

CLUB CENTRE d'ORATÒRIA

NOTA PRELIMINAR.

Para iniciar este club era preciso disponer de unas cuantas normas, descripciones y consejos. Lo considero un principio. Todo y que un esbozo, es el producto de más de cuatro años de aprendizaje en clubes de oratoria, recibiendo muchas evaluaciones por parte de compañeros, de hacer de maestro de ceremonias para ONG, monologuista en bodas, jurado y vocal en entregas de premios, y, por supuesto, ver a muchos otros oradores, y también leer casi una docena de libros.

La idea es que este pequeño “work in progress” crezca, mejore y se convierta en un manual para que cualquiera que quiera crear un club disponga de un material básico para empezar a aprender y divertirse.

Todas tus opiniones serán bienvenidas.

Si te da miedo hablar en público, pero no un poco sino un mucho, enhorabuena, encontraste la solución.

**¡No lo dejes para mañana! Practiquemos juntos, ya, hoy, aquí y ahora.
¡LA TEORÍA ES UN 10% (siendo generosos) Y LA PRÁCTICA EL 90%!**

Adelante con el club, vamos a aprender: este es un sitio para cometer errores y subsanarlos. Para mejorar cada vez que participemos y escuchemos y los demás nos ayuden y nosotros ayudemos a los demás.

Es un viaje divertido y el mejor deporte de aventura para el intelecto.

¿Para qué un club de oratoria?

Para dominar el arte de hablar en público no hay más truco que practicar y practicar siempre.

El inicio es de vértigo como subirse a una bicicleta. Hay que caerse unas cuantas veces. Pero ¿hace falta caerse en la vida real?, ¿en la presentación de un producto?, ¿delante de inversores?, ¿en una gran reunión de coordinación de un evento?

¿No es mejor hacerlo en un entorno controlado, en un ambiente amable donde todos pretendamos lo mismo: aprender?

Una vez pasada la primera fase y dominada la bicicleta, la habilidad no queda para siempre sin más. Hablar bien en público tiene más de corredor de fondo de maratón o del mantenimiento de una buena musculatura: precisa de la práctica constante. Hay que entrenar. Al menos un par de veces al mes, conviene volver a salir y aprender haciendo. Es la única manera.

Pero no es una mala noticia porque practicar hablar en público es divertido. Es el mejor deporte de aventura para el intelecto. Si sientes la adrenalina antes de hablar en público eres un afortunado, este es tu mejor deporte. Pruébalo, salta al vacío tantas veces como quieras: aquí tienes un club para practicar.

Mi motivación.

Empecé hablando en público por obligación y ahora se ha convertido en un hobby, una diversión. Dar un discurso es entrar en un parque de atracciones. Por ello, mi deseo es fundar este Club, dirigirlo durante sus primeros pasos y ayudar a que todos los interesados comprueben que es posible divertirse con el mejor deporte de aventura para el intelecto. Un deporte de aventura que es además una herramienta imprescindible en el mundo empresarial.

En un futuro contemplo agrupar en un pequeño manual los materiales producidos para este club (u otros que puedan surgir en el futuro), así como nutrirme de las experiencias y anécdotas vividas en el club. Por supuesto mantendremos el anonimato de los miembros a menos que alguien desee explícitamente lo contrario.

La propuesta.

El método, no tiene secreto, es la práctica constante, salpicada de pequeñas píldoras teóricas, y el feedback de todo el grupo.

En la siguiente hoja verás una agenda EXCEL para una sesión de 60 minutos. La agenda puede modificarse en función del número de participantes. A continuación puedes leer una descripción de todos los roles, con su funcionamiento, seguida de un ejemplo de hoja para evaluar, proseguimos con los proyectos básicos y acabamos con las ideas/consejos para mejorar hablar en público y servir como base en cada sesión para dar el Consejo del Día.

En su primer año, por ahora proponemos 14 sesiones quincenales de noviembre a mayo, me propongo como primer director del Club y ser el conductor de las primeras sesiones hasta que conozcáis el funcionamiento. Para la siguiente temporada, os divertiréis tanto, que sobrarán voluntarios para substituirme.

AGENDA SESIÓN 1 HORA

pax	Nombre	rol	T. mín.	T. máx.	control
1		Conductor da bienvenida	0:01:00	0:02:00	
2		Consejo del Día	0:02:00	0:04:00	
		Conductor presenta oradores	0:01:00	0:01:00	
3		Orador 1 - Proyecto: Título:	0:05:00	0:09:00	0:10:00
		Evaluaciones Escritas	0:02:00	0:02:00	
4		Evaluador 1	0:02:00	0:03:00	
5		Orador 2 - Proyecto: Título:	0:05:00	0:09:00	
		Evaluaciones Escritas	0:02:00	0:02:00	
6		Evaluador 2	0:02:00	0:03:00	
		Conductor resume	0:01:00	0:01:00	
7		Evaluador de Evaluadores	0:02:00	0:03:00	
8		Maestro Improvisador	0:02:00	0:03:00	0:40:00
9		Improvisador 1	0:01:00	0:02:00	
10		Improvisador 2	0:01:00	0:02:00	
11		Improvisador 3	0:01:00	0:02:00	
		Conductor presenta controladores	0:01:00	0:01:00	
12		Controlador gramática y muletillas	0:01:00	0:02:00	0:50:00
13		Controlador tiempo	0:01:00	0:02:00	
14		Cronista de la sesión	0:01:00	0:02:00	
		Conductor despide (agenda futura)	0:01:00	0:03:00	
			0:35:00	0:58:00	

LOS ROLES.

El Conductor.

Es el maestro de ceremonias, conduce toda la sesión introduciendo los diferentes papeles. Da la bienvenida y concluye. Su energía y saber hacer dará el tono de toda la sesión. Debe lograr que todos los participantes reciban su aplauso antes y después de realizar su papel. Además en colaboración con el **Controlador del Tiempo**, debe conseguir que la sesión se desenvuelva en el tiempo pactado. Puede ir indicando a los participantes que han de ser breves o que pueden alargarse según convenga. También tiene la potestad de decidir eliminar algún papel o incorporar nuevos roles. Por ejemplo, el papel de los **Improvisadores** son los roles susceptibles de ser añadidos o eliminados con mayor facilidad. ¿Sobra tiempo? ¿Un voluntario para contar un chiste?

El **Conductor** aprende a dar paso, resumir, controlar e improvisar. Es un malabarista atento a todo el desarrollo, en equilibrio entre la planificación y la adaptación.

Para simplificar la agenda, algunas de sus intervenciones no están especificadas pero siempre tiene una frase al presentar los diferentes participantes. Pide las evaluaciones escritas y a indicación del Controlador del Tiempo las da por finalizadas.

El Consejo del día.

