



Motivos por los que nos ponemos nerviosos en las presentaciones y consejos para remediarlo

Descripción

Introducción

Hablar en público es una situación que genera nerviosismo en muchas personas. Esta reacción es completamente normal y tiene explicaciones evolutivas, psicológicas y fisiológicas. El miedo a ser juzgado o evaluado por una audiencia desencadena una respuesta de «lucha o huida», activando el sistema nervioso simpático y generando una serie de síntomas físicos, mentales y conductuales. Desde la antigüedad, el ser humano ha dependido de la aceptación del grupo para sobrevivir, por lo que el temor al rechazo social está profundamente arraigado en nuestra biología.

En este artículo, exploraremos por qué nos ponemos nerviosos antes de una presentación y los efectos que esto tiene en nuestro cuerpo y mente. Entre los síntomas físicos más comunes se encuentran la boca seca, sudoración excesiva, aceleración del ritmo cardíaco y tensión muscular. Estos efectos pueden impactar negativamente el desempeño del orador, dificultando la expresión clara de las ideas y generando incomodidad.

Además, el nerviosismo también afecta el pensamiento. La ansiedad anticipatoria provoca pensamientos acelerados, miedo al olvido y anticipación negativa de los eventos. Estas reacciones mentales pueden hacer que una persona bien preparada dude de sus habilidades y sienta que su discurso no será bien recibido. En el plano conductual, es común ver a oradores evitar el contacto visual, realizar movimientos repetitivos o hablar demasiado rápido, dificultando la conexión con la audiencia.

Para contrarrestar estos efectos, existen diversas estrategias psicológicas y fisiológicas que ayudan a reducir la ansiedad antes y durante la presentación. Entre ellas, destacan la respiración diafragmática, la relajación progresiva, la visualización positiva y la autosugestión. Así mismo, el entrenamiento gradual en situaciones de menor estrés y la reformulación del miedo pueden mejorar la confianza y minimizar el impacto del nerviosismo.

El objetivo de este artículo es proporcionar un análisis detallado de los efectos del nerviosismo en las presentaciones y brindar soluciones prácticas para enfrentarlo con éxito. Con práctica, conocimiento y estrategias adecuadas, cualquier persona puede mejorar su capacidad de hablar en público y convertir el miedo en una herramienta para potenciar su discurso.

¿Por qué nos ponemos nerviosos antes de una presentación?

El principal motivo por el que nos ponemos nerviosos antes de una presentación se debe al miedo al juicio social. En la prehistoria, la aceptación del grupo era vital para la supervivencia. Hablar en público puede desencadenar el miedo al rechazo o a ser juzgado, lo que activa una respuesta de «lucha o huida».

Nuestro cerebro percibe el escenario como una amenaza, aunque no sea real.

Las expectativas poco realistas sobre nosotros mismos pueden ser una fuente significativa de ansiedad. Además, las dudas sobre nuestras habilidades o conocimientos pueden provocar que anticipemos un fracaso. Esto genera lo que se conoce como la ansiedad anticipatoria. Muchas veces imaginamos los peores escenarios posibles («¿Y si me equivoco?», «¿Y si me juzgan?»), lo que amplifica el nerviosismo. La necesidad de hacerlo «perfecto» aumenta la presión, llevando a una preocupación excesiva.

Otro factor que nos genera esta sensación de agobio es la sobrecarga cognitiva. Antes de hablar, la mente puede estar procesando demasiados pensamientos: el contenido, la audiencia, los tiempos, etc. Esta carga aumenta el estrés porque sentimos que no podremos manejarlo todo.

