priori. El que no sabe dónde va, no llegará a ningún sitio.

Reanimar los sentimientos

Para atraer al auditorio es necesario hablar desde el corazón. Si el orador es capaz de reanimar sus propios sentimientos, también conseguirá reanimar los de su auditorio.

Hablar de lo que se sabe

Para mantener la atención del público es necesario elegir temas de los que se está convencido y entusiasmado. Si el orador cree en algo firmemente y lo expresa con convicción, puede estar seguro de que conseguirá adeptos a su causa.

Llegar adecuadamente

Hay personas que al hablar provocan nerviosismo o desconfianza, y hacen sentir incómodo a su auditorio; otras provocan paz, serenidad y confianza. Para llegar al público es preciso hablar a la cabeza desde el corazón, con total naturalidad, como si se hablase a un amigo de toda la vida.