Cada sesión tiene su primera propuesta con un miembro del grupo que da un consejo sobre cómo mejorar el arte de hablar en público. Es muy recomendable la lectura de libros sobre el tema e investigar en internet. No se trata de dar una gran disertación sino de un pequeño consejo para ayudarnos a mejorar. Lo ideal sería ilustrar el tema a tratar con una anécdota propia y dar ejemplos orientados a la práctica. Aprender investigando y enseñando. Al final de esta guía se dan una serie de consejos que pueden utilizarse. Se recomienda que el discurso sea de 2 a 4 minutos.

El Orador.

El discurso preparado. Hemos tenido tiempo para preparar, escribir y ensayar una pieza según un objetivo de aprendizaje. Los proyectos deben de pactarse de antemano y su tiempo variar, aunque recomendamos un mínimo de 5 minutos y un máximo de 9.

Los tres proyectos básicos, teniendo en cuenta el entorno empresarial, son:

- 1- **La Presentación. Cuéntanos quien eres. Atrévete, da el salto. (5 minutos)**
- 2- **La historia de tu empresa. Tu sueño y pasión, tu evolución. Storytelling. (alcanza los 7 minutos)**
- 3- **El producto. Comunica, persuade, motiva, ayuda a los demás. (¡a por los 9 minutos!)**

Las evaluaciones escritas.

Se aprende con la práctica, analizándonos en vídeo, y sobre todo con el feedback que nos dan los demás. Es imprescindible que todos los participantes den una evaluación por escrito con su opinión. Se trata de facilitar el descubrimiento de defectos y proponer soluciones y consejos. Hay que tener en cuenta los objetivos y el nivel de experiencia del orador y adecuar la evaluación a dichas expectativas. No entramos en valoraciones morales sobre los contenidos sino que nos fijamos en la ejecución y la estructura. Tampoco se trata de un análisis a

conciencia, tenemos 2 minutos para dar nuestra impresión. Al acabar las descripciones de los roles encontrarás un ejemplo de hoja para dar feedback.

El Evaluador.

El **Evaluador** tiene 2 minutos para preparar un pequeño discurso de 2 a 3 minutos de duración sobre lo que acaba de vivir. Intenta darle una introducción, cuerpo con los puntos a valorar y conclusión. Vale lo dicho para las evaluaciones escritas: se trata de una opinión personal dirigida no tanto al contenido sino a la ejecución y estructura del discurso. Su objetivo es ayudar al orador a mejorar. La mejor técnica es la llamada del “sándwich”: dar un punto a mejorar envuelto entre dos aspectos positivos. Lo ideal es que en los aspectos a mejorar se muestre cómo mejorar de una forma práctica y con ejemplos.

Es una excelente práctica de la escucha activa y de la improvisación. Analiza con rapidez e improvisa un pequeño discurso que se rige por las normas de los grandes discursos.

Recuerda siempre que el objetivo no es lucirte sino ayudar al orador. Sé constructivo, empático y finaliza animando al orador a continuar.

El Evaluador de Evaluadores.

De nuevo de 2 a 3 minutos para evaluar a los evaluadores. ¿Se dejaron algo muy importante? Como ya hemos dicho, todos los discurso, incluso los pequeños discursos como las evaluaciones se rigen por los consejos para los grandes discursos... ¿había introducción, cuerpo y conclusión? ¿Qué pueden aportar un nuevo par de ojos a los evaluadores y a los oradores? El **Evaluador de Evaluadores** también es un gran improvisador, analítico y sintético, que debe mostrar cómo mejorar con ejemplos.

El Maestro Improvisador.

El **Maestro Improvisador** prepara una situación con los elementos que desee para que una serie de valientes Improvisadores desarrollen un pequeño discurso. El límite es su imaginación. Del tradicional véndeme este boli, pasando por cuál fue tu mejor día, qué tres libros te llevarías a una isla desierta, ... está en sus manos la propuesta, y también si se escoge a voluntarios o sacar de entre el público a los que no tienen un papel asignado.

Los Improvisadores.

¿Leíste lo anterior? Tienes de un minuto a dos para reaccionar y explicarnos algo. Da el paso. Sé tú mismo. Suéltate. Tienes anécdotas suficientes para reaccionar a cualquier propuesta. También la pequeña improvisación se rige por las normas de los grandes discursos. Esta es la mejor y más sencilla práctica para mejorar. Puedes si quieres.

El Controlador de la Gramática y las Muletillas.

“Pule y da esplendor” es el lema de la Real Academia. Uno de los participantes se dedicará en exclusiva a vigilar el uso correcto de la gramática y la riqueza de nuestro vocabulario. También llevará un pequeño listado apuntado las veces que los participantes se dejan llevar por el uso de muletillas del tipo ehem, hum, ya, claro, bien, bueno, y otras repeticiones. En ausencia de muletillas y repeticiones, puede destacar el buen uso de la pausa y el silencio. Hacia el final de la sesión ofrecerá su informe.

El Controlador del Tiempo.

Debe disponer de cronómetro y dos cartulinas de color verde una y roja la otra. El Controlador del Tiempo es el encargado de enseñar la cartulina verde cuando los participantes llegan al tiempo mínimo previsto y la roja cuando alcancen el máximo. Luego dará 30 segundos de cortesía y si el participante sobrepasa incluso este tiempo, el controlador se levantará y con la ayuda del Conductor rogarán al excedido a que éste vuelva a su sitio. Por ejemplo, para una evaluación se muestra la tarjeta verde a los 2 minutos, la roja a los 3 minutos y se hace callar al evaluador a los 3 minutos y 30 segundos. Es un papel muy importante ya que ayuda a todos los participantes a dominar el uso del tiempo. Dará su informe con el tiempo realizado por los oradores, evaluadores e improvisadores para que éstos sean conscientes del tiempo utilizado en minutos y segundos.

Para las evaluaciones escritas, el Controlador del Tiempo da de viva voz el fin de los 2 minutos. Colabora con el Conductor para que la sesión se desarrolle en el tiempo previsto y puede sugerir el recorte de papeles o el añadido según se precise. En la agenda se han colocado estratégicamente tres puntos fáciles de identificar como recordatorio: inicio de oradores a los 10 minutos, inicio del maestro improvisador a los 40 minutos, inicio de los controladores a los 50 minutos.

El Cronista.

El Cronista resume toda la sesión, la atmósfera, el uso del local, luz, proyector, puntualidad, los puntos a destacar y los aspectos que pueden ser mejorables. Se trata de una pequeña crónica periodística y a la vez evaluación de todo lo ocurrido. Otra gran oportunidad de improvisar, analizar y sintetizar.

El Comodín “medalla de honor al valor”.

