





















































Se es congruente cuando tanto tu lenguaje verbal, paraverbal (voz) y no verbal dicen lo mismo. Si damos una imagen incongruente de nosotros, la gente no creará lo que les estamos contando. Gestionar de manera adecuada los tres tipos de lenguaje es fundamental para ser conscientes de cómo comunicamos.

Imagina que vas a dar una conferencia. Estás en el escenario porque te están presentando. Todavía no has hablado pero ya estás comunicando con tu cuerpo, con tus gestos, con tu cara. Si durante la espera para hablar bebes agua de forma continuada, tamborileas con los dedos sobre la mesa o mueves una pierna de manera compulsiva, tu cuerpo está hablando por ti. Y lo que es peor, quizá no está diciendo lo que a ti te gustaría.

- El resultado de su comunicación es la respuesta que obtiene.

Resulta fácil cuando algo falla en la comunicación con los demás echar las culpas a otros: «es que no se enteran», «no están preparados para esto», «no tienen nivel para entenderme», mientras que pocas veces nos preguntamos ante una discordancia comunicativa si no habremos sido nosotros los que lo hemos hecho mal. En este sentido, la PNL nos indica que si al transmitir alguna información nos sentimos defraudados porque la otra persona no capta nuestro mensaje, nos miremos a nosotros para ver si lo que ha pasado es que no hemos comunicado de forma eficaz. En numerosas ocasiones damos por sentado que el mapa de las otras personas es similar al nuestro y que si no entienden algo que les decimos es problema de ellos. A través de esta premisa la PNL nos explica que, si siempre haces lo mismo y obtienes igual resultado, puedes tratar de hacer otra cosa para conseguir otro.

Imaginemos que estamos dando una conferencia sobre un tema, algo de lo que hablamos a menudo, y percibimos que en determinado momento de nuestra charla el público no entiende lo que le estamos contando. Tenemos dos opciones, por un lado, seguir pensando: «la gente es torpe, mira que no pillarlo»; por otro lado, tomar conciencia de lo que está sucediendo y plantearse: «si nadie comprende esto que estoy explicando es que no es la forma adecuada de hacerlo, voy a

buscar otra». El orador debe responsabilizarse de su comunicación. Si el público se aburre, no se entusiasma con lo que le comentas, es que hay algo que no estás haciendo bien. Cada oportunidad de hablar en público es una ocasión para seducir a tu audiencia. Si no obtienes el resultado que querías pregúntate cómo puedes mejorar. Esta es la manera de aprender.

- No hay fracaso, solo retroalimentación.

Dice la PNL que «la vida no es lo que nos pasa, sino lo que hacemos con lo que nos pasa». En el diccionario de la PNL no existe la palabra fracaso. Cada experiencia que vivimos es una retroalimentación que debemos tener en cuenta para continuar avanzando. Piensa en la historia de Steve Jobs, contada en su famoso discurso en Stanford: creó Apple, se hizo rico, le echaron de Apple; montó Pixar, se hizo rico, volvió a Apple... su vida profesional fue una constante de situaciones que vivió más como experiencias que como fracasos.

Llevado al campo de la oratoria, cualquier percance, incidente o experiencia que en un principio nos pueda parecer negativo, no es sino una posibilidad de aprendizaje de algo que no debemos repetir. Cada vez que te expones ante un público es una experiencia en la que te pueden ocurrir diferentes incidencias. Si te tomas cada vivencia –positiva o negativa– como una experiencia, irás avanzando y mejorando.

- Estamos dotados de todos los recursos.

La PNL se refiere con esta frase a que los seres humanos estamos dotados de todos los recursos necesarios para hacer lo que queramos en la vida. No se trata tanto de los materiales como de lo que llevamos en nuestro interior. La mente humana es capaz de conseguir de nosotros las mayores proezas. La Historia nos demuestra a menudo que personas que parecía que no podrían salir adelante por cualquier tipo de, a priori, incapacidad (física, económica, etc.) han conseguido el éxito.

Por mi experiencia como formadora en oratoria he comprobado que cualquier persona tienen cualidades para hablar en público. Hay gente que tiene una voz espléndida, otros simpatía, otros la sonrisa, otros la presencia, otros el uso que hacen de la voz, otros el sentido del humor, otros el movimiento de las manos, etc., a lo largo de este libro y con tu práctica hablando en público comprobarás cómo tú también tienes recursos para hacerlo cada vez mejor. Aprovechando los que tienes y los nuevos que vas a ir adquiriendo, la oratoria se convertirá para ti en lo que de verdad es: una experiencia divertida y muy gratificante.

- Si una persona puede hacerlo, yo puedo hacerlo.

Relacionada con la premisa anterior esta presuposición de la PNL pretende potenciarnos mostrándonos como ejemplo otras personas que también han conseguido aquello que deseamos. La idea es que cualquier persona puede hacer aquello que quiera en la vida. Desde que estamos en este mundo hemos vivido cambios revolucionarios que nos han demostrado que el ser humano puede hacer más cosas de lo que piensa. Hemos visto llegar el hombre a la Luna, caer el muro de Berlín o terminar con el apartheid en Sudáfrica. Este tipo de herramienta nos invita a buscar aquellas personas que tienen una gran capacidad de comunicación y modelarlas, es decir, analizar por qué tienen éxito y hacer lo mismo.

Una de las teorías de la PNL que entronca con lo que estamos hablando aquí es que todos tenemos creencias limitantes que nos hacen pensar que no estamos capacitados para hacer ciertas cosas. Eliminarlas y establecer en nuestra mente unas creencias potenciadoras es también tarea de la PNL, como veremos más adelante. Porque en el fondo, ¿sabes hablar? Pues ya sabes hablar en público. La única diferencia al hacerlo entre dos personas o con unos cientos más es lo que sucede en tu cabeza en la segunda ocasión. Si dominas tus pensamientos, emociones y miedos, la actividad de hablar en público se convierte en algo que todo el mundo puede hacer.

Integrar todas estas presuposiciones de la PNL en nosotros, creer en ellas y vivirlas cada día, nos dará los recursos necesarios para encontrarnos a gusto ante –no frente– un público que estará deseoso de que hablemos y triunfemos.