

Material Imprimible

Curso de Oratoria y Emociones

Módulo 3

Contenidos:

- Armado del discurso
- Storytelling
- Recursos visuales
- Pánico escénico
- Método de memorización de loci

Armado del discurso

Una de las situaciones que nos suele poner más nerviosos, a la hora de tener que dar un discurso, es su preparación, porque estamos más preocupados por demostrar todos nuestros conocimientos que por pensar qué es lo que está buscando la audiencia. Es por eso que, para comenzar, es fundamental señalar que, cuando tenemos que presentarnos ante el público, lo más importante es pensar en él.

Esto quiere decir que, para armar nuestro discurso, debemos saber, en primer lugar, a qué público apuntamos. Por ejemplo, como ya hemos dicho, no es lo mismo presentarnos ante especialistas de un determinado tema, que ante un público general. Pero, dentro de esta otra posibilidad, tampoco es igual si la audiencia estará mayormente conformada por niños, adolescentes o adultos.

Entonces, algunas de las preguntas que nos podemos hacer, para determinar esto, serán:

- ¿Quién es mi público?
- ¿En qué se especializa?
- ¿Qué saben sobre el tema que voy a tratar y qué es lo que tendrán que saber al finalizar la presentación?
- ¿Conocen la terminología que voy a utilizar o será necesario explicarla?
- ¿Qué preguntas podrían llegar a surgirles?

De esta manera, una vez que hayamos pensado la respuesta a estos interrogantes, podremos resolver mejor de qué manera llevar adelante la presentación.

Entonces, habiendo definido eso, será momento de organizar toda la información que tenemos para lograr transmitir el mensaje de la mejor manera posible. Entonces, lo primero que tendremos que analizar es cuál será el objetivo de nuestra presentación. Es decir, pensar si lo que buscamos es vender un producto, instar a la reflexión, mostrar cómo le fue en determinado tiempo a una empresa, entre muchos otros.

Luego, a partir de allí, es que deberemos establecer cuál es la idea principal, que muchas veces la podemos resumir en una sola frase. La importancia de hacer esto radica en que, una vez que lo tengamos definido, podremos buscar todo el material complementario que necesitemos para argumentar, refutar o demostrar nuestra temática.

Ahora bien, muchas veces, en el afán de querer demostrar nuestro conocimiento, terminamos cayendo en un aluvión de información que le resulta imposible retener a la audiencia. Esto es importante porque de acuerdo a distintos autores, la memoria a corto plazo puede retener hasta un máximo de, aproximadamente, 7 puntos.

Cuando nosotros preparamos una presentación, debemos poder distinguir entre el tema principal y aquellos que serán subtemas. A estos subtemas, los llamaremos ideas fuerza, que deberíamos poder pensarlas en una sola palabra. Por ejemplo, si, como dijimos anteriormente, tenemos que hacer una presentación acerca de nuestra propia vida, podríamos decir que el tema principal es “mi desarrollo” y luego, las ideas fuerza serían: “infancia”, “adolescencia”, “adulthood”.

Este esquema lo podemos utilizar para cualquier tipo de exposición, porque la idea es poder ayudarnos a nosotros mismos a esquematizar nuestra información y ver cuál será el hilo conductor, anteriormente mencionado. Una forma de llevar a cabo este proceso, es mediante una técnica conocida como método del reloj.

Lo que se hace en este caso es tomar el tiempo total que tenemos para realizar nuestra presentación y dividirlo en bloques. Para ello, en primer lugar, hay que tener en cuenta que el 80% de nuestra presentación será el desarrollo, por lo cual solamente tenemos un 20% para dividir entre el inicio y el cierre.

Entonces, una vez que marcamos el punto de inicio, podemos comenzar con una segunda división en la que señalaremos los puntos de cada una de las ideas fuerza. Y, de esta manera, vamos organizando nuestro discurso tomando una noción temporal de cuánto tiempo aproximado le queremos dedicar a cada tema.