Problemas comunes del nerviosismo

Cuando estamos nerviosos, el cuerpo y la mente reaccionan de diferentes maneras. Los síntomas pueden incluir:

Físicos

Los problemas físicos comunes del nerviosismo se deben principalmente a la activación del sistema nervioso simpático, que es el responsable de la respuesta de «lucha o huida». Esta respuesta es una adaptación evolutiva que prepara al cuerpo para enfrentar una amenaza (real o percibida), aunque en este caso la amenaza sea simplemente una presentación en público. Vamos a analizar cada uno de estos síntomas desde una perspectiva fisiológica:

1. Boca seca

- **Causa:** la activación del sistema nervioso simpático inhibe la actividad de las glándulas salivales, lo que reduce la producción de saliva. El cuerpo considera que la digestión no es prioritaria en un momento de “peligro”, por lo que suspende funciones no esenciales temporalmente.
- **Solución:** mantén hidratado antes de la presentación. Mastica chicle (mejor sin azúcar) para estimular la producción de saliva.

2. Manos sudorosas

- **Causa:** el sistema nervioso simpático activa las glándulas sudoríparas para regular la temperatura del cuerpo en caso de actividad física intensa. En un contexto de estrés, esta sudoración ocurre incluso si no estamos en movimiento, porque el cuerpo cree que puede necesitar reaccionar rápidamente.
- **Solución:** usa un pañuelo o toallita para secar las manos. Las técnicas de respiración y relajación pueden reducir la respuesta de estrés.

3. Aceleración del corazón

- **Causa:** se libera adrenalina y noradrenalina, lo que aumenta la frecuencia cardíaca para bombear más oxígeno a los músculos y al cerebro, preparándolos para una reacción rápida. Aunque no necesitamos huir ni luchar en una presentación, el cuerpo reacciona como si estuviéramos en peligro.
- **Solución:** La respiración diafragmática profunda activa el sistema nervioso parasimpático (que relaja el cuerpo). También es bueno tomarse unos segundos antes de empezar para estabilizar el ritmo cardíaco.

4. Respiración superficial

- **Causa:** se activa el reflejo de hiperventilación, que hace que la respiración sea más rápida y superficial, proporcionando más oxígeno al cuerpo en preparación para un posible esfuerzo físico. Esto puede generar sensación de ahogo o mareo, ya que se altera el equilibrio entre oxígeno y dióxido de carbono en la sangre.
- **Solución:** practica respiraciones profundas y lentas antes de hablar. Conviene hacer una pausa entre frases para evitar que la respiración se acelere demasiado.

5. Temblor en las manos o voz

- **Causa:** la liberación de adrenalina causa contracciones musculares involuntarias, especialmente en las manos y la mandíbula. También se debe a la activación del sistema nervioso simpático, que hace que los músculos estén más tensos y listos para la acción.
- **Solución:** practica la relajación progresiva de músculos antes de la presentación. Puedes apoyarte en el podio o sujetar un objeto (como un bolígrafo) para reducir el temblor en las manos.

6. Tensión muscular

- **Causa:** el cuerpo se prepara para la acción al aumentar el tono muscular, especialmente en el cuello, los hombros y la mandíbula. Esto puede generar rigidez, dolor o incluso calambres si la tensión se prolonga.
- **Solución:** realiza estiramientos ligeros antes de la presentación. Sacude brazos y piernas para relajar la tensión acumulada.

7. Sensación de vacío en el estómago

- **Causa:** el estrés ralentiza el sistema digestivo, ya que el cuerpo prioriza la circulación sanguínea hacia los músculos y el cerebro en lugar de los órganos digestivos. Esto puede generar una sensación de vacío o incluso un ligero mareo.
- **Solución:** evita comer en exceso antes de la presentación, pero tampoco presentarse con el estómago completamente vacío. Come algo ligero unas horas antes para mantener niveles de energía estables.

8. Náuseas o ganas de ir al baño

- **Causa:** el sistema nervioso simpático afecta el intestino y la vejiga, lo que puede generar una sensación de urgencia por ir al baño. Esto ocurre porque el cuerpo trata

de “aligerarse” en caso de que sea necesario huir rápidamente.

- Solución: ve al baño antes de la presentación para evitar la sensación de urgencia. Las técnicas de relajación y respiración pueden reducir la activación del sistema nervioso simpático.

Mentales

Los síntomas mentales aparecen porque el cerebro está intentando prepararse para un peligro potencial, aunque la amenaza sea solo una presentación. Esto puede llevar a pensamientos acelerados, bloqueos o dificultad para concentrarse.