No lo busques en la agenda, no está, no tiene tiempo. Es la esencia de la adaptación. Ten siempre una anécdota, un chiste, un pequeño discurso preparado... de repente hay tiempo de sobra y el Conductor pedirá un voluntario... es tu momento, aprovéchalo, diviértete y entretén al público... puedes.

CLUB CENTRE d'ORATÒRIA	Fecha: / /
Orador:	Evaluador:
Proyecto:	Título:
Puntos fuertes	Puntos a mejorar

CLUB CENTRE d'ORATÒRIA	Fecha: / /
Orador:	Evaluador:
Proyecto:	Título:
Puntos fuertes	Puntos a mejorar

TRES IDEAS PARA LOS TRES PRIMEROS DISCURSOS:

1- La Presentación. Cuéntanos quien eres. Atrévete, da el salto. (5 minutos)

El fracaso más grande es no haberlo intentado nunca. ¿Realmente has intentado hablar en público?

“Lo hice muy mal, me puse muy nervioso”. ¿Darías un concierto de piano ante un gran auditorio sin años de estudio y práctica?

Se aprende haciendo. Empieza ya. El mejor día era ayer y hoy es mejor que mañana.

No esperes la perfección: jamás serás perfecto. Siempre habrá un pequeño titubeo, la palabra que no salió, el trozo que nos saltamos,... nunca, nunca alcanzarás la perfección y eso es lo más divertido. Vivir en un estado de permanente mejora. Puedes leer un libro sobre oratoria para tener más conocimientos pero no retrases el momento de practicar AHORA MISMO con el primer reto de este Club.

El objetivo del primer reto es simplemente acostumbrarse a estar en el escenario. Sentir las miradas de todo un auditorio. Sentir tu propia adrenalina, la aceleración de tu corazón. Y a pesar de ello, hablar. Observa tu temblor y riéte. Sabes que con la práctica va a desaparecer. Saborea la montaña rusa de tu pulso acelerado y déjalo existir. Acéptalo.

Piensa en cómo presentarte. ¿Quién eres? ¿Qué te define? ¿Gustos? No hace falta que expliques toda tu vida. Puedes tomar un sólo aspecto: familia, amigos, estudios, trabajos, países visitados, experiencias vitales, una historia que cambió tu vida,... tienes material, mucho. Simplemente hay que dedicar un tiempo a ordenarlo y presentarlo de forma que interese.

Tu vida es única. ¿Qué puedes contar que ayude a los demás? Tu experiencia puede ser un regalo para los demás. Medita unos días sobre cómo tu charla puede ayudar a los demás y es posible que salte la chispa de una historia que contar.

Ensaya, ensaya y ensaya mucho en casa. A solas, date a ti mismo el discurso ante un espejo, una, dos, tres, al menos diez veces, y si puedes luego ante familiares y amigos. Grábate en vídeo, y escúchate y mírate. Y vuelve a grabarte y observa la evolución.

No intentes ser otro, eres tú, tú mismo. No inventes. Tu vida ya es rica por sí misma. Has luchado, estás aquí. Vas a luchar por mejorar. Si explicas tus historias no hay esfuerzo por memorizar. Es lo que pasó y tú lo conoces.

Un buen discurso suele tener tres partes: introducción, desarrollo y conclusión. Dale mucha importancia a la introducción y a la conclusión. Al principio es bueno memorizarlas. Así, por muchos nervios que tengas sabrás cómo empezar y cómo concluir.

Al margen de la introducción y la conclusión, se recomienda no tratar de memorizar. Hay que tener una estructura muy clara con los puntos a tratar pero dar un margen a la soltura y a la improvisación. Creo que es correcto para cuando ya tienes algo de experiencia. Al principio es bueno escribir tu historia. Lo mejor ir pasito a pasito y no exigirse mucho: es la primera experiencia. Escríbela, ten notas y si has de leerlas en tu primer discurso: no pasa nada. Nada.

Nada. La primera vez se trata de vencer el pulso, de mirar a los ojos a la audiencia y aguantar. Intenta llegar a los 5 minutos. Sonríe. Te vamos a aplaudir.

2- La historia de tu empresa. Tu sueño y pasión, tu evolución. Storytelling. (alcanza los 7 minutos)

Diste tu primer paso. Enhorabuena. Para tu segundo discurso añadiremos un poco más tiempo.

Muchas charlas siguen el esquema clásico que comentamos: introducción, cuerpo y conclusión. Y la inercia nos lleva a dar una exposición. ¿Y si en vez de exponer puntos, a, b, c, cuentas una historia? ¿Y si en vez de describir tu empresa, tus productos, explicamos nuestros sueños, nuestra evolución, la pasión por hacer algo? ¿Y si relatamos nuestra infancia, el aprendizaje, los errores, el porqué más profundo de nuestra empresa?

A lo largo de un año podemos ver centenares de películas, centenares de noticiarios, escuchar infinidad de charlas, leer docenas de novelas, y si tratas de recordar... ¿cuántas quedan en tu memoria? Tengo la impresión que no recuerdo ni el 1% de todo lo que veo, escucho y leo. Y ese 1% suele ser memorable, suele ser una historia, una historia de evolución, de lucha,... sí, lo adivinaste, tus esfuerzos y errores del pasado son el mejor material, y por qué no, los esfuerzos que haces ahora mismo tratando de hablar en público van a ser un excelente material futuro.

Nos encanta la épica, pero la épica no se relata de manera improvisada. Dedicar un poco de tiempo. Describe la atmósfera, los personajes, busca un crescendo narrativo de la primera idea empresarial al tiempo presente salvando los obstáculos... y las esperanzas de futuro. Si lo piensas bien, quizás 7 minutos sea poco tiempo.

Recuerda que contar historias no es enumerar hechos, se trata de hacer vivir un personaje, de contar un conflicto y su resolución, de narrar cómo alguien, tú mismo, aprende y aprehende el mundo. Aunque lo haga veladamente, en toda historia hay un mensaje, un regalo del orador a su audiencia.

Memoriza la introducción y la conclusión. Trata de escribir toda tu historia, ten clara la estructura. Piensa en cómo enlazas cada una de sus partes, piensa en las transiciones. Ensaya muchas veces. En cada ensayo no trates de decirlo igual. Deja que las palabras cobren vida propia y las frases se improvisen un poco. Si te equivocas no vuelvas al principio. No le digas a tu mente que si te equivocas has de volver a empezar. Sigue y observa cómo sales del atolladero durante tu ensayo. Ensaya hasta que la historia salga fluida, aunque cada vez diferente. Si el día de tu actuación te equivocas, saldrás de una forma u otra, continuarás la historia y, si no lo confiesas, probablemente nadie se dé cuenta o no le de importancia. Sonríe, es la base. Dale libertad a tus brazos, que todo tu cuerpo acompañe tus palabras, avanzando su significado. Muévete por el escenario. Divídelo en zonas, pasado, presente y futuro, o dirígete a un lado u otro según los personajes que tengas.