Ahora, como dijimos anteriormente, lo ideal es que estas ideas fuerza no sean más de 7, porque cuando agregamos mucha más información, el público ya no la podrá retener. De hecho, lo mismo ocurre con el tiempo de la presentación. Se dice que una persona mantiene su atención durante, máximo, 40 minutos. Incluso, en algunos casos es hasta menos que eso. Por eso también es que hicimos tanto hincapié en la importancia de que nuestro discurso no resulte aburrido o monótono, porque basta un solo instante para que el público se distraiga y ya no podamos recuperar su atención.

Por último, en esta instancia de preparación de la presentación, también es importante tener en cuenta qué preguntas podrían llegar a surgirle a la audiencia. En primer lugar, porque nos da la posibilidad de anticiparnos y tocar esos temas directamente en nuestra presentación. Pero, también, porque nos brinda mayor seguridad.

No todas las presentaciones tienen la posibilidad de que el público haga preguntas. Pero si esto llegara a ocurrir, nada nos pondría más nerviosos que no tener una respuesta. Por lo tanto, si prevemos lo que nos podrían llegar a decir, nos sentiremos más firmes y confiados.

Ahora bien, de cualquier manera, puede llegar a ocurrir que no sepamos qué responder... En esos casos, es importante no inquietarse ni angustiarse, porque es algo normal que puede pasar en cualquier presentación. Una buena forma de salir de esa situación es responder, con franqueza, que no contamos con la información en ese momento, pero que si nos facilitan un contacto podremos investigar el tema y contestar su duda. Y seguir adelante con otras preguntas. Lo importante siempre es, como explicamos anteriormente, no quedarnos en la rumiación. Es decir, no seguir pensando que no pudimos responder o qué pensarán de nosotros. Debemos cortar con ese proceso y avanzar.

Storytelling

Anteriormente, dijimos que es muy corto el tiempo de atención de una persona y que en tan solo un instante se puede distraer. Por eso, es bueno que conozcamos algunas herramientas para que el público no pierda el foco del discurso o retomarlo, en caso de ser necesario.

Para ello, nos detendremos en el llamado storytelling. La especialista en marketing Ana Isabel Sordo, lo define como “el arte de contar historias. Este proceso es una narrativa estructurada que se utiliza para comunicar un mensaje a través de sucesos. Estos pueden ser reales o ficcionados para atrapar a quienes los lean o escuchen. Apela al uso de emociones y valores para enmarcar dicho mensaje y crear sintonía con las personas”.

Es decir, se trata de un recurso por el cual podemos apelar a una anécdota o historia que nos sirva para comunicar nuestro mensaje. Tengamos en cuenta lo siguiente: cuando damos una presentación, puede que estemos hablando de datos o información que no resultan muy fáciles de representar por el público. Entonces, cuando nosotros hacemos un freno en el relato y lo relacionamos con una historia, es más fácil que esa información abstracta sea procesada por el interlocutor.

Además, las anécdotas o historias personales, como ya explicamos, contribuyen a generar una cercanía y empatía con el auditorio. Esto se debe a que, como afirma la experta, “las historias son un lenguaje universal que todos pueden entender, independientemente del idioma, lugar de origen o herencia. Las historias estimulan la imaginación y la pasión; crean un sentido de comunidad entre quienes escuchan y los que cuentan”.

Por eso es que también son una excelente herramienta para captar la atención de los presentes. Imagínense que, en medio de su presentación, comienzan a observar que muchas de las personas están dispersas, mirando sus celulares o con la mirada perdida.

En ese momento, debemos pensar, rápidamente, qué hacer para retomar su atención. Y el storytelling lo logra, porque en general, cuando a alguien se cuenta una historia, la otra persona se focaliza en escucharla.

Entonces, debemos ver de qué manera utilizar este recurso. En primer lugar, es importante destacar que, al igual que como mencionamos con la estructuración del discurso, las historias se componen de los mismos elementos. Es decir, tienen una introducción, un nudo y un desenlace. De esta forma, cuando elijamos la historia o anécdota que deseamos contar, debemos pensar en organizarla de esa manera.

Cabe destacar que utilizar este recurso nos sirve para captar la atención de los presentes y generar empatía.

