

EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

Si hay algo a lo que más temen las personas, exceptuando la muerte, es el miedo a hablar en público. Parece sorprendente pero encuestas científicas, realizadas por instituciones de prestigio, demuestran que un gran porcentaje de personas de todo nivel socio económico experimentan un acusado miedo, algunas veces patológico, ante la acción de exponer sus ideas y pensamientos a través de un simple discurso en público. Muchos prefieren declararse “enfermos”, “indispuestos” o “de viaje” antes que enfrentar esta situación.

LA ORATORIA

"CONJUNTO DE PRINCIPIOS Y TÉCNICAS QUE PERMITEN EXPRESARNOS, PRINCIPALMENTE DE MANERA ORAL, CON CLARIDAD, FACILIDAD Y SIN TEMORES, ANTE UN PÚBLICO NUMEROSO Y VARIADO, CON LA INTENCIÓN DE TRANSMITIR UN DETERMINADO MENSAJE".

CLASIFICACIÓN DE LA ORATORIA

La oratoria, como arte del buen decir, se puede clasificar un tanto arbitrariamente, en dos grandes grupos. Para esta clasificación se tiene en cuenta la gran variedad de matices de los discursos, la persona o personas que lo pronuncian y la ocasión en que se hace uso de él. Ello indudablemente se complica más, cuando entra a considerarse el tipo de público, el lugar donde se pronuncia, la forma como se pronuncia y los fines que se persiguen. Por eso, teniendo en cuenta los elementos descritos anteriormente, podemos establecer la siguiente clasificación:

1° SEGÚN EL TEMA Y EL ÁMBITO PROFESIONAL

Este tipo de oratoria involucra exposiciones especializadas, es decir, las utilizadas por personas que tienen en común una misma profesión, arte u oficio y que en tal sentido desarrollan una práctica oratoria que con el devenir del tiempo se constituye por derecho de uso, en una práctica exclusiva del referido grupo humano. En ese sentido tenemos una clasificación muy amplia que comprende los siguientes tipos:

a) Oratoria Social: Llamada también oratoria sentimental, ceremonial o augural. Es la que tiene por ámbito propio, las múltiples ceremonias en las que le toca participar al ser humano en general; sean estas en el hogar, comunidad o a nivel institucional, académico o laboral.

b) Oratoria Pedagógica: Es el arte de transmitir conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Llamada también didáctica o académica. Su objeto específico es enseñar, informar y/o transmitir conocimientos. Usada por los profesores, catedráticos y educadores.

c) Oratoria forense: Es la que tiene lugar en el ejercicio de la ciencia jurídica. Se le conoce también como Oratoria Judicial y es utilizada en exclusiva, en el ámbito de la jurisprudencia para exponer con claridad y precisión los informes orales de jueces, fiscales y abogados.

d) Oratoria Política: Su esencia es exponer o debatir todas las cuestiones relacionadas con el gobierno de la actividad pública, pero partiendo de los principios e ideas políticas que ostenta el orador. Es utilizada en épocas electorales para persuadir y convencer a los votantes.

e) Oratoria Religiosa: Denominada "homilía" u oratoria "sacra". Es el arte de elaborar y disertar sermones a partir de la palabra de Dios, plasmada en la Biblia u otros libros religiosos. Trata sobre asuntos de fe y religión. Usada por los predicadores, curas, pastores y misioneros.

f) Oratoria Militar: Es la oratoria propia del ámbito castrense (FF.AA. y FF.PP.) tiene por objeto instruir la defensa y el amor por la patria y estimular las virtudes heroicas en los soldados. Los discursos en este tipo de oratoria son casi siempre leídos, pocas veces son espontáneos.

g) Oratoria Artística: Su objeto es producir placer estético. Involucra crear belleza con la voz, de modo que regocije el espíritu de los oyentes. Es usado por cantantes y artistas: teatrales, cineastas y televisivos. Asimismo lo utilizan los animadores, maestros de ceremonia y locutores radiales.

h) Oratoria Empresarial: Llamada "Management Speaking"; es usada por los hombres de negocios; empresarios, gerentes, vendedores y relacionistas públicos. Su esencia lo constituyen las relaciones humanas y la persuasión, para lograr el cumplimiento de los fines y objetivos empresariales.

