

10 consejos para hablar en público con éxito

Hablar en público impone mucho y, según se dice, llega a causar casi tanto temor como ir al dentista.

Puede ser invitado a hablar en un congreso internacional, unas jornadas de su sociedad profesional o ante unos clientes. Puede ser una oportunidad para hacer un nuevo negocio o ganar reconocimiento dentro de la compañía o del sector, pero esto será así si en esta intervención se tiene éxito.

Como oyente, se agradecen las presentaciones que resultan entretenidas y que además iluminan sobre el tema del que traten. La clave para llegar a ser un ponente eficaz no es otra que la práctica. No obstante, hay una serie de principios que siempre viene bien conocerlos.

Jack Fox, consultor, conferenciante, autor de libros de éxito sobre cómo poner en marcha negocios y presidente de Accounting Guild, una organización profesional basada en Internet, con sede en las Vegas, plantea, en un artículo de accounting.pro2net.com, 10 consejos útiles para hablar en público con éxito.

1. Conocer a la audiencia

Antes de preparar su presentación, determine qué intereses tiene su auditorio y haga su ponencia a la medida de estas necesidades. Algunas de las cuestiones que se debe plantear son: ¿qué saben ellos del tema que va a abordar? ¿Qué saben de usted, de su posición y currículo y de por qué habla sobre ese tema? ¿Cuáles son sus expectativas y cómo puede superarlas y sorprenderlos?

Si usted improvisa, corre el riesgo de decepcionar, e incluso ofender, a la audiencia y dejar en evidencia a su empresa, a su anfitrión y, por supuesto, a usted mismo.

2. La regla de tres

Piense que tiene sólo tres minutos para explicar la esencia de su intervención. Para ello, plantéese estas tres preguntas:

- ¿cuál es el principal argumento?
- ¿qué evidencia presenta? y
- ¿qué actuación se debe emprender?

3. Prepare el escenario

Incluso si hay otros responsables del equipo técnico, como el sonido o las luces, siempre debe revisarlos personalmente y además es bueno analizar los distintos ángulos de visión que hay desde la sala. Asegúrese de que cuenta con suficiente espacio para desarrollar su exposición con los apoyos que sean necesarios. Estar vacilante con ellos frente al auditorio socava su credibilidad y, además, le pondrá nervioso.

4. Calme sus nervios

Un poco de nerviosismo es natural y la mejor manera de superarlos es haber hecho un buen trabajo y sentirse seguro de ello.

5. Sepa exactamente cómo quiere comenzar

Su audiencia comenzará a juzgarle y evaluarle en los primeros segundos de su aparición. Empezar de forma convincente -con una historia interesante o una estadística sorprendente- captará la atención de su audiencia. El humor es muy efectivo, pero sólo si se trata con habilidad y medida. Si usted nunca lo ha hecho antes, la presentación no es el mejor lugar para empezar a practicarlo.

6. Cuide su apariencia

Vista de forma adecuada para la audiencia ante la que va a hablar y, sobre todo, que su indumentaria sea confortable y que le haga sentirse bien.

7. Salude y haga colegas

Aproveche las oportunidades que le surjan para charlar con alguno de los asistentes o de los otros ponentes antes de iniciar su presentación.

8. Hable con entusiasmo

Ponga una buena cantidad de energía física en su intervención. Usted es el centro de atención y debe usar las inflexiones de voz para potenciar las ideas que está presentando. Hable lo bastante alto para que le oigan los que se encuentran al fondo de la sala. Resultar inaudible es el mayor pecado en una conferencia, ya que no hay nada más irritante que tener que estar haciendo esfuerzos para oír al conferenciante.

9. Module bien las palabras

Si no vocaliza bien, intente hablar despacio y haga pausas (existen manuales que ayudan a practicar y mejorar la vocalización). Tenga en cuenta que una voz fuerte y bien modulada es

una de las herramientas más útiles para el éxito en cualquier presentación.

10. Lo más importante: diga lo que verdaderamente cree

Su presentación transmite de usted tanto como sus teorías e ideas, sus propuestas o trabajos. En última instancia, se está vendiendo usted mismo. Por tanto, sea cual es y compártalo con la audiencia. Le estarán agradecidos por ello.