

CONTROLE SU TEMOR A HABLAR EN PÚBLICO

por Antonio Valls

El cerebro emocional (o "primer cerebro") del conferenciante es la fuente del miedo -a veces terror- que paraliza a la mayor parte de la gente, cuando tiene que hablar en público. Este emite señales de ansiedad (sudor en las manos, palpitaciones), si el cerebro racional percibe al auditorio como una amenaza. El cerebro emocional es incontrolable, no se puede razonar con él; se limita a comportarse por reflejo de la inseguridad que todos hemos sufrido de niños, ante las críticas de compañeros y adultos. Sin embargo, si que podemos dirigirnos a nuestro cerebro racional, y enseñarle a distinguir entre las amenazas verdaderas y las imaginarias. Y así, indirectamente, controlar nuestros temores.

A pesar de las primarias reacciones de nuestro cerebro emocional, es evidente que al hablar en público no estamos arriesgando la vida. Si que ponemos en juego nuestra reputación, nuestra autoestima, y tal vez nuestro progreso profesional. Pero la tensión que este riesgo menor genera en nosotros, puede sernos útil para impulsarnos a mejorar en el apasionante arte de comunicar en público.

En realidad, la mayor parte de personas somos mejores de lo que creemos que somos. Analizando atentamente nuestros logros del pasado veremos que si hemos sido lo bastante persistentes, la mayor parte de las veces hemos conseguido lo que nos hemos propuesto ya sea en una actividad física o intelectual. Hay varios estadios en el proceso de aprendizaje para hablar en público: desde el que corresponde a la persona que nunca lo ha probado -y cuyo miedo le inspira a hacer cualquier cosa para evitarlo-, hasta el del comunicador consumado que disfruta del aplauso de un auditorio. Sea cual sea el punto en que se encuentra usted, siempre puede avanzar un paso más. Henry Ford dijo: "Tanto si usted piensa que es capaz, como si piensa que no es capaz, probablemente esté en lo cierto".

El truco para perder el miedo escénico es reconocer que el cerebro emocional no puede distinguir entre realidad y fantasía. Esta es la razón por la cual nos asustamos viendo una película, a pesar de que sabemos que sólo se trata de una película. Dado este efecto, conviene conseguir que nuestro cerebro racional convenza a nuestro cerebro emocional de que lo que cree que es un peligro, en realidad no lo es. Esto puede lograrse mediante una técnica denominada visualización.

Imagine vívidamente su próximo discurso o presentación. Vea cada detalle de la sala de conferencias, de la ropa que viste, de las personas que le escuchan. Visualice exactamente lo que hará y como se sentirá. Sienta que su público acepta lo que usted le comunica, y que le gusta, le atrae, usted triunfa. Repita esta escena varias veces hasta que la perciba a flor de piel, con todas las sensaciones que de ella puedan originarse.

De esta forma su cerebro emocional llegará a experimentar su imaginario éxito como si fuera auténtico. Si además usted se ha dedicado a preparar con profundidad el contenido de su charla, quizás no llegue a resultar tal como la visualizó. Pero es seguro que su conferencia le saldrá mucho mejor, que si la inicia con una mente llena de temores y pensamientos negativos.

Hablar en público es una conducta, y la propia conducta es afectada por lo que opinamos de nosotros mismos. Pero el público no tiene acceso a nuestro interior, y no puede saber nuestros pequeños secretos. Hay una gran diferencia entre lo que nosotros sabemos y experimentamos con respecto a como nos conducimos, y lo que ven y reciben los demás. Esta idea puede hacernos sentir más seguros, y añadir energía y entusiasmo a nuestras presentaciones. Si tiene la oportunidad de contemplar su charla grabada en video, considere lo que vea como lo que ven los demás; y para el cerebro emocional ver es creer. La primera vez que se vea a si mismo quedará sorprendido: descubrirá que lo hace mejor de lo que creía... Luego, dispóngase a cambiar una por una todas las pequeñas cosas que usted hace y que no le gusta como quedan...

La precisión que es tan importante al escribir, puede destruir nuestro poder al hablar. Para escribir hay que organizar el contenido en secuencias lógicas; pero al hablar, las buenas historias son más importantes que la buena estructura. Hay que preparar lo que se dirá, pero al mismo tiempo hay que ser capaz de improvisar si la situación lo pide. Pero para improvisar hay que liberarse de la rigidez mental que impone el miedo escénico. Practiquemos la asociación libre de ideas para aumentar nuestra agilidad de respuesta al auditorio.

Hablar en público no es una excepción: se aprende practicando. Como más se practica más se aprende. Al aprender aumenta nuestra seguridad en nosotros mismos, que nos impulsa a hacer más, a aprender más, a hacerlo mejor. Llegará un momento en que usted será simplemente usted, y se comunicará con el público conectando con su cerebro emocional con natural efectividad. Luego, el éxito traerá más éxito. La autoconfianza constituye el pináculo de nuestra habilidad para hablar en público: atrae la confianza de los demás como si fuera un imán. Cuando uno confía en si mismo y en su propia capacidad de comunicar, lo demás confían automáticamente en nosotros.