2° SEGÚN LA ACTITUD DE COMUNICACIÓN DEL ORADOR

Cuando el orador se encuentra en actitud de comunicación oral con sus semejantes, puede transmitir su mensaje de dos maneras:

En forma individual; cuando sólo él hace uso de la palabra para dirigirse hacia un grupo de personas que lo escucha sin intervenir.

En forma cooperativa; cuando un grupo de oradores de forma alternada, según el turno establecido se dirigen al público, buscando entre todos, a través de la discusión, una opinión o decisión común.

En el primer caso la oratoria es individual y entre sus formas más clásicas encontramos:

- La Conferencia
- Discurso conmemorativo
- Discurso inaugural
- Discurso de presentación

- Discurso de bienvenida
- Discurso de ofrecimiento
- Discurso de aceptación
- Discurso de agradecimiento
- Discurso de despedida
- Discurso de augurio
- Discurso de sobremesa
- El Brindis
- Discurso fúnebre
- Discurso radiado
- Discurso televisado

En el segundo caso se denomina deliberativa o de grupo y entre sus formas más saltantes encontramos las siguientes:

- La Conversación
- La Entrevista
- La Asamblea
- La Mesa redonda
- El Simposio
- El Debate
- El Foro
- El Cónclave, etc.

Una y otra forma de oratoria, según la actitud de comunicación del orador, comprende especies propias con procedimientos particulares y acordes a las exigencias de cada una de ellas. En la oratoria individual prima por ejemplo, la exposición mientras que en la oratoria deliberativa se busca enseñar sobre la discusión.

IMPORTANCIA DE LA ORATORIA

En año el 450 a. C. el pensador ateniense **Pericles** acuñó magistralmente la frase **"El que sabe pensar pero no sabe expresar lo que piensa, está en el mismo nivel del que no sabe pensar"**, frase inmortal que hoy cobra alarmante vigencia pues al verificar las estadísticas, comprobamos que en nuestro medio, son escasas las personas que tienen la habilidad de hablar con efectividad y firmeza, a fin de transmitir sus pensamientos e impresiones sin que el miedo les paralice el cuerpo, cuando están frente a un público numeroso y variado.

Hablar en público no es algo imposible o inalcanzable, la facultad elocutiva requiere como cualquier otra facultad del hombre, cultivo y educación. Tengamos presente que una persona que no sepa expresarse correctamente ante los demás, está condenada a fracasar y a ser relegada a un plano inferior, en cambio los que si dominan el arte de la elocuencia están destinados a sobresalir y a triunfar en todas las esferas de su vida.

Es importante recordar que el hombre es el único ser viviente que habla y que la palabra es uno de los dones más extraordinarios que posee, éste le permite manifestar la prodigiosa riqueza de su alma y establecer relación con sus semejantes. Por ello, llama la atención que en los centros escolares y de educación superior no se ponga especial atención en la enseñanza de la expresión oral. **Se nos enseña a leer y a escribir pero nunca se nos enseña a "hablar"** y mucho menos a hacerlo en público y con las técnicas apropiadas.

El arte de la palabra oral se ha constituido paulatinamente y a través de los siglos en un patrimonio cultural sin dueños ni formulas mágicas, de tal forma que ha sido conceptualizada acertadamente como **"el arte de hablar en público"** toda vez que el orador es un artista que combina armoniosamente; ademanes, gestos, expresión verbal y corporal, encausando todo ello a cumplir cabalmente los fines que ella conlleva, es decir; **persuadir, educar, conmover y agradar**.