Deja que las pausas, el silencio exista. Estás cercano al clímax de tu historia: deja que durante un par de segundos el silencio quede suspendido en el auditorio dejando que la tensión haga mella en los que te escuchan.

Es tu segundo proyecto, peldaño a peldaño, añade un pequeño grado de dificultad y riesgo. Cuando acabes de hablar, no huyas del escenario. Inclina la cabeza como señal de fin y quédate a saborear el aplauso del público. Mira a tu audiencia, aguanta la mirada y sonríe. Date un gran abrazo a ti mismo. Lo conseguiste.

3- El producto. Comunica, persuade, motiva, ayuda a los demás. (¡a por los 9 minutos!)

Quizá lo más difícil al hablar con una audiencia es lograr que hagan algo. Motivarlos de forma que actúen. En nuestro entorno empresarial vamos a centrarnos en que compren nuestros productos o usen nuestros servicios.

Los dos discursos que ya has realizado son tu base. Mostrarte cómo eres y contar la historia de tus sueños y tu lucha son tus mejores bazas. La transparencia, la sinceridad, la profesionalidad son los elementos que te impulsarán.

Identifica con claridad qué problemas solucionas, cómo mejoras la vida de tus compradores / clientes... en definitiva qué aportas a este mundo.

Informar de las ventajas y a la vez emocionar. Dar datos y poner sentimiento no es imposible. Sé entusiasta, energízate, mira a los ojos a la audiencia, diles cómo vas a ayudarlos. Usa anécdotas, historias, ejemplos. Utiliza el contraste: describe una situación sin lo que tú ofreces, y el cambio que tendrán sus vidas usando tus productos.

Plantéate si puedes hacer una demostración, traer alguna muestra, hacer que el auditorio participe, toque y pruebe. ¿Qué tiene tu producto de único? ¿Qué juego puede dar ante un auditorio?

Dale vueltas, durante una semana piensa cada día al menos un par de veces en este discurso. Deja que las ideas maduren. Ves ensayando cómo comunicar aunque no tengas todo el discurso hecho. No te aferres a una idea si no encaja. Prueba diferentes enfoques. Pero sobre todo hazlo como si fuera un juego, una diversión. Ríe con tus ocurrencias. Comparte tus ideas y aprovecha este compartir para convertirlo en un ensayo. Escucha las ideas que te den y valora si puedes aceptarlas y adaptarlas a tu propia forma de ser.

Como siempre ten muy clara la introducción y la conclusión y memorízalas. Elabora una estructura pero para esta tercera vez intenta no escribirlo todo. Anota los puntos, ponle titulares a las anécdotas. Ensaya muchas veces y tómate el día de la presentación como un ensayo más. No intentes repetir las palabras exactas. Te sabes la estructura de memoria pero no la forma exacta en que lo dirás. Deja que cada vez fluya diferente: esa diferencia le va a dar frescura y naturalidad. Te alejarás del robot perfecto y frío.

Para este tercer discurso no lles notes, no consultes. No te hace falta. Dominas el tema, lo has interiorizado durante días. Si te equivocas, si no has seguido el orden previsto, si tropiezas,

no digas nada, no pidas perdón, simplemente sonrío y sigue adelante. Nadie sabe qué orden tenías previsto así que si no dices nada, nadie va a notarlo. Si tropiezas un poco, pasa desapercibido a menos que te lamentes y pidas perdón, entonces sí que se van a dar cuenta más por tu llamada de atención que por lo te haya podido pasar. Recuerda que la gente siente admiración por los valientes que siguen adelante como si no hubiera pasado nada. Así que un pequeño fallo bien llevado probablemente juegue a tu favor.

Y si el fallo es enorme, del tipo “llevado por los nervios se me cae mi producto en medio de la sala”. Sí, también debes seguir adelante y aprovechar la situación. ¿No se rompió tu producto? Recuerda a la audiencia que es altamente resistente, ¡a prueba de niños! Acabas de convertir un fallo en un punto positivo. ¿Se rompió? Recuerda que das dos años de garantía y un impecable servicio de sustitución.

La experiencia, el dominio de los nervios te abrirá la puerta a la improvisación. Recibe el aplauso y practica siempre. En cuanto te sientes piensa en tu cuarto proyecto.

Más allá de los tres proyectos básicos.

Al margen de los tres proyectos básicos mencionados puede proponerse un discurso basado en destacar y profundizar cada uno, o más de uno, de los aspectos de los Consejos que exponemos a continuación y también pueden proponerse discursos basados en objetivos como:

- Aceptar/dar un premio.
- Introducir a un Orador.
- Dar una mala noticia.
- Dirigirse a una audiencia hostil.
- Convencer para aceptar el cambio.
- Vender.
- Una presentación técnica.
- El discurso motivacional.
- Monólogo humorístico.
- La boda.
- El funeral.
- Ante micrófonos y cámaras.
- Lectura teatralizada.

Y ¿por qué hemos de limitarnos a discursos? Con la colaboración de otros miembros podemos organizar los siguientes proyectos:

- Conferencia de prensa.
- Moderador de un coloquio.
- Una negociación.
- Resolución de conflictos.

Además, si cualquier miembro tiene un caso particular que desee convertir en su proyecto, no tiene más que proponerlo. Recuerda siempre: el límite está en nuestra imaginación.

UNOS CUANTOS CONSEJOS (posibles temas para el maestro del día):

1- Sé tú mismo.

El primer consejo no puede ser otro: sé tú mismo. Tú eres lo que mejor conoces. Las anécdotas de tu vida no necesitan un esfuerzo de memorización. Sabes qué pasó y en qué orden. Tú eres real, auténtico. Sin lugar a dudas eres el mejor personaje para tus discursos. El público valora la veracidad, la sinceridad. Te hace más creíble, confiable. No hace falta contar todos tus defectos pero ser humilde, aceptar que uno no es perfecto nos hace humanos.

Recuérdalo cuando te equivoques. Alguien que no comete un solo error, suele ser visto como alguien frío, robótico. Un presentador de televisión que alguna vez se trabuque en alguna sílaba se vuelve más próximo y humano. Si te trabas la lengua, continua adelante sin aspavientos ni pedir perdón, eres un profesional. Sonríe y continúa. No pasa nada. No eres un robot.

2- Mensaje (take away message, gift /call to action)

En segundo lugar, ¿para qué hablas? ¿Cuál es el objetivo? Antes de hacer nada, ten claro en una frase qué es lo que quieres. Para los tres primeros discursos propuestos, ordenados como peldaños que nos elevan e incluyen al anterior, tenemos los siguientes objetivos:

- 1- Darnos a conocer.
- 2- Inspirar con nuestra historia empresarial.
- 3- Vender nuestros servicios / productos.