De hecho, el periodista Chris Anderson, afirma que “las historias que pueden generar la mejor conexión son historias sobre usted personalmente o sobre personas cercanas a usted. Cuentos de fracaso, torpeza, desgracia, peligro o desastre, contados auténticamente, aceleran el compromiso profundo”.

Pero, además, las historias son importantes porque, tal como afirma el especialista Carmine Gallo, autor del libro *Hable como en Ted*, se trata de “dominar el arte de la narración, el establecimiento de un vínculo emocional con la audiencia a través de las historias. Las historias sincronizan nuestra mente con las del público. No es posible persuadir exclusivamente a base de lógica, es decir con datos”. De hecho, él también considera que, si estas historias están bien elaboradas, aumentará en un 35% la capacidad de persuasión y en un 21% la capacidad de los participantes de recordar esas historias. Y, al fin y al cabo, la persuasión es el objetivo primordial de la oratoria.

Pero también hay otras formas de enriquecer nuestro discurso y ayudar a la audiencia a comprender mejor aquello que queremos decir. Y, una manera muy sencilla de lograrlo, es mediante la utilización de ejemplos. Cuando la información que se brinda es muy específica y compleja, es bueno acudir a esta herramienta porque le permite al espectador “bajar a tierra” esa información y comprenderla mucho mejor.

Y, por último, mencionaremos otra posibilidad que es la repetición. Nos referimos a reiterar los conceptos clave que buscamos que se fijen en la audiencia. Pero, ojo, que hay que tener cuidado con la manera de realizarlo, porque si abusamos de este recurso, el discurso se vuelve aburrido y hasta llamaría la atención. Pero si, en determinados momentos, acudimos a esas ideas que queremos reforzar, lograremos que se impregnen en el público.

Apoyo visual

Otra opción que tenemos para enriquecer nuestro discurso y mantener la atención de la audiencia es el apoyo visual, ya sea con presentaciones de Power Point, videos o fotos. Pero antes de avanzar con eso, es fundamental que conozcamos a qué hace referencia la programación neurolingüística.

La programación neurolingüística es una técnica del ámbito de la psicología que, como explica la psicóloga Valeria Sabater, “nos dice que el mundo tal y como lo vemos no existe, somos nosotros quienes lo ‘reinterpretamos’ y le damos forma en base a nuestra personalidad y según la predominancia de unos sentidos sobre otros. Asimismo, de toda la información que nos rodea en el día a día, hay mucha que la deseamos o no le prestamos atención por las mismas razones”.

Esto quiere decir que son los sentidos los que nos dan la idea de aquello que nos rodea. Pero, lo más importante, es que cada persona tendrá predominancia de uno sobre los otros, es por eso que las dividen en visuales, auditivas o kinestésicas. Veamos qué implica cada una de ellas.

Las personas visuales reciben la información de mejor manera a través de la mirada, mientras que los auditivos lo hacen mediante el oído y los kinestésicos con los movimientos. Ahora bien, en una presentación, nos encontraremos con un público sumamente heterogéneo, por eso es fundamental que podamos abordar todas esas formas para que cada uno de los presentes reciba la información de acuerdo con su predominancia.

Entonces, se preguntarán cómo podemos lograr esto... Para el auditivo es muy sencillo, puesto que basta con las palabras que decimos. De cualquier manera, también se puede reforzar el mensaje en estas personas utilizando otras herramientas, como la música. Y, en el caso de los kinestésicos, será primordial utilizar el espacio y nuestros movimientos, como explicamos anteriormente, porque eso les permitirá fijar mejor la atención y comprender el mensaje.

Por último, en el caso de los visuales es en el que nos detendremos ahora. Actualmente, la mayoría de las presentaciones cuentan con un apoyo visual, entonces, lo que tenemos que ver es cómo preparar estos soportes para que sean un complemento de nuestra información y no una distracción. Una de las herramientas que más se utiliza, en este sentido, es el Power Point.

Veamos qué elementos hay que tener en cuenta para armarlo de una forma que resulte atractiva para nuestra presentación. En primer lugar, mencionaremos la importancia de la síntesis.