LOS FINES DE LA ORATORIA

Es importante precisar que la oratoria, como toda ciencia o arte, tiene una serie de propósitos que anhela alcanzar a través de su práctica efectiva. Estos propósitos que también podemos llamar fines, han sido materia de debate desde los tiempos antiguos. Rememorar la diversidad de opiniones en torno a los fines de la oratoria, sería caer en una bizantina y fatigosa enumeración; en esencia, casi todas las teorías coinciden entre sí. La divergencia de opinión suele tener sus orígenes en el tiempo y en el espacio geográfico en el que le toca desarrollarse. En esencia **cuatro son los fines de la oratoria**:

1. PERSUADIR:

Implica convencer a otras personas de que nuestras opiniones e ideas son las correctas y moverlas a la acción de acuerdo con ellas. Involucra también la motivación para que otros realicen lo que en el fondo muchas veces no quieren hacer. Es el caso del vendedor que busca

por medio de la persuasión que los clientes se sientan motivados a comprar sus productos o servicios. La persuasión se orienta a la voluntad de los receptores, por ello podemos decir que “es la actividad de convencer a nuestros semejantes para que tomen una decisión o hagan una acción determinada”.

2. ENSEÑAR:

Comprende la acción de transmitir, a alumnos o discípulos, conocimientos y cultura general a través de la palabra hablada. Esta transmisión pedagógica se realiza en sesiones académicas, debates o incluso, en una plática común. Aquí la oratoria se orienta a la inteligencia de los receptores, su propósito es comunicar no sólo las noticias cotidianas sino, va más allá; transferir conocimientos de todo tipo por medio de un emisor y/o profesor, ya sea de manera formal; en los centros de enseñanza de diferentes niveles o, ya sea de manera informal; esto es en el hogar, la calle o la comunidad.

3. CONMOVER:

Involucra provocar por intermedio de la oratoria, determinados sentimientos, pasiones y emociones en el espíritu de las personas que escuchan nuestras palabras. El ser humano en la vida diaria llora, ríe, se asusta, se encoleriza etc. Es decir, experimenta emociones. Estas emociones también las puede crear un orador a través de sus palabras siempre y cuando estas lleguen a la fibra interna del público oyente. Si logramos conmover a nuestro público podemos cautivarlo y comunicarle satisfactoriamente nuestros sentimientos.

4. AGRADAR:

Agradar es crear belleza con la palabra hablada; es decir, producir en el alma ajena un sentimiento de placer con fines determinados. La oratoria como entretenimiento se orienta al campo del sentimiento. Por eso, cuando leemos un libro de chistes o vemos un programa humorístico, sentimos que perdemos todo contacto con la realidad, reímos y nos alegramos. Cuando escuchamos a un cantante, su voz; o nos agrada o nos desagrada, lo mismo ocurre con un conductor radial al momento de hablarnos románticamente con su voz impostada.

LA CONFIANZA Y SEGURIDAD PERSONAL

LA PERSONALIDAD DEL ORADOR

La personalidad, es la combinación total del hombre: lo físico, lo espiritual, lo mental, sus características, sus predilecciones, sus tendencias, su temperamento y el vaciado de su espíritu, también lo integran; el vigor, la experiencia, la cultura y su vida propiamente dicha. La personalidad, es el todo en una persona y contribuye más que la inteligencia, al éxito en la vida.

Los especialistas nos dicen que la personalidad es algo que nos individualiza, que nos hace únicos; jamás han existido dos personas que psíquicamente sean iguales, puede haber personas que físicamente se parezcan, pero lo que los diferencia siempre, es su personalidad. Un individuo que ha potenciado plenamente su personalidad, brilla por su despliegue de iniciativa, seguridad y simpatía. En cambio, aquel que no ha logrado desarrollar su personalidad, debido a su falta de confianza y seguridad personal, muchas veces está condenado a fracasar en la vida.

La **confianza y seguridad personal** que posee un orador, es un estado psicológico; producto de su competencia, conocimientos y habilidades, ello le permite enfrentar situaciones adversas y salir airoso de ellas. Este estado ideal, muchas veces, está ausente en el común de las personas, ello ocurre a menudo porque durante la infancia han recibido mal trato psicológico en el hogar y en el entorno social. Muchos padres lejos de incentivar las cualidades de sus hijos las reprimen, se burlan de ellos o lo desalientan en el logro de sus metas. Su autoestima cae al suelo creando serios complejos de inferioridad.

Es importante a continuación, conocer las anomalías más frecuentes que se presentan en la personalidad de un futuro orador para poder enfrentarlas y vencerlas con éxito.

