

14 CLAVES PARA
SUPERAR
EL MIEDO A

**HABLAR EN
PUBLICO**

JOSE IVAN CARRERAS

**14 Claves Para
SUPERAR
el Miedo a
HABLAR en PÚBLICO**
José Ivan Carreras

Edición Para Kindle en Español con Índice Activo

© 2012 para Kindle

Como superar el miedo a hablar en público

Hablar en público es una fuente común de estrés para todos. A varios de nosotros nos gustaría evitar este problema completamente, pero es difícil de hacer. Si trabajamos solos o con un gran número de personas, eventualmente necesitaremos hablar en público para completar algunas tareas. Y si nosotros queremos ser líderes o alcanzar cualquier cosa significativa en nuestras vidas necesitaremos hablar en público ante grupos pequeños y grandes.

Foto: Ambro

La verdad sobre hablar en público, es que **no tiene que ser estresante**. Si entiendes las causas ocultas del estrés por hablar en público, y si mantienes en mente unos cuantos principios claves, presentar tus ideas ante la gente pronto se convertirá en una experiencia vigorizante y satisfactoria para ti.

El propósito de este libro es ayudarte a superar el miedo a hablar en público. Esto empieza discutiendo catorce principios claves que siempre hay que mantener en mente. Si te aproximas a cualquier problema en tu vida con los principios correctos, cualquier cosa estará en orden. Por otro lado, si empiezas con la lista de principios equivocada, puedes intentar todas las veces que quieras, pero hay muy pocas posibilidades de que tengas éxito.

Tabla de Contenidos

[Principio N°1: Hablar en público no es inherentemente estresante](#)

[Principio N°2: No tienes que ser muy brillante o ser perfecto para tener éxito](#)

[Principio N°3: Todo lo que necesitas son dos o tres puntos principales](#)

[Principio N°4: Necesitas un propósito correcto en mente](#)

[Principio N°5: La mejor forma de tener éxito es no considerarte un orador](#)

[Principio N°6: La humildad y el sentido del humor pueden recorrer un largo camino](#)

[Principio N°7: Cuando hablas en público, nada malo puede pasar](#)

[Principio N°8: No controlas el comportamiento de tu audiencia](#)

[Principio N°9: En general, mientras más te prepares peor lo harás](#)

[Principio N°10: Tu audiencia de verdad quiere que tengas éxito.](#)

[Principio N°11: No necesitas memorizar](#)

[Principio N°12: Conoce lo que te rodea](#)

[Principio N°13: ¿Quién es tu público?](#)

[Principio N°14: No es necesario disculparse con el público](#)

[Las 11 causas ocultas de estrés por hablar en público - Revisión](#)

[Los 14 principios clave que siempre debes tener en mente - Revisión](#)

[Pasos para convertir un discurso improvisado en una presentación exitosa](#)

[Los 6 ejercicios clave para sobrellevar el estrés](#)

Descargo de Responsabilidad

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiadoras, cassettes, etc., sin permiso escrito de la editorial. El autor y el editor de este libro han puesto todos sus esfuerzos en la preparación del material y la información se provee como es. El autor y el editor no expiden garantías de resultados en lo que concierne a la exactitud, la aplicabilidad, o el contenido de este libro. La información contenida en este libro es estrictamente para objetivos educativos e informativos.

Principios clave para vencer el miedo a hablar en público

Principio N°1: Hablar en público no es inherentemente estresante

La mayoría de nosotros cree que partes de la vida son inherentemente estresantes. De hecho, la mayoría de nosotros ha pensado en la vida como completamente estresante.

Para lidiar con cualquier tipo de estrés de forma efectiva, primero debes entender que la vida por sí misma, incluyendo hablar en público, no es estresante por si mismo. Cientos de humanos han aprendido a hablar en frente de grupo con poco o nada de estrés. Varias de estas personas estuvieron inicialmente aterrorizadas de hablar en público. Sus rodillas temblaban, sus voces se quebraban, sus pensamientos se revolvían... tu sabes el resto. Sin embargo, ellos aprendieron a eliminar sus miedos de hablar en público completamente.

Tú no eres más o menos humano de lo que ellos son. Si ellos pueden conquistar el miedo de hablar en público, entonces tú puedes. Esto solo es cuestión de tomar los principios correctos, el correcto entendimiento, y el correcto plan de acción para hacer tus metas realidad.

Créeme, esto no es difícil. Yo soy un buen ejemplo de alguien que conquistó el miedo a hablar en público, y mientras no lo haga sin dormir, no es difícil. Todo esto se trata de aproximarse al problema en la forma correcta.

Principio N°2: No tienes que ser muy brillante o ser perfecto para tener éxito

Varios de nosotros hemos observado oradores reconocidos y hemos dicho para nuestros adentros "wow, nunca podría ser tan listo, calmado, ingenioso, entretenido, educado... o lo que sea." Bien, tengo noticias para ti, no necesitas ser brillante, ingenioso o perfecto para tener éxito. Tú puedes estar debajo del promedio, puedes cometer errores, tener la lengua seca, u olvidar un segmento completo de tu plática, puedes no decir ninguna broma y seguir teniendo éxito.