Muchas veces queremos volcar una gran cantidad de información en las diapositivas que preparamos. Pero esto no es aconsejable por dos motivos: el primero, es que distraerá al público que estará más pendiente en tratar de leer lo que dice la pantalla, que en lo que estamos diciendo. Pero, además, porque la idea no es que las personas vayan a leer, sino a escucharnos. Entonces, siempre debemos recordar que todo lo que utilicemos como soporte visual tiene que ser precisamente eso, un apoyo que acompañe nuestro discurso. Por lo tanto, podemos poner simplemente algunas ideas principales que describiremos y detallaremos en nuestra alocución.

En este mismo sentido, es que otro aspecto fundamental es el de la legibilidad, algo que será imposible de cumplir si llenamos el espacio con texto. Seguramente alguna vez les haya pasado que, con el objetivo de escribir absolutamente todo, terminaron reduciendo el tamaño de la letra al mínimo y esto en una exposición es inaceptable. Entonces, lo que tenemos que hacer es, en primer lugar, seleccionar las palabras o conceptos clave que buscamos incluir en nuestra diapositiva. Una vez hecho eso, debemos tener en cuenta el tamaño y la tipografía que vamos a utilizar.

Tengamos en cuenta que hay determinadas fuentes que facilitan la lectura, como por ejemplo Arial o Calibri. Esto se debe a que no tienen serifa, es decir, que no tienen líneas unidas a sus letras, como es el caso de Times New Roman. Cuando usamos ese tipo de tipografías, se verá entorpecida la lectura. Por eso hay que tener cuidado en este sentido. También, hay que tener en cuenta el tamaño de la letra. No en todos los casos será lo mismo, pero un tamaño mediano siempre se verá mejor en la proyección que uno que sea muy chico.

Y, por último, también hay que considerar que podemos acudir a determinados elementos visuales para que no usemos solamente texto. Por ejemplo, podemos utilizar diagramas o distintas formas que permiten ordenar los conceptos de una forma más gráfica.

Otra pauta importante para el armado de Power Point, que es la unidad. Esto quiere decir no usar, por ejemplo, distintos colores en cada diapositiva, sino buscar que haya un color que las unifique a todas. Lo mismo ocurre con las imágenes, es preferible que sean todas del mismo estilo, por ejemplo, todas de personas o todas de vectores para que haya una concordancia visual.

Y, por último, hay que prestar atención al orden en el que escribimos la información. Es decir, de acuerdo con el movimiento de los ojos, lo primero que detectamos son aquellas palabras que están en un tamaño más grande o que se ubican arriba y a la izquierda. Entonces, aquello que queramos jerarquizar, deberá estar ubicado en ese lugar o resaltado de algún modo, de lo contrario, se perderá en el medio del texto.

Pánico escénico

Vamos a hacer hincapié en uno de los temas que más aquejan a las personas que tienen que hacer presentaciones en público y es el pánico escénico. En muchas ocasiones, el hecho de tener que hacer una exposición o estar en frente de la audiencia, nos produce una sensación de malestar muy grande que, si no logramos gestionarla, provocará que nos vayamos sin cumplir con nuestra tarea.

Es muy interesante lo que dice el especialista en oratoria **Alexánder Albán Aléncar** en el comienzo de su libro *Manual de oratoria*. Allí afirma que “si hay algo a lo que más le temen las personas, exceptuando la muerte, es el miedo a hablar en público. Si, parece sorprendente, pero encuestas científicas, realizadas por instituciones de prestigio, demuestran que un gran porcentaje de personas -de todo nivel socioeconómico- experimentan un acusado miedo, a veces patológico, ante la acción de exponer sus ideas y pensamientos a través de un discurso en público. Muchos prefieren declararse ‘enfermos’, ‘indispuestos’, o ‘de viaje’ antes que enfrentar esta situación peliaguda”.