A veces el objetivo es entretener, hacer reír, hacer pasar un buen rato a la audiencia, pero ¿ello nos libra de pensar qué queremos decir? Creo que no. Tener claro el mensaje que vehiculamos nos evitará el mayor mal de un escritor de discursos: la paja, las distracciones. Es un reto escribir pero mayor reto es podar y recortar. Eliminar lo que no sirve, lo que distrae, lo que confunde y quedarnos con la esencia.

Aunque nuestra intención sea simplemente hacer reír, hay un regalo que podemos dar a nuestra audiencia. Hay algo que podemos compartir de nuestra experiencia que puede ayudar a los demás a ser mejor. Hay algo en todos nosotros que es enriquecedor para los demás, es el mensaje que se llevarán (take away message) cuando acabes el discurso.

Y ese regalo (gift) que puedes dar probablemente lleve al auditorio a tomar una acción (call to action). Desde firmar una propuesta en favor de la naturaleza a contratar los servicios que promueves.

Antes de pensar en un discurso, medita sobre tu objetivo, sobre qué regalo vas a dar, qué se llevará la audiencia a su casa, qué acción quieres que hagan. Conviértelos en una frase y ponlo por escrito.

3- Estructura (introducción, cuerpo con 3 puntos, conclusión).

Lo clásico. Hace miles de años que está escrito. Tres partes: introducción, cuerpo o desarrollo, conclusión. En un discurso, no quieras tener un gran desarrollo, intenta centrarte en tres puntos simplemente. Los seres humanos tenemos muy mala memoria. Si tratas muchos puntos, casi nadie los recordará.

Hay quien divide la estructura básica en tres partes de la siguiente manera: 1-Anuncia lo que vas a decir. 2-Dílo. 3-Resume lo que has dicho.

Es una buena estructura de una charla. Anticipas a la audiencia lo que van a escuchar poniendo una primera semilla para la memorización, luego tratas los puntos (límitate a tres si te es posible) y luego terminas haciendo un resumen. Las probabilidades de que alguien se acuerde de tus tres puntos han aumentado considerablemente.

Juega con los puntos, con su orden, cómo funcionan mejor, cómo hacer las transiciones entre ellos. Pregúntate cual es la mejor lógica, hay un crescendo entre ellos. ¿Doy una presentación cronológica o realizo un flashback como en las películas? ¿Muestro el presente, voy al pasado y termino con el futuro? ¿Aprovecho la situación espacial de mi empresa para explicar lo que hacemos como quien muestra un apartamento? ¿Empiezo mostrando un problema, prosigo con los esfuerzos para solucionarlo a lo largo de la historia y acabo con nuestro producto?

Para planificar tu discurso puede ser útil crearse un mapa mental. Toma una hoja de papel y escribe la idea base en el centro: recuerda que debes tener claro qué mensaje quieres que se lleven a casa y la acción que quieres que hagan. Déjalas por escrito en el centro de tu lienzo (sí, lienzo porque casi, casi que vas a pintar). Del centro ves sacando en sentido horario todos los puntos, ideas, pruebas que llevan al demostrar /querer realizar lo que hay en el centro. Reserva un espacio delante para numerarlas a posteriori cuando ya hayas jugado con todas sus posibilidades. Tacha lo que descartes de manera que puedas leer lo que queda debajo. Así puedes recuperar lo que escribiste si es preciso. Si de una idea penden sub ideas tu lienzo puede ser una especie de sistema solar con planetas y satélites. Diviértete. Observa la belleza de lo que realizas. Dale tiempo y decide un orden. Y sobre todo poda, poda mucho y quédate con los puntos esenciales.

A partir de aquí ensaya, ensaya y ensaya. Acepta las mejoras que saldrán con los ensayos. Ten siempre la mente abierta a nuevas ideas pero cuando quede poco para el día de autos cíñete a lo previsto y no hagas cambios de última hora. Que al menos los tres últimos ensayos sean con el guion definitivo. Se recomienda no escribirlo todo. Simplemente ten claro tu mapa, los puntos a seguir las ideas y su orden. No te obligues a decir palabra por palabra un guion ya escrito. Deja que cada ensayo sea un poco diferente.

4- La introducción y la conclusión.

Son la apertura de la puerta, la llamada de atención, y el cierre, la llamada a la acción. Son la primera y la última impresión. Todo es importante y no hay que descuidar detalle pero dedica especial atención a cómo empezamos y cómo concluimos.

En el punto anterior acabamos de decir que no es bueno memorizar un discurso. Bueno, siempre las reglas tienen excepciones: memoriza la introducción y la conclusión.

Cuando nos levantamos de nuestro sitio, nos dirigimos a nuestra posición y mimamos al público, es el momento de máxima excitación: la adrenalina fluirá por nuestras venas. Es un alivio, respirar profundamente sabiendo exactamente cómo va a ser el primer minuto. Te tranquilizará dominar la introducción sin titubeos.

Además es el momento de máxima expectación por parte del público, captura su atención con una entrada fuerte.

Usa una cita de alguien famoso, haz una pregunta retórica, establece la importancia del tema a tratar, usa el suspense, usa la sorpresa, explica una pequeña anécdota... ensaya con precisión lo que vas a hacer.

Para concluir, también es bueno saber cómo hacerlo exactamente. Ya no estamos nerviosos cómo en el inicio pero quizá estemos internamente exhaustos por el esfuerzo y con ganas de acabar o quizá, todo lo contrario, estamos tan a gusto en el escenario que hemos añadido un punto sin darnos cuenta y notamos la mirada del moderador suplicando que acabemos. Si tienes la conclusión memorizada te será mucho más fácil echar mano de ella y concluir brillantemente sin titubeos ni atropellos.

El final es el recuerdo que se van a llevar, es el momento de recordar qué mensaje das y qué acción quieres que hagan. No lo descuides. Trabájalo y ensáyalo una docena de veces o más si es preciso.

Para concluir puedes resumir lo más importante, usar una cita o una pregunta retórica e incluso puedes acabar dando una impresión circular de volver al inicio acabando con la misma cita del principio que ahora veremos con un significado más profundo; con una segunda pregunta retórica reformulada; con una segunda anécdota parecida a la primera en versión mejorada gracias a la experiencia; puedes establecer un recordatorio del porqué la gran sorpresa inicial.

Un ejemplo de inicio fuerte “la mayoría de los presentes padeceremos alzhéimer” y conclusión ligada a la sorpresa inicial y resumiendo los puntos desarrollados “... puedes retrasar el alzhéimer muchos años haciendo deporte para el intelecto como aprender idiomas, leer diariamente y hablar en público”.

5- Storytelling.

