

COMUNICAR BIEN NOS HACE MÁS COMPETITIVOS!!!

Nunca antes en la historia del hombre hemos tenido tantas oportunidades para mostrar a los demás el fruto de nuestro esfuerzo, los dones que hemos adquirido o las ideas que en forma de proyecto tienen el potencial de afectar a miles de vidas. Hoy en día no importa la edad que tengas, ni tu nacionalidad, orientación sexual, el color de tu piel ni la religión que profeses, sea como sea estás en disposición de encontrar un nicho de mercado al cual dirigir tu mensaje.

Este siglo parece ser también el siglo de la competitividad, el siglo de las marcas y de la creación de una reputación positiva que refuerce tu trayectoria profesional, puede resultar injusto y en realidad lo es pero las reglas del juego ya están establecidas y demuestran que para triunfar en tu sector no necesitas ser el más inteligente, tampoco el que más horas dedique a su trabajo. Si profundizamos en las personas que logran destacar y potenciar sus productos o servicios y su personalidad encontramos que existe un factor sumamente importante que puede ser una de las claves que les ha catapultado al éxito, esa clave es su forma de utilizar la comunicación.

Los líderes carismáticos que mueven legiones de admiradores que estarían dispuestos a realizar una acción bajo su influencia, los grandes vendedores, los gerentes más respetados y los emprendedores que marcan la diferencia tienen en común su capacidad para comunicarse en público de forma convincente, es esta cualidad y no otra la que crea una percepción muy positiva de sus trabajos y de su persona.

Pero, ¿qué necesitamos saber para ser comunicadores que convencen desde el escenario?, ¿es esta habilidad innata o puede ser desarrollada por cualquier persona?

Llevo varios años ayudando a las personas a comunicarse con claridad, confianza y emoción en mis formaciones, incluso he escrito un libro con esta temática exclusiva, en todo este tiempo he detectado tres puntos claves que deben ser superados por medio del entrenamiento para conseguir ser un verdadero comunicador o comunicadora, una persona que no sólo se limita a hablar en público sino que además domina el arte de la seducción desde cualquier escenario.

El punto de partida es **SUPERAR NUESTROS CONFLICTOS INTERNOS**, estudios realizados han arrojado un alto porcentaje de individuos que coloca el miedo a hablar en público como lo que más teme, esto es muy alarmante si tenemos en cuenta que el hecho de comunicarnos en público nos posibilita expandir nuestras posibilidades en el campo profesional.

El temor a exponernos ante las personas tiene fundamentalmente tres raíces:

La primera tiene que ver con el aprendizaje que hemos tenido en nuestra primera infancia en donde es posible que el pilar de la AUTOCONFIANZA quedara un tanto resquebrajado con ideas del tipo “NO PUEDO”, “NO ES POSIBLE PARA MI” o incluso “NO MEREZCO” ciertas cosas en mi vida, por irreal que parezca cuando somos niños construimos ideas sobre nosotros y nuestras posibilidades en el mundo y sino cuestionamos dichas ideas en nuestro proceso de evolución personal éstas nos acompañarán hasta el fin de nuestros días, de ahí que reemplazar

ciertas creencias sobre nuestras capacidades sea un punto de suma importancia para lograr fluir en el escenario sin una vocecilla interna que nos machaque en cada exposición.

La segunda raíz que dispara un posible miedo escénico está vinculada a una experiencia en la que tuve que exponer mis ideas ante los demás y todo lo que podía salir mal, salió mal, desde ese instante una desagradable sensación ha quedado impregnada en mi sistema neurológico y cada vez que se presenta la oportunidad de hablar en público esta misma sensación vuelve a invadirme y me atrapa en un estado emocional negativo. Nuestra mente ha generado una asociación entre hablar en público y la sensación negativa, imagina que has tenido una relación amorosa que acabó muy mal y cada vez que conoces a una persona experimentas la sensación negativa que te produjo la ruptura, cuando eso te sucede te bloqueas y decides no seguir conociendo a esa persona. Ante esta situación es importante destacar que el pasado nunca es igual al futuro, por eso es necesario trabajar para cambiar esa desagradable sensación colocando en su lugar otra mucho más útil y positiva.

La tercera raíz del miedo escénico parece estar conectada a una expectativa o construcción mental que nos hemos creado sobre hablar en público, es posible que de forma inconsciente hayamos puesto un estándar que está muy alejado de nuestra personal forma de comunicar, es decir, si creemos que hablar en público es ser Barack Obama o Tony Robbins podemos encontrarnos en un aprieto si no conseguimos hacerlo como él, recuerda que es una valoración inconsciente y es algo que debemos revisar con el fin de establecer que cada individuo contiene una forma única e irrepetible de comunicar, encontrar ese estilo es una tarea de mucha relevancia, una vez que comprendes que comunicar desde tu propia esencia es la opción más firme para crear empatía con tu público creas una conexión profunda que luego potenciarás con las técnicas escénicas.

Una vez superado el miedo inicial ya estamos en disposición de aprender **LO QUE MARCA LA DIFERENCIA** en un comunicador o comunicadora que llega a su audiencia, entre estos aspectos encontramos que los comunicadores excepcionales manejan con precisión el uso de sus tonos de voz, su lenguaje corporal es congruente y presentan un alto grado de inteligencia emocional, inteligencia que les permite estar muy presentes durante todo su discurso, atentos a las señales que la audiencia está enviando en todo momento.

Como último requisito para convertirnos en comunicadores convincentes debemos conocer las técnicas y recursos que posibilitan transitar por el reto más grande, **CAPTAR Y MANTENER LA ATENCION DEL PÚBLICO** y para ello debemos conocer y practicar el uso de historias, metáforas, anécdotas personales y todo el repertorio de técnicas que nos ayudan a que las personas no caigan en un letargo que les impida conectar con nuestra ponencia.

La habilidad de hablar en público no difiere de cualquier otra habilidad que quisiéramos dominar, por ello la práctica constante es inevitable.

A modo de recapitulación de este artículo podemos resumir que para convertirnos en comunicadores convincentes será preciso transitar y superar el miedo escénico, conocer los aspectos que marcan la diferencia para integrarlos en nuestra forma de comunicar, aplicar los recursos para captar y mantener la atención del público y por último practicar de forma

constante a fin de integrar esta gran habilidad como una competencia que nos coloque en un lugar de relevancia y nos reafirme como profesionales diferenciados.

Sebastián Darpa