Entonces, en primer lugar, es importante conocer esto para saber que no es algo que le pasa a un grupo reducido de gente, sino que es más habitual de lo que pensamos. Por lo tanto, es necesario conocer distintas técnicas y herramientas para lograr superar con éxito esa situación. Lo primero que debemos señalar, para ello, es que hay 3 tipos de miedos: el distractor, el paralizador y el movilizador. Veamos de qué se trata cada uno.

El miedo distractor es aquel que, como indica su nombre, nos distrae del miedo concreto. Lo que sucede en estos casos es que uno cree que está haciendo algo para superar ese temor, pero, en realidad no está haciendo nada, porque hay una tensión distractora que nos conduce en otro sentido. Pensémoslo con un ejemplo: tenemos miedo de emprender un nuevo negocio. Pero creemos que ese miedo no está, sino que lo que nos produce temor es tener que pasar menos tiempo con nuestra familia para lograr nuestro objetivo. Entonces, ponemos nuestro foco en otro lado para no asumir que el verdadero miedo, por ejemplo, en este caso, sería que nos vaya mal en nuestro emprendimiento.

Luego tenemos el miedo paralizador, que es uno de los más conocidos y al que más le escapamos, porque, como bien sabemos, nos frena completamente al momento de tener que hacer eso que nos produce temor. Si lo trasladamos al campo de la oratoria, podemos decir que, estaremos en presencia de este miedo cuando, a segundos de iniciar con nuestra conferencia, nos damos media vuelta y nos vamos. De esta manera, lo que sucede es que no podemos hacer nada, sino quedarnos estancados en ese lugar.

Y, por último, el miedo movilizador es un poco más engañoso, porque nos lleva a hacer algo por el miedo de no hacerlo. Es decir, por poner un ejemplo, tenemos miedo de nunca poder viajar al país de nacimiento de nuestros abuelos y, por eso, empezamos a tomar más trabajos para ganar más dinero y ahorrar para poder hacerlo. Si bien dicho en estos términos parece el menos terrible de los 3, la persona que lo padece entra en un sufrimiento constante por sentir que siempre le falta algo.

Entonces, cuando nos encontramos frente a una de estas situaciones, nuestra capacidad de acción se verá muy limitada, porque, por más que queramos avanzar, siempre tendremos esa sensación que no nos deja. Por eso, una de las primeras maneras de lidiar con estas emociones, es aceptar que el miedo estará siempre presente en nuestras vidas. No existe ninguna persona en el mundo que no sienta miedo en algún momento. Por lo tanto, si reconocemos estos temores y los aceptamos como parte de la naturaleza humana, ya estaremos un pasito más cerca de lograr que, al menos, nos impidan cumplir con nuestros objetivos.

Lo que no tenemos que hacer es negar que existe ese miedo, porque haciendo eso crearemos que podemos avanzar, pero, en realidad, cuando tengamos que enfrentarnos cara a cara con ese temor, nuevamente aparecerá el malestar. Otra posibilidad es que no lo neguemos, pero que nos obstinemos en ganarle. No quiere decir que esa actitud esté mal, pero la realidad es que continuaremos peleando con ese miedo todo el tiempo y entonces, cualquier avance que podamos lograr, será mínimo. Por lo tanto, lo mejor que podemos hacer es aceptar que el temor existe, saber que nos acompañará todo el tiempo, pero buscando la forma de que nos afecte lo menos posible.

Sigamos analizando distintas posibilidades para superar el pánico escénico. Como ya dijimos, la primera herramienta es aceptar que el miedo forma parte de nuestra vida para poder, en base a eso, regular esa emoción. Por eso, en principio, tenemos que detectar qué nos produce ese temor a nivel físico.

Son diversas las formas en las que se representa el miedo y pueden variar de persona a persona, pero algunas de las consecuencias más frecuentes son:

- Un aumento en la sudoración
- En la frecuencia cardíaca
- En la respiración
- Dolor de panza
- Y tensión muscular

Pero, así como pueden aparecer estas representaciones físicas, también podemos encontrarnos con una serie de pensamientos negativos que contribuyan a que no logremos calmar ese temor. Algunas opciones son:

- Pensar que no vamos a aprobar aquellos exámenes que se realizan de forma oral
- Que no lograremos presentar claramente un proyecto laboral
- Que, como consecuencia de ello, perdamos la oportunidad de obtener un ascenso
- Que no nos van a elegir en una entrevista laboral

Entre muchísimas otras opciones.