Vamos a analizar cada uno de estos síntomas en detalle:

1. Pensamientos acelerados

- Causa: el cerebro entra en modo de alerta y empieza a procesar múltiples escenarios y posibilidades al mismo tiempo. La liberación de adrenalina aumenta la velocidad del pensamiento, pero no siempre de forma organizada.
- Solución: enfócate en el presente en lugar de anticipar el futuro. Las respiraciones profundas para ralentizar la mente. Ten un esquema claro de la presentación para evitar distracciones.

2. Miedo al olvido

- Causa: la memoria a corto plazo se ve afectada cuando hay estrés, lo que puede hacer que olvidemos partes de la presentación. El miedo a olvidar genera más estrés, lo que aumenta la posibilidad de que realmente ocurra.
- Solución: practica varias veces la presentación hasta sentir confianza. Dispón de notas o diapositivas de apoyo por si se necesita un refuerzo visual. Usa palabras clave en tarjetas en lugar de un guion completo, para permitir flexibilidad.

3. Anticipación negativa («¿Y si me equivoco?»)»

- Causa: el cerebro tiende a enfocarse en lo que podría salir mal más que en lo que podría salir bien. Si has tenido malas experiencias en el pasado, es más probable que tu cerebro las recuerde en situaciones similares.
- Solución: en lugar de pensar “¿Y si me equivoco?”, cambiarlo por “¿Y si todo sale bien?”. Imaginarte a ti mismo/a teniendo éxito genera confianza y reduce la ansiedad. Recuerda que el público no espera perfección y que los errores pueden

manejarse con naturalidad.

Conductuales

Los síntomas conductuales son aquellas reacciones físicas que expresamos sin darnos cuenta debido al estrés. Estas pueden afectar la percepción que la audiencia tiene de nosotros.

Vamos a analizar cada uno de estos síntomas en detalle:

1. Evitar el contacto visual

- **Causa:** mirar a alguien directamente a los ojos puede hacer que nos sintamos más vulnerables. El cerebro trata de minimizar el estrés evitando estímulos que considera amenazantes.
- **Solución:** no mires directamente a los ojos, sino a la frente o entre las cejas. Haz contacto visual de manera rotativa entre diferentes personas del público para que no se sienta forzado. Practica con amigos o en el espejo para acostumbrarse.

2. Movimientos repetitivos o inquietos

- **Causa:** cuando el cuerpo está tenso, busca liberar la energía acumulada a través de movimientos involuntarios, como jugar con las manos, balancearse o mover los pies constantemente. Muchas veces no nos damos cuenta de estos movimientos, pero pueden distraer a la audiencia.
- **Solución:** Sé consciente de los movimientos y tratar de controlarlos. Sostén un objeto como un bolígrafo o un mando de presentación para mantener las manos ocupadas. Practica posturas abiertas y estables para generar seguridad.

3. Hablar demasiado rápido o entrecortado

- **Causa:** se da un aumento del ritmo cardíaco y respiración acelerada. Esto hace que la velocidad del habla también se incremente. Muchas personas sienten que deben llenar cada segundo con palabras, lo que les impide respirar con calma.
- **Solución:** haz pausas naturales en la presentación para regular el ritmo del habla. Enfócate en la respiración: hablar en sincronización con la exhalación ayuda a controlar el flujo del discurso. Graba la presentación y escucharla para ajustar el ritmo antes del evento.



Consejos generales para remediar los nervios antes de una presentación

Déjame hacer un resumen global y aportarte algunos consejos adicionales. Lo primero de todo es la preparación adecuada de la presentación.

Esto empieza dominando el contenido que vas a exponer. La seguridad en el material que presentarás reduce la ansiedad. Te recomiendo que no trates de inventar ni de hablar de cosas que no conozcas bien, ya sea por tus estudios o por tus experiencias. Si lo has experimentado en primera persona, siempre es mejor, pues el cerebro tirará de los recursos sin esfuerzo adicional.

Siempre que puedas, practica el discurso en voz alta. Hazlo frente a un espejo, graba tu ensayo o preséntalo a amigos. La práctica reduce el miedo a lo desconocido.