En los entornos empresariales, académicos si hablas de presentaciones te viene a la imaginación un PowerPoint, un montón de datos difíciles de digerir y un poco de aburrimiento. Aunque es difícil encontrar una buena historia, ¿realmente dedicamos tiempo a pensar si podemos explicar lo esencial mediante una historia? Tengo la impresión que muchos lo descartamos sin darle una oportunidad. Quizá pensamos que es muy arriesgado, que no va con nuestra personalidad, mejor ser “serio” y dar unas ideas contrastadas con datos y dejar las historias para los profesionales que se dedican al entretenimiento.

Me temo que es un error. Vale la pena buscar nuestras historias. La de nuestra empresa y nuestros productos. Nuestras vidas son un proceso (muy largo) de aprendizaje, de aciertos y errores, de lucha, de supervivencia. Todos a nuestro modo somos héroes de nuestras vidas. Hay que dedicar un tiempo a reflexionar sobre qué somos, qué queremos, qué hemos aprendido, cómo nos ha costado... si lo pensamos bien... todos tenemos una historia que contar, una historia que además puede ser útil a los demás.

La estructura de las historias también tiene tres partes. Simplificando al máximo: presentas la situación con un conflicto a resolver, desarrollas la lucha por solucionar el conflicto y una conclusión con la solución.

A partir de aquí puedes complicarlo y variarlo tanto como quieras. Por ejemplo, la conclusión podría ser una llamada a la acción pidiendo la colaboración del público para encontrar la solución (ONG, enfermedades).

Puedes tener una historia como una carrera de obstáculos con más de un conflicto. Puedes tener más de un héroe, villanos, mentores,...

Muchas veces y sobre todo si tenemos historias personales, el conflicto es una historia de superación personal y la conclusión es la maduración de la persona.

6- Ideas para tener ideas.

Un par de ideas para tener ideas a la hora de explicar historias. Responder a las preguntas básicas puede ayudarnos. Qué, Quien, Donde, Cuándo, Cómo, Por qué. En inglés son las 5 Wives y el Husband: What, Who, Where, When, Why, How.

A la hora de pensar en presentaciones solemos ser visuales y auditivos pero conviene tener también presentes el olor, el gusto y el tacto. Antes de pensar en tu discurso dedica unos minutos para investigar si estos tres sentidos más olvidados te pueden aportar algo. Quizá tengas una gran sorpresa.

Mantente siempre despierto para ampliar el abanico de tus temas. No te limites a ver la TV. Lee, ve al cine, al teatro, museos, conciertos. No te limites a un estilo, amplía tus gustos, escucha diferentes estilos musicales. Si tienes una radio o TV favorita cambia de canal de vez en cuando. Nútrete de nuevas perspectivas. Mantén una vida viva. En los transportes públicos observa cómo se relaciona la gente, cómo habla, sus atuendos, inspírate con sus diálogos... sí, alguien que prepara discursos tiene licencia a lo 007 para ser un poco cotilla. Tienes una excusa: de repente eres un poco periodista, psicólogo, sociólogo,... y escucha, escucha a los demás, tienen muchas historias que desconoces y valen la pena.

7- La forma: tríadas, adjetivos, figuras retóricas.

El tres es un número mágico para muchos de los que hablan en público (aunque tampoco te lo tomes a rajatabla, a veces va bien saltarse las reglas). Ya dijimos que superar los tres puntos es adentrarse en la desmemoria del público pero también es la cifra ideal para adjetivar. Si describes un hecho con tres adjetivos se logra cierta musicalidad: “era el más simpático, travieso y endiablado”, “sobre una grande y lustrosa verde hoja de un ficus”. Poner cuatro suele ser excesivo y con uno o dos no damos tanta información.

También cuando realizas repeticiones en principios de frases es bueno hacerlo tres veces. Si tienes una buena broma puedes alcanzar el grado máximo de hilaridad enlazando tres bromas seguidas sobre el mismo punto.

Sobre figuras retóricas podría poner una lista extensísima pero para simplificar os recomiendo que lo busquéis en Wikipedia. Su lista es completísima. Funcionan desde el inicio de la escritura y las más comunes como las metáforas las usamos frecuentemente sin darnos

cuenta. Son recursos excelentes que mejorarán tu discurso. Repásalas de vez en cuando, son la caja de herramientas del bricolaje que es hablar en público. Acabo de usar una 😊

8- La voz.

La gran herramienta. A veces poco entrenada. Al igual que cuando aprendemos a escribir de niños dedicamos tiempo a dominar como realizamos los trazos mediante caligrafía, quizá sea bueno empezar desde el principio: respirar y hacer unos pequeños ejercicios.

Respiremos desde el diafragma (no con los hombros). Imaginemos que la fuerza está en el ombligo. Inspiremos profundamente y luego liberemos el aire. Inspiremos y expiremos para relajarnos. Aprovechemos para abrir un poco los brazos con las palmas mirando hacia arriba. Después de unas cuantas respiraciones profundas y lentas, empezemos a cantar la vocal A. Notemos la vibración de nuestras cuerdas vocales pero tengamos claro que no realizamos ningún esfuerzo con las cuerdas vocales. La fuerza del viento viene de abajo del diafragma. Después de la vocal A, cantemos una O, y luego las alternamos un rato. Sonriamos todo el rato.

Hemos calentado como los deportistas antes de correr y vamos a seguir calentando, ¡hablar es también mover músculos!

Toma un texto corto de unos 30 segundos. Léelo primero muy rápido. Con el máximo de rapidez que puedas, luego muy, muy lento como en cámara lenta, exagerando la vocalización y los movimientos de tu boca al máximo posible. Luego a velocidad normal, lee como si lloraras: es el texto más triste que has leído en tu vida. Luego ríe, ríe, todo lo que puedas. Ya casi acabamos, toma un lápiz y pónelo en la comisura de los labios, lo más atrás que puedas (tampoco te hagas daño). Lee el texto de nuevo. Si lo tienes bien colocado, el lápiz se ha convertido en un obstáculo que la lengua debe saltar arriba y abajo. Por último lee el texto con normalidad.

Estos 8 ejercicios (respirar, respirar cantando vocales, rápido, lento, llorando, riendo, lápiz, y finalizar con la lectura normal) no deben tomarte más de diez minutos. Se trata de dedicar un poquito de tiempo de vez en cuando. Mejorarás tu vocalización y te ayudará a soltarte.

Durante el discurso, adapta la voz a la sala, al número de personas. Conviene elevar la voz un poco por encima de lo que consideras normal. Esta pequeña elevación del volumen dará energía y permitirá que la gente te oiga mejor. Para saber si estas en el volumen correcto no hay nada mejor que el ensayo y el feedback de los demás.

Evita en lo posible un tono y ritmo constante y monótono. Modula, eleva y baja el tono según lo que estés explicando. Si hay intriga baja un poco la voz añadiendo misterio. Eleva si vas a dar la frase clave de tu llamada a la acción. Mantener siempre el mismo volumen, tono y velocidad es el mejor método para dormir al personal.

