

A photograph of a wooden suspension bridge in a lush forest. The bridge is made of wooden planks and is suspended by ropes. The forest is dense with green foliage and tall trees. The word 'INTRODUCCIÓN' is written in large, white, bold, sans-serif capital letters across the middle of the image, framed by two horizontal white lines.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El miedo a hablar en público es algo común. Si estás aquí es porque lo sufres, pero no creas que eres especial o único.

Hay muchos como tú.

Este miedo comparte algunas de las características de otros miedos más comunes, pero se diferencia en algo. Mientras tienes miedo a los tiburones o a las serpientes porque sabes que **te pueden hacer daño**, tienes miedo a hablar en público a pesar de que sabes que esa experiencia no te puede acarrear un **dolor físico**.

Aun así, temes ponerte delante de una audiencia a exponerles una idea.

Curioso ¿no?

EL MIEDO ES OPCIONAL

Habrás visto que hay ponentes que se ponen nerviosos y otros que no lo hacen. La audiencia es la misma, el lugar también, incluso hablan en horas parecidas, pero uno parece tranquilo y el otro no.

Ante este hecho suelen haber dos posibles explicaciones.

- 1- El ponente calmado nació para hablar en público. El universo le dotó de la genética necesaria para expresarse bien y hacerlo sin miedo.
- 2- El ponente calmado ha aprendido cómo estar tranquilo mientras se comunica en público.

Si estás leyendo esto es porque **crees en la segunda opción**.

Yo también.

No niego que hay gente que parece tener una mejor predisposición, pero no creo que se trate de algo únicamente genético sino un proceso de **aprendizaje inconsciente**.

LA ORATORIA ES COMO EL RESTO DE DISCIPLINAS

Quizás hayas oído que algunos jugadores de fútbol jugaban en la calle de su ciudad cuando eran pequeños.

Imagínate un niño de 6 años que sale a jugar con sus amigos cada día. Está toda la tarde persiguiendo y chutando un balón hasta que sus padres lo llaman para cenar.

Cuando cumpla 15, ese niño llevará jugando al fútbol 9 años. Habrá practicado 3.285 días seguidos. Le habrá dedicado 16.425 horas a ese deporte.

Ahora imagina otro niño. Desde los 6 a los 15 solo le dio una patada al balón durante las clases de educación física en la escuela.

Un día se encuentran en un campo de fútbol y les toca jugar juntos.

¿Quién crees que lo hará mejor?

Un observador que no conozca la historia puede que diga que el primer niño ha nacido para jugar al fútbol o puede incluso que se atreva a afirmar que el segundo niño no ha nacido para ese deporte.

Lo que ese observador no sabe es que, además de unos posibles genes, hay **horas de práctica** detrás.

Muchas horas.

Volvamos a la oratoria.

Imagina un niño que, desde los seis años, habla cada día en la cena con sus padres, durante los trayectos en coche juega a encadenar palabras o a encontrar palabras que rimen y que, cada noche antes de ir a dormir, lee un libro durante 20 minutos.

En casa, no juega a la consola, sino que dedica su tiempo de ocio a juegos de mesa como el Scattergories, el Trivial o el Scrabble.

Además, resulta que ese niño es popular y tiene influencia sobre su grupo de amigos. Fruto de esa popularidad se encarga de **presentar los trabajos** en grupo de su clase y se acostumbra a ese tipo de situaciones.

¿Crees que cuando cumpla 18 años ese niño tendrá más facilidad que la media para exponer ideas, argumentarlas o defenderlas?

Sí, la genética puede que juegue su papel. Puede incluso que signifique un 20%.

Pero el resto es **práctica**.

Aunque no seas de ciencias estarás conmigo en que un 80% es un número alto.

NO TODO ESTÁ EN LOS GENES

Pongámonos en el peor de los casos, demos por sentado que el Universo se cebó contigo. Naciste un día que estaba de malas, a una hora que tenía muchos temas pendientes y te despachó muy deprisa. Te asignó un 0% de "*capacidad genética*" para hablar en público.

Bien.

Pues si esa tontería fuese cierta nunca podrías presentar de 10 pero si haces todo lo que te voy a contar aquí, podrás presentar de 8.

Ser un orador de 8, no está mal ¿no?

Pero para conseguirlo tienes que prometerte algo.

Tienes que prometerte que quieres.

Sí, ya sé que quieres. Has comprado esto y le estás dedicando un tiempo... pero, ¿quieres de verdad?

Estoy hablando de compromiso de verdad.

¿Que qué es eso?

Lo verás con el primer ejercicio del curso.