

MEMORIAS PNL APLICADA A LA ORATORIA



“Recuerda siempre, que todo en la vida, es cuestión de Mentalidad; de desarrollar la Mentalidad correcta”.

Este principio, aplica también para el **Arte de la Oratoria**, que puede considerarse el Arte de mantener el Estado. Esto quiere decir que no importa lo que ocurra durante tu presentación, tú debes mantener tu Estado (ecuanimidad, tranquilidad, sensatez, etc), de tal manera que nunca logren sacarte de tu centro.

Si leíste lo anterior y no hubo ninguna interferencia, te estás saltando un principio clave para tu vida: recuerda que nadie te saca de tu estado, tus tomas la decisión de salirte del mismo por algo que hace alguien, es decir, tu permites que te saquen, pero siempre es TU decisión.

Revisemos ahora los puntos clave para tus presentaciones:

- **Manejo del escenario:** Recuerda que sugerimos siempre que encuentres primero tu postura de poder; es la forma en que vas a permanecer en tu centro. Una vez la ubiques, recuerda que el movimiento debe ser horizontal a través del escenario, despacio y siempre mirando hacia el público, mientras la mano opuesta debe tener la posición adecuada para mantener “involucrado” a todo el público.

Evita el “baile” adelante-atrás-adelante-atrás.

- **Voz:**
 - En cuanto volumen, recuerda siempre proyectarla 4 metros más lejos de donde se ubique la última persona, así te aseguras que todos te escuchan adecuadamente.
 - En cuanto a ritmo, recuerda modificarlo según lo que quieras proyectar: interés, curiosidad, miedo, tristeza, excitación, etc. No hay nada que más desconecte a una audiencia, que un ritmo estable.
 - En cuanto a tono, al igual que el ritmo, debes variarlo acorde a lo que quieras generar en tu audiencia.
- **Energía del salón:** Ten muy presente que debes volverte excelente en calibrar el estado de tu público para darle el manejo energético requerido. Haz que tu presentación sea una montaña rusa de emociones. Si percibes que la energía está bajando, usa alguna de las técnicas que aprendiste para subirla. Puede ser haciendo una pregunta para que la respuesta la audiencia, que se digan algo entre las personas, etc. Si pierdes el manejo de la energía, es altamente probable que lo mismo ocurra con tu audiencia.
- **Autoridad:** Este es uno de los puntos más importantes que debes desarrollar al momento de pararte en el escenario. No se trata de ganarla de manera impuesta, sino adquirirla de manera inconsciente. Para esto, puedes utilizar historias/metáforas como por ejemplo la de Karate Kid. Ten en cuenta que tu lenguaje no verbal, debe coincidir 100% con el verbal.

- **Humor:** Si sabes utilizar esta herramienta, tienes casi garantizado el éxito en tu presentación en términos de recordación; revisa cuales chistes funcionan la mayoría de las veces, aprovecha lo que ocurre durante la presentación y hazlo siempre de manera respetuosa.

- **Metáforas:** Aprovecha el inmenso poder que tienen las metáforas a la hora de hacer instalaciones inconscientes. Esto lo puedes hacer de 2 maneras:

- Busca alguna situación en tu vida y piensa como la puedes usar para una instalación. Por ejemplo, el haber ido a montar motos de 4 ruedas en Villa de Leyva, cuando venía acostumbrado a moto de 2 ruedas. Al principio fue muy difícil porque insistía en hacerlo como se hace con las motos tradicionales, hasta que decidí escuchar al instructor entendiendo que él era el que sabía. Y ahí sí, disfrute la actividad. Ahí instalé apertura de mente, escuchar al que sabe, etc.

- O puedes definir que instalación quieres hacer y luego buscas alguna situación en tu vida, que se ajuste a lo que quieres lograr. Y simplemente cuentas la historia.

Recuerda que también puedes usar las metáforas para empoderar las personas, contando una historia y pasando de 3 persona a 2 persona.

- **Anclas:** Recuerda siempre establecer previamente que tipo de ancla quieres generar y ubícala en el escenario. Ten mucho cuidado de llevar el orden mental para siempre reforzarlas y no ensuciarlas por equivocación.

- En lo posible, evita las **presentaciones con Videobeam**. Recuerda que el objetivo es que las personas estén siempre viéndote a ti. Con el tiempo, cuando tengas la estructura de la presentación en tu cabeza, fluirás con tranquilidad.

Y lo más importante de todo: Practica, practica y práctica. Recuerda que saber y no hacer, es lo mismo que no saber.

Atentamente,

Andrés Bravo
Train The Trainer
Consultor en Programación Neurolingüística