ANOMALÍAS DE LA PERSONALIDAD:

La personalidad anormal se caracteriza por presentar los siguientes rasgos:

- 1.- Es incapaz de adaptarse al ambiente social.
- 2.- Es inestable en sus reacciones afectivas.
- 3.- Es voluble, cambia de metas.
- 4.- No es objetivo en sus juicios.
- 5.- No frena sus caprichos y apetitos
- 6.- Aparenta lo que no es
- 7.- Tiene poca capacidad para amar.

Entre los trastornos más graves tenemos:

LA NEUROSIS.-

Trastornos que provocan graves sufrimientos, puesto que rompen la tranquilidad interior. Sin embargo el individuo puede conservar su capacidad para comprender y juzgar; y es capaz de dominarse. Predominan los síntomas egodistónicos, tales como obsesiones, ataques de ansiedad y síntomas de conversión somática. **El Neurótico dice: “Quiero ser Napoleón”.**

LA PSICOSIS.-

Esta enfermedad constituye serios trastornos profundos que alteran el juicio y la realidad del sujeto. Su conducta transforma morbosamente su personalidad llevándolo muchas veces a la enajenación. El sicótico suele ser una persona peligrosa, tanto para los que lo rodean como para él mismo. **El psicótico suele decir: “Yo soy Napoleón”.**

LA ESQUIZOFRENIA.-

Grupo de enfermedades mentales correspondientes a la antigua demencia precoz que se manifiestan durante la pubertad y se caracterizan por una disociación específica de las funciones psíquicas que conduce, en los casos graves, a una demencia incurable. **El esquizofrénico suele decir: “Napoleón me anda persiguiendo”.**

La persona sana en cambio, dice: ¡Yo soy yo, y tú eres tú!

PERSONALIDAD Y ACTITUD MENTAL

La personalidad, según el tipo de motivación que exista en nuestra mente, puede experimentar hasta cinco tipos de actitudes mentales. Si bien es cierto, cada una de ellas no se da de forma única ni exclusiva, sino más bien mezclada, lo que importa es saber el espacio que cada una de ellas ocupa en nuestra mente. Si poseemos un 51% de “independencia” y el resto de mediocridad o conformismo podemos estar seguros que nuestras acciones se encaminaran por un buen sendero.

“Todo está en el estado mental de las personas”.

A continuación se describe cada una de estas actitudes, para decidir personalmente cuál de ellas nos conviene tener en nuestra mente.

INDEPENDENCIA:

Las personas en cuyas vidas prima esta actitud mental son positivos, dinámicos y realizan sus acciones sin que nadie se los ordene. Prima en ellos la iniciativa y el deseo por triunfar. Son extrovertidos, sinceros y dignos de confianza.

DEPENDENCIA:

En las personas que predomina esta actitud, vemos individuos que aún no han logrado dominar su personalidad, esperan órdenes o motivaciones para iniciar un trabajo. Se identifican con lo bueno y positivo, pero siempre necesitan de ayuda para triunfar.

CONFORMISMO:

Esta actitud mental hace que las personas vivan estancadas, sin ambiciones y conformándose con lo poco que han podido obtener en la vida. Si nacieron pobres piensan que deben morir así. No se esfuerzan por sobresalir ni por triunfar.

MEDIOCRIDAD:

Las personas en las que predomina la mediocridad tienen un carácter inestable, se entusiasman rápidamente, pero ante la primera dificultad se desaniman y abandonan lo emprendido. Nunca triunfan en sus luchas, permanecen estancados toda su vida.

NEGATIVISMO:

Esta es la peor actitud mental que pueda existir en el hombre, hace que las personas lo vean todo difícil o imposible. Piensan que nada es realizable y lo peor, viven contagiando sus negativas ideas a los demás. Son una especie de muertos en vida, que nunca triunfarán.

EL MIEDO

El gran enemigo del orador es el temor o miedo al público; éste paraliza la lengua, seca la boca y la garganta, produce transpiración, engendra movimientos torpes del cuerpo (brazos y piernas), traba la articulación, la voz y lo que es peor, obnubila la mente. El miedo se origina en un estado físico de nerviosidad patológica; es un complejo de inferioridad permanente o transitorio, es una sobrestimación excesiva del propio yo, que lo torna sumamente celoso e intolerante con el mínimo fracaso.