Divide la presentación en partes fáciles de gestionar. Piensa en bloques pequeños para reducir la sensación de que todo depende de una sola parte. Esto te ayudará a ganar confianza a medida que avanzas en el discurso, al descubrir que estás cautivando al público con cada nuevo dato presentado.

Para controlar los síntomas físicos, existen algunos trucos útiles.

Aprende a trabajar la respiración diafragmática. Para ello, inhala profundamente por la nariz, dejando que el abdomen se expanda, y exhala lentamente. Esto activa el sistema nervioso parasimpático, contrarrestando el estrés.

Debes dominar la relajación progresiva. Tensa y relaja diferentes grupos musculares antes de la presentación para liberar la tensión acumulada.

Es muy importante que cuides tu hidratación, pero, además, de manera estratégica. Bebe pequeños sorbos de agua para evitar la boca seca, pero no en exceso para evitar molestias.

Es clave que cambies tu mentalidad ante la actividad discursiva.

En lugar de centrarte en ti mismo, piensa en el valor que ofreces a tu audiencia. Esto quita presión sobre tu desempeño.

Recuerda que equivocarte no es el fin del mundo. Los errores hacen que te veas más humano y pueden ser manejados con gracia.

Y aunque te parezca extraño, te recomiendo mucho la llamada visualización positiva. Antes de la presentación, imagina un escenario en el que hablas con confianza y la audiencia responde positivamente. Esto ayudará a que tu cerebro adquiera la “experiencia” de haber llevado a cabo la presentación, lo que provocará una respuesta automática positiva en lugar de que aparezca el miedo a la incertidumbre. Al fin y al cabo, en lo que respecta a tu cerebro, es como si ya lo hubieras vivido y supiera que el resultado final iba a ser bueno con lo que ¿de qué debería preocuparse?

Una opción para ir entrenándote para las grandes ligas de las conferencias y congresos es hacerlo en presentaciones menos ambiciosas.

Practica en situaciones de menor estrés antes de enfrentarte a un público grande. Por ejemplo, presenta frente a un amigo, luego, ante un grupo pequeño de personas conocidas y ves aumentando gradualmente la audiencia hasta sentirte más cómodo.

Y cuando estés ante el público, te doy algunos tips útiles, aunque ya te avanzo que el estilo de cada orador es diferente con lo que toma estos próximos consejos sólo como propuestas de mejora no necesariamente aplicables todos a tu estilo.

Es muy recomendable hablar despacio. Al reducir la velocidad, controlas mejor tu respiración y evitas errores. En mi caso, no suelo hablar lentamente, pero si uso los

tiempos para generar interés en el público y para tratar de acercar contenido clave con mayor impacto.

Mantén el contacto visual con todo el público asistente. Mirar a la audiencia refuerza la conexión y te hace sentir más en control. Para incluir a todos es bueno que vayas moviendo el foco visual por la sala, de un lado al otro con un claro movimiento de la cabeza y el cuerpo, para que se note el dominio de la escena. Un truco, si te cuesta enfocar la mirada es buscar caras conocidos y mirar hacia el fondo del escenario o a la frente, justo encima de la nariz y entre los ojos, al público, claro está no durante mucho tiempo sino alternando el foco visual. Nadie notará que no los miras directamente a los ojos, pero si parecerá que lo haces al público en general, lo que ayuda a esa conexión orador-público. Ojo, en pequeños grupos esto sí que puede notarse.

Mantén siempre una postura abierta. Una postura relajada y erguida envía señales de confianza tanto a ti como a tu audiencia. Y recuerda poner los dos pies bien plantados en el suelo. Todo ello generará en ti autoconfianza y sensación de poder.

Tener material de referencia puede darte seguridad y reducir el miedo a olvidar detalles importantes. Sin embargo, no es recomendable abusar de ellos, aunque tenerlos a mano no es nada criticable.

Simplifica tu contenido para evitar saturar tu presentación con información, dándote margen para improvisar si es necesario. Recuerda que sólo tú sabes que ibas a decir así que si cambias el discurso nadie lo notará.