Si, todo depende de como tú y tu audiencia definan "éxito". Créeme, tu audiencia no espera la perfección. Yo solía pensar que la mayoría de la audiencia lo hacía, pero estaba equivocado. Antes de descubrir esto, yo solía poner mucha presión en mí para dar un desempeño perfecto. Trabajé días para preparar una plática, estuve despierto por noches preocupándome en no cometer errores, invertí horas y horas recordándome que iba a decir, y ¿sabes qué? todo esto me hizo estar más ansioso. Mientras más perfecto trataba de ser, peor lo hacía, todo esto era muy decepcionante (sin mencionar innecesario).

La esencia de hablar en público es esta: dar a tu audiencia algo de valor. Esto es todo lo que hay que hacer. Si la gente en tu audiencia se va con algo (cualquier cosa) de valor, ellos te consideraran un éxito. Si ellos se van sintiéndose mejor con ellos mismos, sintiéndose mejor sobre algún trabajo que tienen que hacer, te consideraran un éxito. Si se van sintiéndose felices o entretenidos, consideraran el tiem-

po contigo como aprovechado. Si se van con información útil y desconocida hasta entonces, agradecerán haber sido iluminados.

Incluso si te desmayas, se te enreda la lengua o dices algo estúpido durante tu platica... no les importara, en tanto ellos obtengan algo de valor, ellos estarán agradecidos.

Ellos incluso no necesitan sentirse bien para considerarte un éxito. Si críticas a la gente, o si los alientas para su propio beneficio, seguirán apreciándote, incluso si no los hiciste sentir bien en un primer momento.

Principio N°3: Todo lo que necesitas son dos o tres puntos principales

No tienes que darles montañas de información y detalles para otorgarles lo que ellos realmente quieren. Algunos estudios muestran que la gente recuerda muy poco de los hechos, información, estadísticas, etc. que los oradores dan. Mientras tú puedes elegir llenar al auditorio de datos y más datos, está comprobado que solo necesitas dos o tres puntos principales para tener una plática exitosa. Puedes incluso tener tu plática completa en solo un punto clave, si lo deseas.



Master isolated images

Un amigo me contaba lo siguiente. “Cuando empecé a hablar en público durante la escuela de medicina (pateando, gritando y chillando todo el camino), no tenía cuidado de este principio simple. Erróneamente creía que mi audiencia quería enciclopedias de conocimiento, lo que por supues-

to, yo no tenía. Así que siempre estaba cansado de investigar mi tema profundamente y dar un conocimiento global tanto como me era posible. Esto era extenuante para mí y también era aburrido para mi audiencia. Al tiempo, fui aprendiendo gradualmente que tal grado de complejidad no era necesario. Como resultado, el largo de mis notas de discusión disminuyó gradualmente. Mi escrito de veinte páginas se había reducido a uno de cinco páginas. Entonces, reemplace mis líneas de cinco páginas con diez o quince tarjetas. Eventualmente, yo podía conducir un seminario de dos horas completas con solo una tarjeta de 3x5 (conteniendo mis dos o tres puntos clave) para apoyarme. Tan pronto como me enfoqué en estos dos o tres puntos clave, fue capaz de hablar de forma natural dando mis experiencias pasadas y mi conocimiento.”

Recuerda, todo lo que tu audiencia quiere de ti es irse con uno o dos puntos clave que harán una diferencia en ellos. Si estructuras tus pláticas para dejar este resultado, puedes evitar un montón de complejidad que no es realmente necesaria. Esto también hace tu trabajo como orador mucho más fácil y también más divertido.

Principio N°4: Necesitas un propósito correcto en mente

Este principio es muy importante, así que por favor pon atención. Un gran error que la gente comete cuando habla en público es tener el propósito incorrecto en mente. A veces, ellos no tienen un propósito específico en mente, pero uno que está operando dentro de ellos inconscientemente causa un estrés y ansiedad innecesarios.

Este es un primer ejemplo de lo que llamamos causas ocultas. Cuando empecé a hablar en público, creo que mi propósito era que todos en la audiencia me aprobaran. Erróneamente pensé que esto era lo que un buen orador trataba de hacer. No estaba conscientemente preocupado de este propósito, ni que tan necio era esto, pero lo llevaba conmigo inconscientemente.

Debido a este propósito oculto, sentía que necesitaba ser absolutamente perfecto y brillante para ganarme la aprobación de mi audiencia. Si solo una persona de mi audiencia me desaprobaba, me sentía en falta, si solo una persona se iba antes, si alguien se quedaba dormido, si alguien se veía desinteresado en lo que estaba diciendo, yo estaba devastado.

Esto era algo que me producía mucha ansiedad.