El origen del miedo lo encontramos en la falta de confianza y seguridad personal, en la insuficiente preparación académica o en la natural reacción que experimenta toda persona al internarse en una situación inhabitual. Pero, al margen de todas estas disquisiciones “psicológicas” hay que comprender que el miedo es algo natural y parte inherente del ser humano.

El miedo se puede vencer

Los especialistas manifiestan que el miedo es un mecanismo de defensa, que nos sirve de protección para no recibir daño; nos mantiene alertas en situaciones de peligro para reaccionar ante las circunstancias amenazadoras, no es un enemigo, sino un aliado leal.

Lo importante es aprender a canalizarlo y a utilizarlo constructivamente. “Sentir temor de manipular los cables de electricidad nos ayudará a cogerlos con cuidado y respeto. En estos casos el miedo es para protegernos”. “En cambio, sentir miedo de pedir un aumento de sueldo cuando uno cree que se lo merece, no nos ayudará de ninguna manera, en estos casos el miedo esta perjudicándonos gravemente”.

No existe persona alguna sobre la tierra, que pueda decir: **¡Yo no tengo miedo!**

Y si lo hubiera, de seguro sería un habitante del manicomio, del cementerio o de otro planeta (extraterrestre). Todos las personas por naturaleza experimentamos el miedo, es parte integrante de nuestro ser. Pero, eso sí, hay muchas personas que pueden afirmar:

¡Yo puedo dominar el miedo! ¡Yo domino mis temores!

Estas personas han aprendido a controlar sus emociones, a dominar el miedo y temor oratorio, de tal forma que cuando salen a hablar frente al público, lo hacen como si fueran inmunes a este fenómeno. ¿Pero cómo lo logran? Eso es lo que vamos a analizar a continuación, sólo recordemos que, **¡Si ellos pudieron hacerlo, nosotros también podremos hacerlo!**

LOS MECANISMOS DEL MIEDO.

El miedo es una respuesta natural del organismo. La reacción que se produce en el organismo tiene como fin prepararnos para huir del objeto o situación potencialmente agresiva o enfrentarnos a él. Cuando experimentamos este fenómeno psíquico paralizante, ocurre el siguiente proceso:

1. Recibimos el estímulo (una imagen o sonido)
2. En el cerebro el sistema límbico (que controla las emociones) procesa el estímulo.

3. Como respuesta, las glándulas suprarrenales segregan la hormona adrenalina. La adrenalina estimula el sistema nervioso simpático, aumenta la presión arterial, produce dilatación de las pupilas y ocasiona temblor.

Cuando se siente miedo en la práctica oratoria, nos dicen los especialistas, se reflejan un conjunto de síntomas que nos impiden expresarnos con claridad y facilidad. Uno siente que el cuerpo se paraliza, la lengua se inmoviliza, se produce una transpiración excesiva, se seca la garganta, se traba la articulación y la voz, los músculos del rostro se crispan, tratamos de refugiarnos sobre nosotros mismos y se genera un vacío cerebral. Es decir, nos aborda una neurosis pasajera, pero intensa. Uno se siente angustiado, existe una gran dificultad para conexionar ideas y encontrar palabras; se encuentra uno invalido por una sensación de vacío cerebral.

Los tipos de miedo que uno suele experimentar en oratoria, son de tres tipos, a continuación haremos una breve exposición de los mismos y daremos los consejos pertinentes para poder vencerlos.

TIPOS DE MIEDO EN LA ORATORIA

1º MIEDO A LA PRIMERA VEZ:

Cuando una persona tiene que hacer algo por primera vez, es normal que tenga miedo, sino recordemos, nosotros los varones- la primera vez que tuvimos que **declarar nuestro amor a una dama**; seguro que nos pusimos “colorados” y las palabras meticulosamente estudiadas no salieron de nuestros labios como habíamos esperado.

Una experiencia horrible que felizmente pudimos superarla en una segunda o tercera declaración amorosa, ya no nos fue tan traumático. Si nos hubiéramos quedado callados, vencidos por el miedo, hoy no tendríamos la esposa o enamorada que nos acompaña.