Evita pensar demasiado en cómo será el final de la presentación y mantén la concentración en lo que estás diciendo en el momento. Tratar de anticiparse al futuro, salvo que tengas poderes especiales, en cuyo caso úsalos, no es útil ni aporta nada. Céntrate en el aquí y ahora para mantener el control de lo que dices y cómo lo dices.

Déjame desvelarte un par de secretos que yo uso siempre. Lo primero y más importante de todo, sonríe. La sonrisa, especialmente la genuina, libera endorfinas y esto hace que te relajés. Pero no sólo tú, también se relajará tu audiencia y te percibirá, inconscientemente, como amigo/a, lo que ayudará a bajar barreras y a establecer vínculos emociones de empatía y de apoyo, ayudándote durante el resto del discurso para que la visión de las caras de tu audiencia sean igualmente amistosas.

Lo segundo que suelo hacer es tratar de relajarme justo antes de la charla mediante acciones que le digan a mi cerebro que no estamos ante un momento peligroso. Esto lo

logro con un viaje al baño, donde canto y bailo. Si, canto y bailo. Esto le envía a mi cerebro una señal de que estoy en un momento de placer y no de tensión.

También puedes tratar de generar algún tipo de anclaje de un momento placentero para usarlo como llamada a tu cerebro para volver a un estado de paz. Esto puedes lograrlo de la siguiente manera. Cuando vivas un momento muy agradable o cuando lo recuerdes, haz algún gesto sutil, como presionar el lóbulo de tu oreja, darte un par de golpecitos seguidos en la cadera o cualquier otro gesto que sea específico pero que no se note demasiado. Esto deberás repetirlo diversas veces mientras recuerdas esas mismas sensaciones en tu mente (olores, sonidos, imágenes que recuperas en tu mente como recuerdo). Cuantas más veces lo repitas, más profundo calará y más rápido recuperarás esos sentimientos con sólo hacer ese gesto.

Si ese gesto lo repites en otras ocasiones cuando te sientas bien, no sólo será un anclaje sino incluso un hábito tan arraigado a tu mente que ésta traerá el recuerdo placentero cada vez que repitas ese gesto.

Una vez lo tengas creado, cada vez, no sólo cuando estés en una presentación, que sientas que los nervios se apoderan de ti, sólo tendrás que hacer el gesto para activar tu "memoria de placer". Eso sí, una vez recuperes la sintonía y te sientas bien, recuerda "reanclar" ese gesto para que no se degrade con los momentos tensos.

Por último, permíteme ofrecerte algunos secretos para ir mejorando tu autocoefianza. Te recomiendo que leas libros o posts como este para mejorar tus habilidades en comunicación. Hay incluso cursos muy interesantes sobre el tema, algunos incluso gratuitos.

Reflexiona siempre sobre lo que te funcionó en alguna charla o presentación y lo que puedes mejorar para la próxima vez y construye tu propio estilo. Lo que hace triunfar a algunos no le sirve a otros. Recuerda que no tienes que copiar un estilo, sino construir el tuyo propio de manera que te sientas cómodo/a en la presentación.

Y algo muy importante: reconoce tus avances, por pequeños que sean. Date la enhorabuena, siéntete bien con lo conseguido. Y, por qué no, celébralo. Esto te ayudará a reforzar tu confianza.

Conclusiones

El nerviosismo ante una presentación es un fenómeno universal que afecta a la mayoría de las personas, independientemente de su nivel de experiencia o preparación. Esta reacción tiene una base biológica, ya que el cerebro percibe la situación como una posible amenaza social, activando la respuesta de «lucha o huida». Esta activación fisiológica provoca síntomas físicos como boca seca, sudoración, aceleración del ritmo cardíaco y tensión muscular, los cuales pueden impactar el desempeño del orador.

A nivel mental, el nerviosismo genera una sobrecarga cognitiva que dificulta la concentración y el procesamiento de ideas. Los pensamientos acelerados y el miedo al olvido pueden hacer que una persona se sienta incapaz de transmitir su mensaje con claridad. Asimismo, la anticipación negativa hace que los oradores imaginen escenarios catastróficos, lo que incrementa la ansiedad y refuerza la inseguridad.

