

CONSEJOS PARA UNA BUENA ORATORIA



¿Cómo hablar con seguridad, claridad e influencia?

De Serafina SIALO TORAHO (Fina Sialo)

“La oratoria no consiste en hablar mucho, sino en lograr que cada palabra tenga un propósito. Cuando las ideas son claras, la voz es segura y el corazón acompaña al mensaje, las palabras dejan de ser sonidos y se convierten en una fuerza capaz de inspirar, convencer y transformar a quienes las escuchan.”

Estos consejos te permitirán adquirir la capacidad de hablar con mayor confianza, estructurar un discurso sencillo, controlar los nervios, utilizar correctamente la voz y el lenguaje corporal, y conectar con cualquier audiencia.

1. ¿QUÉ ES LA ORATORIA?

Si entendiéramos que la oratoria es el arte de comunicar ideas de forma clara, interesante y persuasiva, nos sería fácil aceptar que un buen orador no es quien habla bonito, sino quien logra que las personas comprendan, recuerden, sientan y actúen.

Por ejemplo:

No es lo mismo decir: “Debemos cuidar el medio ambiente.” Que decir: “Cada botella de plástico que tiramos hoy puede permanecer más de 400 años contaminando nuestro planeta. Lo que hagamos hoy decidirá el mundo donde vivirán nuestros hijos.”

Como verán, la segunda frase genera emoción y convicción.

2. LOS TRES PILARES DE UN GRAN ORADOR

Todo buen orador domina las tres áreas siguientes.

a) Conocimiento: no puedes explicar lo que no conoces. Por lo tanto, antes de hablar debes responder a los siguientes interrogatorios:

1. ¿Qué voy a decir?
2. ¿Por qué es importante?
3. ¿Qué quiero que recuerden?

Puedes ejercitar explicando durante un minuto cómo hacer un café o como sembrar un mango. Si conoces el proceso, hablarás con facilidad.

b) Confianza: la seguridad no aparece antes de hablar, sino después de practicar. Hemos de saber que todos los grandes oradores comenzaron con miedo.

c) Comunicación: no basta saber, hay que tener la capacidad de transmitir lo que se sabe. Muchas personas inteligentes fracasan por la mala o poca comunicación.

3. EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO

Aunque parezca extraño, hemos de saber que es completamente normal. El miedo aparece porque el cerebro interpreta que será juzgado. Presenta síntomas como: manos sudorosas, boca seca, voz temblorosa, respiración rápida e incluso mente en blanco. Eso no significa que seas malo hablando, al contrario, implica que tu cuerpo está liberando adrenalina.

Cuatro técnicas para controlar el miedo

1. Respiración 4-4:
 - Inhala durante cuatro segundos.

- Mantén cuatro.
 - Exhala cuatro.
 - Repite cinco veces.
2. Llega antes al lugar.
- Conoce el lugar.
 - Camina.
 - Respira.
 - Observa.
 - Tu cerebro dejará de verlo como un lugar desconocido.
3. Controla tus pensamientos:
- No pienses en “¿Qué pensarán de mí?”
 - Piensa en “¿Cómo puedo ayudarles?”
 - El enfoque cambia completamente.

4. ESTRUCTURA DE CUALQUIER DISCURSO

Todo discurso consta de las tres partes siguientes:

1. **Inicio:** el discurso debe captar atención. Se recomienda nunca comenzar diciendo frases como “Bueno...”, “Este...”, “Voy a hablar un poco de...” En su lugar comienza con fuerza con una pregunta como ¿Sabían que el miedo a hablar en público supera al miedo a morir en muchas personas? O con una historia “Cuando tenía diez años olvidé completamente un discurso frente a toda mi escuela” o con un dato “El 90 % de las personas siente nervios al hablar en público”.
2. **Desarrollo:** explica pocas ideas, no tienes el por qué explicarlo todo, puedes empezar con tres ideas son suficientes. Por ejemplo:

Tema: La importancia de leer.

 - Idea 1: la lectura desarrolla el pensamiento.
 - Idea 2: mejora el vocabulario.
 - Idea 3: Ayuda a tomar mejores decisiones.
3. **Cierre:** no se recomienda terminar con frases como "Eso era todo". Lo mejor sería terminar con una idea poderosa. Por ejemplo: “Cada libro que abrimos es una conversación con las mejores mentes de la historia.”

Para ejercitar, podrías preparar una exposición de tres minutos sobre su comida favorita, siguiendo las partes mencionadas en este apartado.

5. EL PODER DE LA VOZ

La voz comunica tanto como las palabras. La voz tiene cuatro elementos poderosos que debemos tener en cuenta:

1. **Volumen:** todos deben escucharte, esto no quiere decir que tengas que gritar pero tampoco debes susurrar como si estuvieras en un confesionario. Recuerda que el punto medio es la virtud
2. **Velocidad:** hablar demasiado rápido genera ansiedad pero demasiado lento produce aburrimiento. Encuentra siempre el punto medio.
3. **Pausas:** por si no te lo dijeron antes, la pausa da poder. Por ejemplo, si digo “No importa cuánto talento tengas... si nadie entiende tus ideas.” Esta pausa crea expectativa.
4. **Entonación:** la voz no debe sonar plana sino con emoción. Observa la diferencia:

Plano: hoy vamos a aprender sobre oratoria.

Con emoción: hoy vamos a aprender una habilidad que puede cambiar completamente tu vida.