El miedo a la primera se vence dando el primer paso. No importa lo bien o lo mal que hagamos nuestras acciones, lo importante es hacerlo. Conocemos a muchas personas que pese a su avanzada edad nunca tuvieron una enamorada, ¿porqué? porque cuando fueron jóvenes no se atrevieron a declarar sus sentimientos, se dejaron vencer por el miedo. Lo mismo ocurre en la oratoria, cuando exista la oportunidad de hablar en público aceptemos el reto, la primera vez quizá no sea satisfactorio, pero las otras serán mejores; habremos adquirido experiencia y habremos aprendido a dominar nuestras emociones.

2º EL MIEDO A FRACASAR:

¿Y si me equivoco? ¿Y si lo hago mal? ¡Mejor no lo hago!, suelen ser las expresiones de las personas que se dejan amedrentar por el miedo.

“El fracaso no me sobrecogerá si mi deseo por triunfar es mucho más grande”.

No importa si nos equivocamos, total, la vida es una constante práctica donde algunas veces ganamos y en otras perdemos, lo importante es sacar lección de cada uno de ellas. Por ejemplo, **Thomas Alva Edison** para inventar el foco o lámpara incandescente, hizo 3,500

experimentos; uno tras uno fue fracasando, cuando iba en el intento N° 3,498 el foco se encendió unos segundos para luego destruirse. Los compañeros de trabajo instaron a Thomas a desistir, pero él, con la terquedad que lo caracterizaba, continuó adelante. En el intento N° 3,499 el foco se encendió por casi un minuto pero luego reventó. Thomas, al ver el resultado, se puso a reír descontroladamente, sus compañeros preocupados exclamaron: “Pobrecito, ya se volvió loco con tantos fracasos”. ¡Oye Thomas! ¿Porque ríes como loco? le preguntaron. Me río porque ahora conozco 3,499 formulas que no sirven para inventar un foco. **En el intento N° 3,500** ese foco se encendió para nunca más apagarse. Thomas Alva Edison triunfó porque fue perseverante, porque **no tuvo miedo a fracasar**.

3° MIEDO AL QUE DIRAN:

Este miedo se basa en un hecho curioso; muchas personas viven pendientes de lo que dicen los demás y no de los dictados de su razón. Viven preocupados de las críticas y comentarios de la gente, a veces lo que hacen resulta tan ridículo, que uno se pregunta ¿cómo pueden llegar a depender tanto de la opinión pública? La presente historia grafica este tipo de miedo.

“Un anciano y su nieto compran un burro en Piura y deciden irse montado en él hasta Sechura. Ambos se suben al burro y cabalgan hasta el distrito de La Arena, la gente al verlos, exclama: ¡Miren a ese par de miserables! Los dos subidos en el pobre burrito. No les da pena, ¡bájense de ahí desgraciados!’. Avergonzados deciden que sólo el niño lo montará. Cuando llegan al distrito de La Unión, la gente al ver al niño montado y al anciano caminando, exclaman: “Miren a ese niño desvergonzado, él bien subido en el burro y el pobre viejito caminando. ¡Bájate de ahí!” le gritaron coléricos.

El niño avergonzado le dice al abuelo: “Mejor móntelo usted abuelo para que la gente deje de criticarme”. Al pasar por la zona del Tablazo, los pobladores exclamaron: “Miren a ese viejo desgraciado, él bien subido en el burro y la pobre criatura caminando. ¡Bájate de ahí viejo sinvergüenza! El abuelo molesto le dice a su nieto: ¿Sabes hijo?, mejor que nadie monte al burro, ¡Vámonos caminando! Y así, horas después llegan caminando a Sechura. Sus paisanos al verlos exclamaron: **¡Miren a ese par de sonsos, tienen burro y no se suben en él!**

COMO VENCER AL MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO:

Para vencer el miedo de hablar en público, podemos utilizar dos métodos infalibles:

1° LA ACTITUD MENTAL POSITIVA

Este método consiste en utilizar nuestra mente para vencer el miedo, es una técnica 100% infalible para dominar el miedo de hablar en público. Es infalible porque utiliza nuestro cerebro, el instrumento más poderoso, complejo y eficiente que existe en el mundo. A través de ella nos imbuimos de ideas positivas para encontrar la fuerza y aplomo que suele hacernos falta cuando hablamos en público. La Biblia nos dice:

“Según sean tus pensamientos, así serán tus acciones...”

y el Dr. Christian Barnard lo complementa diciendo:

“Todo radica en el estado mental de las personas, si piensas que puedes, podrás...”