Y, ¿por qué creen que pueden aparecernos estas manifestaciones cuando tenemos que dar una presentación en público? Generalmente este miedo está asociado con temor a la exposición, al qué dirán y al miedo a hacer el ridículo.

Entonces, como vimos anteriormente, uno de los primeros pasos a seguir, cuando notamos que estamos entrando en estos pensamientos negativos, es tratar de dejarlos de lado, de no darles importancia y de frenarlos para que no aumenten. Para eso, también es muy útil cambiar el enfoque. Es decir, a todas esas afirmaciones que mencionamos anteriormente, deberíamos sacarles el “no”. De esta manera, podríamos intentar pensar que sí lo vamos a lograr, que vamos a aprobar el examen, que vamos a conseguir el trabajo, etcétera.

Pero, además, es importante que nos pongamos metas cumplibles. Esto quiere decir que no podemos ponernos como objetivo realizar una presentación ante 100 mil personas como primera instancia. Debemos, en primer lugar, ponernos la meta de poder hablar con una persona, luego con un grupo de amigos, luego con desconocidos, y así avanzar hasta que llegue el día de nuestra ponencia.

Lo que sucede es que, cuando nos ponemos objetivos que son muy grandes, podemos frustrarnos si no los cumplimos. Pongamos un ejemplo de la vida cotidiana. Si nos ponemos como meta hacer un viaje alrededor del mundo dentro de una semana, lo más probable es que no lleguemos a cumplirlo, porque quizás nos tome meses o años ahorrar

el dinero necesario para poder hacerlo. Entonces, si nos empeñamos en esa idea y, cuando llega el día de sacar los pasajes, vemos que no lo podemos hacer, nos vamos a frustrar.

Entonces, en lugar de hacer eso, podemos ponernos objetivos más chicos. Por ejemplo, pensar en hacer un viaje a pequeños kilómetros de distancia dentro de una semana, organizar para dentro de un par de meses hacer uno más largo y así sucesivamente. De esta forma, nos sentiremos satisfechos al poder cumplir esas pequeñas metas y no frustrados por no haber logrado un plan más grande.

Lo mismo ocurre con la oratoria. ¿Se acuerdan que les dijimos que practiquen los trabalenguas en una velocidad lenta? Lo que ocurre es que si, en una primera lectura, buscamos hacerlo rápidamente, lo más seguro es que nos frustremos y que, por consiguiente, abandonemos la tarea. En cambio, si empezamos despacito, nos sentiremos motivados a continuar practicando hasta que podamos adquirir la velocidad que deseábamos.

Lo bueno de ir cumpliendo metas, por más chicas que sean, es que nos predisponen mejor, a nivel mental, para aumentar nuestra seguridad. Y, tal como afirma Alexánder Albán Aléncar “la confianza y la 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”.

Así como dijimos que el temor se puede manifestar a partir de pensamientos, también lo puede hacer de manera física. Por eso, es importante que conozcamos también algunas estrategias que nos permitan relajarnos en esos momentos de tensión. La primera que analizaremos, y que ya hemos mencionado anteriormente, es la respiración.

Lo que tenemos que saber es que en general, cuando respiramos sin tomar consciencia de ello, lo hacemos llevando el aire al pecho. Lo que vamos a aprender, ahora, es la llamada respiración costo-diafragmática, que consiste en llevar el aire hacia la panza. Para probar cómo hacerla, los invitamos a ponerse de pie y, en una posición erguida, tocar con sus manos las costillas. Entonces, en ese lugar, inhalamos profundo llevando el aire al abdomen. Sientan como las costillas se abren. Y luego, exhalamos despacio.

Es importante tomar en consideración que la respiración es un poderoso elemento de tranquilización, porque permite frenar por un instante todos aquellos pensamientos que nos perturban y conectarnos con el presente. Pero, además, es un aliado indiscutible para la mejora en las emisiones vocales.