Desde el punto de vista conductual, el nerviosismo se manifiesta en la evitación del contacto visual, movimientos repetitivos y un ritmo de habla acelerado. Estas conductas pueden dificultar la conexión con la audiencia y disminuir la efectividad del mensaje. Sin embargo, estos efectos pueden ser controlados y minimizados con estrategias adecuadas.

Entre las técnicas más efectivas para combatir el nerviosismo se encuentran la respiración diafragmática y la relajación progresiva, que ayudan a calmar el sistema nervioso y a reducir la tensión muscular. Además, la visualización positiva permite al orador imaginar un escenario exitoso, reprogramando la mente para responder con confianza en lugar de ansiedad. La autosugestión también es una herramienta poderosa, ya que repetir afirmaciones positivas fortalece la autoconfianza y disminuye el miedo escénico.

El entrenamiento gradual también juega un papel clave en la superación del nerviosismo. Exponerse a situaciones de menor estrés antes de enfrentar una audiencia grande ayuda a desensibilizar el miedo y a ganar confianza progresivamente. Asimismo, reformular el miedo como una señal de energía en lugar de amenaza permite aprovechar la adrenalina para potenciar el discurso en lugar de paralizarse por el miedo.

Finalmente, es importante destacar que la perfección no es necesaria para una presentación efectiva. Los errores son naturales y pueden manejarse con gracia, lo que humaniza al orador y fortalece la conexión con la audiencia. La práctica constante, la preparación y la adopción de estrategias adecuadas permiten transformar el nerviosismo en una herramienta para mejorar la comunicación en público.

En resumen, el miedo a hablar en público no debe ser visto como un obstáculo insuperable, sino como una oportunidad de crecimiento y desarrollo personal. Con las

técnicas y estrategias adecuadas, cualquier persona puede aprender a gestionar el nerviosismo y convertirse en un comunicador efectivo y seguro de sí mismo.

Referencias que pueden ser útiles

Aunque en esta ocasión me baso en mi experiencia más que en referencias bibliográficas, aquí te dejo algunos artículos y libros que pueden ser de utilidad como complemento:

1. Albelda Marco, M. (2020). *Saber hablar*. Real Academia Española.
2. Anderson, C. (2016). *Charlas TED: La guía oficial TED para hablar en público*. Headline Publishing Group.
3. Baeza Morillo, S., & Martín, R. (2019). *Medios y soportes de comunicación*. Marcombo.
4. Baeza Morillo, S. (2019). *Diseño y elaboración de material de comunicación de marketing y publicidad*. Marcombo.
5. Belda-Medina, J. (2018). *El poder de la oratoria: Estrategias para hablar en público*. Universidad de Alicante.
6. Carnegie, D. (2017). *El arte de hablar en público*. Editorial Debate.
7. Colado García, S. (2019). *Influencia de la tecnología en el desarrollo del pensamiento y conducta humana: Tesis Doctoral*. Amazon Autoediciones.
8. Gallo, C. (2014). *Habla como TED: Nueve secretos para comunicar al estilo TED*. Editorial Planeta.
9. Klaric, J. (2018). *Neuro oratoria: Cómo hablar en público aprovechando el poder de la neurociencia*. Grijalbo.
10. Maldonado, I., & Reich, M. (2013). Estrategias de afrontamiento y miedo a hablar en público en estudiantes universitarios a nivel de grado. *Revista de Psicología Universitas*, 2(2), 6-20.
11. Martos Gómez, M. (2018). ¿Cómo mejorar la habilidad de hablar en público de nuestros alumnos? *Revista de Comunicación de la Universidad de Lima*, 1(1), 45-60.
12. Moreno Buitrago, P. (2019). *Relaciones públicas y organización de eventos de marketing*. Marcombo.
13. Universidad Nacional Autónoma de México. (2018). *Oratoria: El arte de hablar en público*. Sistema de Unidades de Medida UNAM. (sug.unam.mx)