A esto llamamos los instructores de oratoria- **Actitud Mental Positiva o A.M.P.**

Cuando el orador tiene que salir al escenario y ubicarse frente a sus oyentes para transmitir un discurso determinado, su cerebro juega un papel importante en su motivación personal. Cada uno de los pensamientos o ideas que logre interiorizar en su mente, permitirán que tenga pensamientos y acciones positivas o en su defecto, pensamientos y acciones negativas. Estas formas de razonar suelen “apoderarse” de su mente y manifestarse de la siguiente manera:

a.- Negativamente:

El orador miedoso y motivado negativamente, dirá:

“Lo voy a hacer mal...”

“Me voy a equivocar...”

“Se van a reír de mí...”

“Para que me comprometí...”

“Mejor me regreso a casa...”

“Voy a fracasar...”

“¡Soy un perdedor...!”

Este individuo, desde el momento en que se declara perdedor, antes de haber iniciado la lucha ya perdió, no podrá dominar el miedo, ni mucho menos podrá tener una exposición satisfactoria. Dará pena verlo parado en el escenario; nervioso, tartamudeando, luchando por pronunciar las palabras que se resisten a salir de sus labios. ¿Qué por qué le ocurre esto? Simplemente porque desarmó su mente, porque no lo blindó con ideas positivas que le dieran valor.

b.- Positivamente:

En cambio, el orador temeroso pero imbuido de ideas positivas, exclamará:

“Saldré adelante y pondré todo mi esfuerzo para hacerlo bien... si me equivoco, que importa; la próxima oportunidad lo haré mucho mejor...”

“¡Voy a triunfar!”,

“¡Soy un ganador!”

Esta persona saldrá adelante, expondrá su tema con pasión y convicción, derrotará al miedo y brindará una excelente exposición. ¿Por qué? Porque la **actitud mental positiva** asumida le permitirá derrotar el miedo y la timidez, le permitirá encontrar la fuerza que le hacía falta para enfrentarse a ese “**monstruo de mil cabezas**” llamado público.

Dos preguntas importantes suelen surgir a raíz de estos planteamientos teóricos:

¿Cómo se logra la Actitud Mental Positiva? ¿Cuál es el secreto para mantenerse optimista y para adquirir la fortaleza necesaria que nos permita enfrentar con éxito las vicisitudes de la vida?

La respuesta es sencilla: Se logra, única y exclusivamente, a través de la **Autosugestión Positiva**; un complemento de la Actitud Mental Positiva y que consiste en “una sugestión que nace espontáneamente en una persona, independientemente de toda influencia extraña”. A continuación una explicación más detallada.

LA AUTOSUGESTION POSITIVA: La Autosugestión Positiva es la acción de motivarse uno mismo a través de palabras positivas y reconfortantes; ello nos proporciona el valor y la entereza que nos permiten enfrentar los retos que la vida nos pone a diario. Por ejemplo, ante una situación oratoria en la que el miedo o temor nos motive a desistir, repitamos mentalmente y con fuerza: ¡Yo lo haré! ¡Nací para ganar! ¡Nací para triunfar! ¡Soy el número uno!, ¡A mi nada, ni nadie me va a ganar! ¡Soy un triunfador!

Estas palabras u otras, de corte positivo, las debemos repetir mentalmente; “con fuerza”, convicción y de forma repetida machacándolas en nuestra mente, a la par que pasamos inmediatamente a la acción, es decir a la ejecución de la tarea o compromiso propuesto.

Recordemos que **buenos deseos sin acciones, no valen de nada**. Armados de ideas positivas a través de la autosugestión-, nuestra participación como oradores será impactante y fructífera, pues la Actitud Mental Positiva nos ayudará a adquirir valor, confianza y seguridad personal.

