

El reto de hablar en público

Por Patricia León

Editora General de Revista Perspectiva



Hace pocos días en el IDE tuvimos la visita de Santiago Martínez, trainer en comunicación, técnicas de expresión oral y argumentación para altos directivos y políticos, y Campeón Nacional de debates en su tierra natal, España. Las clases de Santiago siempre nos dejan con deseos de explorar más el arte de la oratoria. Por eso, hoy quiero compartir estos tips que pueden ser útiles para quienes deseamos asumir el reto de hablar en público.

LA PRIMERA VEZ NUNCA SERÁ LA MEJOR

Siempre habrá una primera vez que debamos hablar delante de un grupo. Pero no esperemos salir en hombros en aquella ocasión. Lo importante es que llegue esa primera vez: si la retrasamos por miedo entonces no arrancaremos nunca y no tendremos esa experiencia tan valiosa. De entrada, debemos saber que esa no será la mejor presentación que hagamos porque siempre debemos contar con el componente de los nervios. ¿Cómo mitigarlos? Con mucha preparación, repetir una y otra vez lo que vamos a decir.

EL PRIMER MINUTO ES VITAL

Según el clásico modelo AIDA —Atención, Interés, Deseo, Acción— del marketing, el primer minuto es el

más importante porque es en el que debemos llamar la atención y provocar el interés de nuestro cliente para que luego desee el producto y termine comprándolo. Cuando se habla en público el fenómeno es el mismo: en el primer minuto hay que “enganchar” a quienes me escuchan para que estén dispuestos a recibir mi mensaje y actuar. ¿Cómo los engancho? Con el truco más antiguo del mundo: contar un cuento, una historia que, por supuesto, tenga relación con lo que se va a hablar a continuación. Hay otras muchas maneras de conseguir la atención y el interés del público, pero pruebe a contar una historia y verá cómo los ojos de sus espectadores no se separarán de usted en ese primer minuto.

RECUERDE LA REGLA DE TRES

No. No estoy hablando de una operación matemática. Esto va en otra dirección. ¿Se ha dado cuenta que es más fácil recordar frases de tres palabras? “Vine, vi y venci”, “Bueno, bonito y barato”, “Pan, techo y empleo”. A partir del cuarto elemento la mente comienza a divagar. Pues esto es algo con lo que debemos contar cuando hablamos en público. ¿Qué debemos buscar? Dejar un gran mensaje que se sustente solo en tres ideas fuerza y enfocarse en ellas durante la charla. Más es menos.

Un último consejo: no desanimarse si la primera vez hay críticas. Y tampoco si la segunda, tercera y cuarta lo hacen. Todo lo que nos dicen podemos capitalizarlo para mejorar nuestra manera de hablar en público. ¿Ha visto la película “El discurso del rey”? Si Jorge VI de Inglaterra lo logró ¿por qué usted no?

LA AUTORA



Patricia León González es Master en Dirección de Empresas MBA por el IDE Business School y Licenciada en Sistemas de Información por la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Su experiencia profesional se ha desarrollado en las áreas de Operaciones Bancarias, Organización y Métodos y Comunicación Organizacional. Es Directora de Desarrollo Institucional del IDE Business School.