Puedes ejercitar leyendo un mismo texto con alegría, con tristeza, con enojo o con entusiasmo

6. EL LENGUAJE CORPORAL

Debemos saber que por lo general las personas creen primero en lo que ven y después lo que escuchan. Por lo tanto, aquí tienes cinco claves a tener en cuenta:

1. **Postura:** se recomienda espalda recta, pies firmes y hombros relajados.
2. **Mirada:** recuerda no mirar únicamente al piso o al techo; más bien recorrer lentamente a todo el público.
3. **Sonrisa:** si es pura, genera confianza inmediata.
4. **Manos:** recuerda no esconder las manos, ni cruzar brazos; la mejor opción es utilizarlas para acompañar ideas.
5. **Movimiento:** se sugiere moverse con intención en lugar de caminar por nervios.

Puedes ejercitar presentándote durante dos minutos utilizando únicamente lenguaje corporal para transmitir seguridad.

7. CÓMO HACER INTERESANTE CUALQUIER TEMA

Debes saber que las personas recuerdan historias, no listas ni definiciones y mucho menos conceptos.

La fórmula que vamos a utilizar es la siguiente: primero hemos de tener la idea, esta idea la convertiremos en una historia de la cual se deduzca una enseñanza. Pongamos unos ejemplos:

Fórmula		
Idea	Historia	Enseñanza
La perseverancia	Un niño aprendía a manejar una bicicleta. Cayó diez veces	El éxito llega normalmente después de varios intentos
El emprendedor	Un joven intentó poner en marcha una cafetería. Fracasó infinitas veces pero nunca se rindió	Aprendió de sus errores y finalmente triunfó como empresario exitoso

8. EL ARTE DE PERSUADIR

Si en algún momento llegaste a pensar que persuadir significaba manipular, permítame corregirte. En el ámbito intelectual, persuadir implica ayudar a alguien a comprender una idea. La persuasión integra tres elementos: la razón, la emoción y la credibilidad

1. Para tener razón se necesitan datos fiables, ejemplos prácticos y lógica en el planteamiento.
2. Para emocionar, necesitaremos, según el tema, compartir una historia, una experiencia o incluso imágenes.
3. Para sonar con credibilidad es bueno hablar con honestidad, reconocer errores y sobre todo hablar desde la experiencia.

9. ERRORES MÁS COMUNES

Los errores que a menudo cometemos al hablar en público son los siguientes:

1. Hablar demasiado rápido (no siempre es saber hablar)
2. Leer todo (como si estuviéramos leyendo un testamento)
3. No mirar al público (una gran falta de cortesía: ignorar al público)
4. Moverse sin sentido.
5. Usar demasiadas muletillas (“Este...”, “Eh...”, “O sea...”, “No sé...”). para eliminar muletillas, se aconseja hacer breves pausas.

10. EL ARTE DE IMPROVISAR

Lo primero que hay que tener en cuenta es que improvisar no significa hablar sin pensar, sino más bien organizar rápidamente las ideas. Se recomienda utilizar la técnica “PRE”: P: Punto principal, R: Razón y E: Ejemplo.

Técnica PRE			
	P (Punto de vista)	R (Razón)	E (Ejemplo)
Tema: El deporte	El deporte mejora la salud	Fortalece el corazón	Caminar treinta minutos diarios reduce el riesgo de muchas enfermedades.

11. CÓMO CONECTAR CON EL PÚBLICO

Tenemos que recordar siempre que las personas escuchan mejor cuando sienten cercanía. Para lograrlo, se recomienda utilizar preguntas, historias, ejemplos cotidianos, humor moderado y experiencias personales. Por ejemplo, en lugar de decir: “La administración del tiempo es importante.” Di: “¿Alguna vez sintieron que el día terminó y no hicieron nada importante?” Con este último enfoque, todos se sentirán identificados.

12. LA REGLA DE ORO

Recuerda que las personas olvidarán muchas palabras pero nunca olvidarán cómo las hiciste sentir.

Para terminar sugerimos el siguiente **EJERCICIO DIARIO (15 minutos)**:

1. **Respiración (2 minutos)** Practica respiraciones profundas para relajar el cuerpo y controlar el ritmo al hablar.
2. **Lectura en voz alta (3 minutos)** Lee un artículo, cuento o noticia, pronunciando con claridad, haciendo pausas y variando la entonación.
3. **Improvisación (3 minutos)** Elige un objeto cercano (un lápiz, una taza, un reloj) y habla durante un minuto sobre él siguiendo la estructura: introducción, desarrollo y conclusión.
4. **Narración de una historia (3 minutos)** Cuenta una experiencia personal procurando describir el contexto, el conflicto y el aprendizaje.
5. **Grabación y evaluación (4 minutos)** Grábate con el teléfono móvil y revisa los siguiente aspectos:
 - ¿Hablé con claridad?
 - ¿Utilicé pausas?
 - ¿Mantuve una postura segura?
 - ¿Sonreí?
 - ¿Evité las muletillas?
 - ¿Mi mensaje fue fácil de entender?

10 principios de los grandes oradores que deberías tener presente:

1. Habla para servir, no para impresionar.
2. Conoce profundamente tu tema.

3. Organiza tus ideas antes de hablar.
4. Utiliza historias para dar vida a tus mensajes.
5. Haz pausas; el silencio también comunica.
6. Cuida tu lenguaje corporal tanto como tus palabras.
7. Habla con autenticidad y cercanía.
8. Adapta tu mensaje al público.
9. Practica más de lo que crees necesario.
10. Recuerda que un gran orador no nace: se forma con preparación, práctica y mejora continua.