De acuerdo con la página web *Biaclinic*, algunos de los beneficios de este tipo de respiración son:

- Funcionar como soporte de nuestra voz
- Ayudar a evitar dolores de garganta por el uso de la voz
- Permitir el correcto intercambio gaseoso en los pulmones
- Masajear nuestro corazón
- Contribuir a la relajación y el descanso
- Oxigenar el cerebro
- Permitirnos aguantar mayor cantidad de tiempo haciendo ejercicio físico o hablando
- Y llenarnos de energía.

Por todo esto, es bueno que aprendamos a realizar diversos ejercicios para utilizar este tipo de respiración en el momento que más lo necesitemos. Veamos algunas posibilidades. Una de ellas es pararnos de forma erguida llevando una mano a la altura de las costillas y la otra apoyarla en el ombligo. En esta posición, comenzaremos a inhalar, teniendo en cuenta esta respiración costo-diafragmática y luego exhalaremos.

Luego, para incrementar, gradualmente, nuestra capacidad pulmonar, podemos probar, en esa misma posición, inhalar en 4 tiempos y exhalar de la misma manera. Una vez que logramos hacer esto, podemos intentar hacerlo en 6 tiempos, después en 8 y así sucesivamente hasta 16. Si bien es difícil llegar a ese número tan alto, la realidad es que con la práctica notarán que cada vez pueden llegar más lejos.

El objetivo es que se pueda liberar el aire de forma suave y no de un soplo como puede que hagamos habitualmente. De hecho, una forma de verificar si estamos haciendo eso es pararnos delante de una vela. En ese lugar, si cuando liberamos el aire la vela se apaga, es porque estamos exhalando demasiado fuerte. En cambio, si vemos que a medida que espiramos la vela sigue prendida, entonces estamos logrando esa meta. En el material complementario pueden encontrar un video que explica el ejercicio con la vela.

Pero la respiración no es la única manera posible. También podemos acudir a ejercicios de relajación muscular que cumplen la misma función. Por empezar, podemos relajar el cuello girando levemente la cabeza hacia el hombro izquierdo y luego al derecho. Una vez que hicimos algunas repeticiones de este movimiento, podemos llevar la cabeza hacia atrás y hacia adelante, de manera muy lenta para que no se produzcan mareos.

Y, entonces, podremos combinar estos movimientos haciendo círculos con la cabeza. Siempre comenzamos desde el centro y podemos girarla primero en un sentido y luego

en el otro. Lo que tienen que percibir, cuando hacen estos ejercicios, es que su cuello se libera y relaja, si producen dolor es preferible no hacerlos. Finalmente, podemos subir y bajar los hombros, moverlos hacia adelante y atrás, y hacer pequeños círculos con cada uno.

Todas estas herramientas contribuyen a que podamos sentirnos más relajados y tranquilos al momento de tener que dar una presentación. Por eso, es bueno que, si se sienten nerviosos o ansiosos, puedan tomarse unos minutos para practicar estos movimientos y respiraciones, de manera que puedan aflojarse y bajar las tensiones.

Ahora bien, muchas veces el pánico escénico puede aparecer como consecuencia de no sentirnos seguros en lo que tenemos para decir. Podemos llegar a pensar que no nos acordamos de la información o que no contamos con todo el material necesario... Por eso, como mencionamos anteriormente, es fundamental la práctica y el ensayo.

Cuanto más practiquemos nuestro discurso, más cómodos nos vamos a sentir, porque sabremos bien aquello que tenemos que decir y de qué manera se hilan esos contenidos. Además, resulta de suma utilidad poder presentárselo a personas de nuestro entorno para que nos den su opinión y, también, para ganar seguridad en lo que respecta al acto de hablar en público.

Pero no tenemos que preparar nuestro discurso y pretender aprenderlo de memoria, porque cuando hacemos eso podemos caer en una trampa, que es que, si nos olvidamos de una palabra, no sabemos cómo seguir. Por eso es fundamental que, en el armado, utilicemos palabras clave que nos ayuden a saber de qué se trata el tema y poder, así, sortear cualquier dificultad que nos aparezca.