Después de que me percatara de este factor productor de estrés, fui capaz de verlo con honestidad y darme cuenta que tan insistente era esto. ¿Cuántos oradores tienen el 100% de aprobación de su audiencia? La respuesta es cero.

La verdad sobre hablar en público es la siguiente. No importa que tan bien hagas un trabajo, siempre alguien va a desaprobarte, a ti o a tu argumento. Esta es solo la naturaleza humana. En un gran grupo de personas, hay siempre una diversidad de opiniones, juicios, trasfondos, culturas y reacciones, algunas serán positivas, otras serán negativas.

Si haces un trabajo pésimo, algunas personas simpatizaran contigo, mientras otros criticaran tu trabajo fuertemente. Si haces un trabajo fantástico, algunos resentirán tu habilidad y pueden desaprobarte. Otros se irán antes por una emergencia, otros se quedaran dormidos debido a que estuvieron despiertos toda la noche cuidando a un niño enfermo. Además, es tonto y poco realista querer que todos en tu audiencia piensen bien de ti.

Recuerda, la esencia de hablar en público es dar a tu audiencia algo de valor. La palabra operativa aquí es dar, no obtener. El propósito de un orador no es obtener algo (aprobación, fama, respeto, ventas, clientes, etc.) de tu audiencia, es dar algo útil a tu audiencia.

Sí, si tú lo haces bien, ganarás notoriedad, respeto, ventas y nuevos clientes. Pero este nunca debe ser tu propósito principal. Si te enfocas tanto como puedas en tu audiencia, entonces sabrás el verdadero propósito de hablar en público. También evitaras uno de los errores más grandes que causan ansiedad en las personas al hablar en público.

Entregarte a la audiencia y darles todo lo que tienes raramente produce estrés o ansiedad. Cuando doy una plática a un grupo de personas, a veces me imagino a mi mismo sujetando \$1000 para todos en la audiencia. Trato de darles tanto como puedo. Si unos pocos individuos en el grupo rechazan este regalo, esto no me sorprenderá o desmoralizara, no espero algo diferente.

Principio N°5: La mejor forma de tener éxito es no considerarte un orador

Mientras esto pueda parecer paradójico, la mejor forma de tener éxito como orador es no considerarte como tal, al menos no del todo.

Algunos de nosotros tenemos una vista distorsionada o exagerada de lo que hace a un orador exitoso. A veces asumimos que para ser exitoso, debemos esforzarnos mucho para obtener ciertas cualidades ideales que nos faltan.

Consecuentemente, nosotros emulamos desesperadamente aquellas características personales de otros oradores las cuales creemos fervientemente son responsables de su éxito al hablar en público.

En otras palabras, tratamos de ser alguien que no somos. Tratamos de ser un conferencista "x", quizás alguien a quien admiramos.

La verdad sobre los mejores oradores es que la mayoría de ellos llegan a ser exitosos de la manera opuesta. Ellos no tratan de ser como otros. Solo se dan permiso de ser ellos mismos en frente de otras personas, y para su sorpresa, han descubierto lo divertido que es hacer cosas que la mayoría de las personas evitan. Es más, han descubierto la aprobación de mucha gente siendo ellos mismos y han encontrado elogios para su estilo único y particular. Y eso les ha dado aliento para seguir siendo ellos mismos.

El secreto, entonces, para el éxito es que ellos no trataron de convertirse en oradores.

Tú y yo podemos ser muy parecidos. No importa qué tipo de personas seamos, o que tipo de habilidades o talentos poseamos, nosotros podemos pararnos enfrente de otros y ser completamente nosotros mismos.

Yo amo hablar en público. ¿Por qué? Porque es una de las pocas veces que puedo darme permiso a mi mismo de ser completamente yo mismo en presencia de otros. Puedo ser valiente, apasionado, gracioso, informativo, útil, ingenioso... y todo lo que yo quiera. Puedo decir bromas, lo cual no hago normalmente, decir historias graciosas o conmovedoras, o hacer cualquier otra cosa que me haga sentir natural en el momento.

Como resultado, hago un mejor contacto con mi audiencia. No hablo monótonamente sobre un tema poco interesante. Estoy vivo, energizado, estoy completamente entrado en lo que sea que este diciendo. Este es otro regalo que puedo dar a mi audiencia. También me permite notar cuando me extiendo mucho o cuando la gente que esta escuchado se empieza a quedar dormida.

Cuando tu realmente eres bueno siendo tu mismo en frente de otros, puedes incluso pararse enfrente de un grupo de personas sin ninguna idea de cómo vas a sacar tus dos o tres puntos principales. Yo disfruto ponerme enfrente de un grupo sin saber específicamente lo que voy a decir. Solo me enfoco en mis tres puntos principales y recuerdo que estoy ahí para dar a las personas algo de valor. Entonces me doy permiso a mi mismo de decir lo que sea que venga a mi mente. En algunas ocasiones, digo cosas que nunca he dicho antes, ellas vienen a mí espontáneamente mientras estoy con mi audiencia, a veces me siento impresionado de las cosas que digo o hago.