Tengamos presentes que:

“no hay nada difícil ni imposible en este mundo, para aquel que cree poder hacerlo”.

Todo es posible, todo se puede realizar, lo único que se necesita es decisión, valor y perseverancia. ¿Y a todo esto, existe un proceso práctico para lograr una eficaz motivación positiva? ¡Por supuesto! y a continuación pasamos a explicarlo:

1. Relájese y respire profundamente (Una respiración lenta, profunda y pausada que bien puede durar hasta un minuto o más). Puede hacerlo sobre su cama, acostado de cubito dorsal; sentado en un sillón, con los brazos colgando a los costados o de pie, en un ambiente discreto. Mantenga los ojos cerrados.

2. Repita mentalmente y con fuerza interna, la acción que se desea realizar: ¡Hoy daré el mejor discurso de mi vida...! ¡Nada ni nadie me detendrá! ¡Soy el mejor orador del mundo...! ¡Expondré sin miedo ni temor...! ¡El miedo no existe...! ¡Soy un ganador! (Las palabras se repiten al compás de la respiración).

3. A medida que se va respirando y repitiendo las palabras de motivación, acumule toda la energía interna que le sea posible obtener, siéntase fuerte y poderoso (su respiración debe hacerse más prolongada y enérgica tanto al inhalar, como al exhalar el aire) mantenga su concentración sin que nada lo interrumpa.

4. Ahora pase a la acción; abra los ojos y observe el mundo que tiene que enfrentar y vencer.

¡Usted es el milagro más grande del mundo! ¡Usted es un triunfador!

Enfrente a su auditorio y exponga su discurso como el más fogueado de los oradores y al final retírese orgulloso, con la satisfacción de haber cumplido a plenitud su misión.

2° EL METODO DE DAVID FISHMAN

ANTIDOTO PARA VENCER EL MIEDO

Piense en servir y no en pedir:

Recuerde alguna vez, en que usted le haya hecho un pedido a una persona que tenía autoridad sobre usted y que no conocía mucho.

¿Cómo se sintió? Ahora recuerde alguna oportunidad en la que usted quiso servir con amor y de forma desinteresada a una persona en las mismas condiciones que la anterior. ¿Cómo se sintió? Lo más probable es que en el primer caso tuviera miedo y en el segundo no.

Cuando nos paramos al frente de un público, para pedir aprobación, admiración y aceptación, nuestro ego tiene mucho que perder. Nuestro ego entra en pánico al exponerse a una posible tragedia, a sentirse no querido ni aceptado. En cambio cuando nos paramos al frente del público con una actitud de servicio, el miedo disminuye. Si nos enfrentamos al público con una actitud de entregarle lo mejor que podemos ofrecer, de enriquecerlo y de ayudarlo, el miedo no tiene cabida.

Prepárese:

Otro antídoto contra el miedo es prepararse. Los expertos recomiendan decir en voz alta el discurso, por lo menos seis veces antes de darlo. Otra cosa que contribuye a reducir el miedo es conocer anticipadamente a nuestra audiencia ¿Quiénes son?, ¿Cuánto saben sobre el tema?, ¿Vienen obligados o por propia voluntad?, ¿Qué preguntas pueden hacer?

“La audiencia es como una rosa. Si la agarras bien, puedes disfrutar su belleza, pero si la recoges mal, te pinchas las manos”.

No pierdas la perspectiva:

Una mosca, bajo una lupa de gran aumento, parece una bestia horripilante, pero cuando la vemos volar en su tamaño natural es un insecto insignificante. El miedo de hacer una presentación es similar. Lo vemos como un problema enorme, pero en realidad debemos poner las cosas en perspectiva. Es solo una presentación de 30 minutos o una hora ¿qué puede significar este tiempo en una vida?

El miedo a hablar en público se basa en tigres imaginarios que llevamos en la mente y que no tienen sustento en la realidad. Para vencer el miedo tenemos que arriesgarnos y enfrentarlo, aprovechando todas las oportunidades que se presenten para hablar. Cuando lo hagamos, descubriremos que el tigre es sólo un espejismo.

“no tenemos nada que temer excepto al temor en uno mismo”.