Método de memorización de loci

Hay una técnica de memorización que nos puede resultar de gran utilidad, que se llama método de loci. Por empezar, es importante saber que “loci” significa “lugar”, por lo que esta estrategia se caracteriza por tratar de asociar aquello que queremos recordar teniendo en cuenta determinadas locaciones. El psicólogo Arturo Torres afirma que “el método de loci aprovecha la memoria espacial para ‘expandir’ toda nuestra capacidad para recordar cosas en general”.

Lo que tenemos que hacer es ubicarnos en un lugar físico, como, por ejemplo, la cocina de nuestra casa. Entonces, absorbiendo a través de nuestros sentidos todo aquello que se encuentra en ese lugar, podemos practicar nuestro discurso. El objetivo es que, una

vez que estemos en cualquier otro escenario, podamos acudir al recuerdo de ese lugar en el que practicamos, para recordar lo que teníamos para decir.

Lo que ocurre, cuando hacemos esto, es que, como estamos trabajando con la memoria espacial, al acudir mentalmente a ese lugar cómodo, podremos sentirnos más relajados y tranquilos, lo que nos permitirá retomar la información que practicamos allí. Por eso, es importante que, durante nuestro ensayo, tomemos toda la información que podamos, como los olores, las texturas y los colores, de manera que nuestro cerebro pueda volver a ese lugar cuando lo necesite.

Ahora bien, para que podamos asociarlo de mejor manera, lo que se puede hacer es practicar distintas partes del discurso en distintos lugares. Así, por ejemplo, podemos ensayar la introducción en la entrada de la casa. Luego, podemos continuar con una parte del desarrollo en una habitación, otra en el baño y hacer el cierre en el balcón. De esta forma, cada una de esas partes estará asociada a esos lugares y si, cuando estamos en nuestra presentación, sentimos que nos olvidamos de algo, podemos acudir al lugar específico en el que estábamos cuando practicamos esa porción del texto.

Por lo tanto, lo que buscamos siempre es que tengamos clara la información, para llegar a la exposición con mayor seguridad, pero también sabiendo que, si nos llegamos a olvidar de algo, podremos contar con distintos recursos para salir de esa situación.

Por último, y para finalizar, es importante tener en cuenta una serie de consejos que nos permitirán estar más tranquilos al momento de realizar una presentación. En primer lugar, es fundamental que utilicemos ropa que nos quede cómoda. Si cuando tenemos que enfrentarnos al público estamos apretados o incómodos, si nos invaden los nervios podemos llegar a sentir que nos falta el aire. Por lo tanto, es fundamental que nos probemos la vestimenta que usaremos ese día para verificar que nos sintamos cómodos en ella. De lo contrario, es mejor elegir otra opción.

Luego, es bueno que el día anterior nos aseguremos de tener todo el material que vamos a llevar. De esta manera, tendremos tiempo de sumar aquello que nos falta y quedarnos tranquilos de que llegaremos a la presentación con todo lo que necesitamos.

En ese sentido, es importante también tener en cuenta que, si vamos a acompañar nuestra presentación con material visual, debemos guardar esos archivos en distintos dispositivos, porque si lo llevamos en un único lugar y, por algún motivo, eso falla, nuestra presentación ya se verá condicionada por eso. Entonces, podemos guardarlo en distintos pendrives, en la memoria del celular y en la computadora, por ejemplo, o, como se usa mucho en la actualidad, subirlo a la nube.

Y, por último, si está previsto que en nuestra presentación el público pueda participar haciendo preguntas, debemos calcular ese tiempo cuando armemos nuestra presentación. Porque, si no lo hacemos, puede que no lleguemos a cumplir con esa parte o tener que acortar nuestro discurso, generándonos ansiedad y nervios. Y, además de destinar parte del tiempo a eso, como ya dijimos, es bueno anticiparnos a aquello que nos puedan llegar a preguntar de manera de sentirnos más seguros al momento de tener que responder.