Si tienes personajes con diálogo no lo hagas indirectamente. Atrévete, pon un par de voces de la forma más simple: una ronca para el más mayor y una un poco chillona para el joven. No hace falta que seas un gran actor en una excelente caracterización. Intenta la simple diferenciación que te propongo. Añadirás interés (y apenas tiene riesgo).

Si por el tema, sabes de antemano que tienes vocablos difíciles o de otros idiomas. Consulta, ensaya, prepárate.

Como norma, para empezar a la espera del maná del feedback, intenta hablar un poco más alto de lo normal y un poco más despacio. Lo que parece un poco alto y despacio, muchas veces es lo correcto. Si no dispones de micrófono, recuerda que el volumen ha de estar en concordancia con el tamaño de tu auditorio. A más auditorio más proyección de la voz. El volumen ha de ser más alto pero no se grita, no se hace esfuerzo con las cuerdas vocales. La fuerza viene de abajo, del diafragma que empuja el aire, lo proyecta.

9- El lenguaje corporal.

Al comentar cómo hacer ejercicios de respiración, hemos pedido abrir un poco los brazos y tener las palmas también abiertas y un poco hacia arriba. La posición del cuerpo influye en cómo te sientes. Si te arrugas, encoges corporalmente, también lo estarás mentalmente. Erguido, hombros atrás y con los pies de forma equilibrada es la mejor posición para sentirte fuerte. Pero al igual que la voz, hay que variar. Deja que tu cuerpo avance lo que dices. Si tomas un avión, que tu mano despegue un poco antes. Si en tu discurso firmas algo ten una mano a modo de papel y con la otra escribe imaginariamente. Todo tu cuerpo puede reforzar las palabras evitando que el auditorio se aburra. Intenta que los movimientos sean un segundo antes de las palabras a que se refieren, no después.

Hay oradores que por los nervios les cuesta moverse, se quedan en un mismo sitio con los brazos pegados al cuerpo. En cambio a otros les pasa todo lo contrario. Los nervios les llevan a gesticular con cierta violencia y a moverse de un lado a otro. Sólo hay un camino, que ya conoces: practicar, practicar y practicar y tener feedback. Que te digan qué haces exageradamente hará que vayas mejorando poco a poco. No pretendas quitarte de encima tu quietud o tu exceso de movimiento en dos días. Todo lleva tiempo.

Para los que pegan los brazos al cuerpo hay que recordarles que los brazos tienen tres articulaciones y que las tres deben moverse. Cuando se empieza a hablar en público es frecuente que demos un paso adelante y movamos las muñecas. Ánimo da el segundo paso y mueve los codos y un tercero, y mueve los hombros. Mueve todo tu cuerpo. No te limites a mover las manos. Y hablando de manos, ¿dónde las pongo?, preguntan muchos al empezar. Muy simple, caídas por su propio peso al lado del cuerpo, donde suelen estar si no haces nada. Cuando empieces a hablar ya se pondrán a “avanzar” tus palabras. Si te parece imposible de aceptar en los primeros días porque te hace sentir incómodo, prueba a juntar las yemas de los dedos de una mano con otra y ponlas a media altura un poco sobre tu ombligo. No realices presión, las yemas apenas se rozan. A la que empieces a hablar deja que tomen su vida propia.

Tus movimientos han de ser acordes al lugar. En un gran auditorio, tus movimientos han de ser más amplios. En una pequeña aula para 10 personas has de limitarlos un poco. Un gesto exagerado para 500 personas puede quedar un poco extraño delante de 10, y al revés va a pasar totalmente desapercibido.

10-La sonrisa.

Sonreír al empezar, durante y al acabar es la mejor manera de ganarte al auditorio. Pase lo que pase. Si el micrófono deja de funcionar sonrío, pide ayuda por si se puede arreglar y si no se

puede, alza el volumen proyectando y sigue adelante con la sonrisa. En una ocasión vi un experto orador que muy enfadado dijo algo despectivo sobre el técnico de la sala. Muchos nos quedamos helados, acababa de perder toda credibilidad. Si hubiera hecho una broma simpática no ofensiva y hubiera seguido adelante se hubiera ganado toda la simpatía del auditorio.

Por supuesto el único momento en que no vale sonreír es si contamos una historia dramática. Pero incluso hablando de drama, sobre todo si el final es positivo, hay muchas ocasiones de poner toques de humor, y si estamos hablando de cómo superamos unos obstáculos acabar con una gran sonrisa. No todo es blanco o negro, hay que valorar cada ocasión pero como norma sonrío.

11- La mirada.

Si la sonrisa establece un lazo afectivo positivo con la audiencia, mirar a los ojos es decir: estoy por ti, te hablo a ti y me preocupa lo que sientes.

Con los nervios muchos miramos el techo, el suelo... nos da miedo mirar a los ojos a las personas que nos están escuchando. Gran error. Cuesta al principio pero una vez te acostumbras es el principal "quita nervios", las más de las veces verás caras de interés y de estar atendiendo. Eso es lo mejor que puede pasarte para insuflarte energía. Y el que es mirado se siente incluido, se siente parte y va a seguirte con mayor interés aún.

Mira por paquetes, a izquierda, el centro, derecha, fondo derecha y fondo izquierda y luego rompe el patrón circular, vuelve al centro, derecha primera fila, centro primera fila,... no te mantengas mucho tiempo en una persona, ves cambiando y cambia tocando todas las zonas de manera aleatoria.

Y ¿si veo a alguien bostezar? No te preocupes, alguien puede estar tremendamente cansado, no tiene que ser por tu discurso. ¿Es que son diez los que bostezan? Ahora pregúntate, tienes a medio auditorio bostezando, ¿qué prefieres? Mirar el suelo y no saber nada de lo que está pasando o mirarlos a los ojos y tener feedback. Quizá aún estés a tiempo de incorporar una vieja broma y despertarlos, cambiar el ritmo, aumentar el volumen, dar un ejemplo impactante, o quizá es que ya te has pasado 10 minutos de tu tiempo y la gente quiere marchar. Si miras a los ojos vas a recibir información. Si no miras jamás tendrás una oportunidad para rectificar in situ o recibir la lección y aprovecharla para el futuro.

Mirar a los ojos a la gente y sonreír son tus dos mejores parejas de baile, no las olvides jamás.

12- La pausa, el silencio.

Si hay algo difícil de dominar para mí es la pausa. Cuando empiezas el silencio da pánico. Sales al escenario y te pones a hablar atropelladamente. Rápido que así parece que volveré a mi sitio cuanto antes.

Los que dominan de verdad, cuando son llamados al escenario dejan unos segundos de silencio antes de hablar. Dejan que los aplausos cesen, dejan que la gente se recoleque en sus asientos, dejan que el murmullo descienda hasta a hacerse un completo y profundo silencio. Todos están expectantes... un segundo de silencio más... y entonces empiezan con toda su energía atrapándonos a todos.

Lo has adivinado, no tienen miedo al silencio. Lo usan obligadamente antes de empezar pero también al acabar no huyen corriendo a su sitio, se quedan en pie unos segundos, saboreando los aplausos, y asintiendo en signo de agradecimiento.

Y por supuesto usan las pausas durante el discurso para dar el giro sorpresa, para permitir al auditorio asimilar los puntos que han ido desgranando, para dejar que rían ante una broma. Si el público ríe, es obligatorio dejar un poco de tiempo. De lo contrario o cortas su risa o impides que sigan lo que estás diciendo si se mantienen tronchándose.

Aprender a usar pausas es uno de los grandes retos de los oradores expertos pero no lo dejemos para el final: desde las primeras prácticas intentemos colocar una pausa. Nos puede ayudar a centrar, a dar dramatismo y golpes de efecto.

Recuerda siempre que un segundo en el escenario parece al menos el doble. Tres segundos de pausa te parecerán una eternidad pero no lo será tanto para la audiencia. Como siempre practica y pide feedback.

13- Uso del espacio.

Al hablar del lenguaje corporal vimos como al empezar tendemos a la quedarnos quietos por puro nerviosismo pero el escenario puede jugar a favor de nuestro discurso.

Si tienes un atril con los micrófonos fijos no podrás moverte mucho pero al menos evita agarrarlo como si fuera un flotador en medio de un naufragio. Suavidad ante todo. Los atriles se hicieron para tener hojas y leer, lo mejor es evitar leer los discursos. Evítalo si puedes, a menos que tengas unos datos muy concretos y complejos que dar y sobre los que no puedes permitirte ni un margen de error. Por otro lado, los atriles dan una imagen de autoridad oficial. Como con todas las normas siempre hay excepciones, aunque el consejo es evitarlo quizá el atril sea un elemento positivo en alguna ocasión. Sobre todo para autoridades.

Pero si no estás constreñido a los micrófonos del atril, ahí tienes un espacio a valorar. Si tu discurso tiene presente, futuro y pasado, quizá cuando hable el presente te sitúes en el centro, el pasado a la izquierda del espectador y el futuro a la derecha del espectador. Cada vez que vayas a iniciar una transición te mueves. Para los que escribimos de izquierda a derecha va bien que lo que el orden lógico vaya de izquierda a derecha (para el espectador por supuesto, jamás el del orador).

Tienes un par de personajes en diálogo. El narrador va centrado y cada personaje mira hacia el otro lado en 45-60 grados. Si le añades un poco de cambio de voz, tienes al público siguiéndote sin mucho esfuerzo por su parte para decodificar quién habla cada vez. Si te pasas y giras 90 grados, la audiencia va a perder la expresión de tu cara. Recuerda no girar demasiado.

En una historia con intriga puedes ir dando pasitos muy lentos desde el centro para acercarte al público dando énfasis al crescendo de la historia.

Para jugar con estas posibilidades, llega pronto al local o auditorio. Mira las posibilidades. Cada sitio es diferente. Adáptate. No pierdas un segundo lamentándote con lo que no puedes hacer,

por mucho que lo tuvieras pensado y ensayado. Dedicar toda tu energía a lo que **SÍ** puedes hacer.

14- Visuales, attrezzo.

Decimos visuales y la mayoría piensa en PowerPoint. Y no estamos en contra. Es útil muchas veces, pero también hay muchas otras cosas. No sólo nos referimos a otros software de presentación como Keynote o Prezi por decir un par. Nos referimos a traer objetos. Recuerdo a un excelente orador que habló de infusiones y nos trajo varios cuencos con té de diferentes variedades y rooibos. Nos animó a que tocáramos para notar la textura y oliéramos. Ha pasado mucho tiempo y ese discurso sigue en mi memoria.

En cuanto a los objetos, una vez usados, hay que recogerlos y esconderlos para evitar que distraigan. Una caja es una buena opción. O quizá podamos pedir ayuda a alguien para darle el objeto y que lo saque del escenario.

Por supuesto lo que traigas ha de tener una relación muy clara, una importancia única para el discurso. Si traes objetos que no vienen muy a cuento distraerás del propósito del discurso.

Lo mismo con el software de presentación. Si es necesario, es necesario. Con frecuencia el único propósito de una conferencia es informar sobre datos exactos que nos dejan poco margen para huir de un cuadro con cifras y porcentajes. Por poner otro ejemplo donde seamos más libres, usar antiguas fotos de familia para explicar una historia personal puede ayudar a establecer un ligamen afectivo muy importante de la audiencia con el orador.

Ante cada diapositiva hay que preguntarse ¿es útil, añade algo, distrae? Respecto a cómo hacer usar el software de presentación hay libros exclusivos sobre ello. Tan solo apuntar que cuanto más simple mejor: pocas diapositivas con pocas palabras con un diseño lo más sencillo posible y sin transiciones de efectos especiales. Muchos tienen la tentación de usar una gran profusión de efectos al ver todos esos fondos con miles de colorines, diseños y transiciones. Lo sobrio y sencillo comunica mejor, no distrae, es más legible y vamos al grano.

Recuerda que el PowerPoint, Keynote o Prezi, o el software que uses, no es un guion para leer por si te pierdes: no pongas diapositivas con mucho texto, pon ideas en pocas palabras y con un cuerpo de letra grande que se vea fácilmente con un fondo blanco o negro. Algunos recomiendan tener dos versiones: con fondo negro y letras blancas para proyectar, y en fondo blanco con letras negras para imprimir. Si ves que la gente toma notas, es bueno avisar que entregarás el archivo (versión imprimible para no cargarte unos cuantos toners).

15- Redondear y traducir en imágenes conocidas.

Cuando trabajemos con datos pensemos siempre si hay alguna manera de traducirlo en una imagen fácil de recrear en nuestra mente y que sea conocida por todos. Es mucho mejor que hablar de cifras complicadas.

Si hablamos de hectáreas, ¿cuántos somos capaces de hacernos a la idea de qué superficie se trata? Yo no, lo confieso. Pero si me dicen como x campos de fútbol, o como una cancha de básquet ya me lo han puesto más fácil. Si hablamos de altura, digamos que casi es como la Torre Eiffel. Es mucho más efectivo que decir 300 metros. Y si queremos ser locales podemos hablar de la torre de Colón pero no hablemos de la torre de Colón a alguien que no es de

Barcelona. Otro ejemplo para ir directo a la imaginación en auditorios no especializados: es más comprensible decir que un dispositivo de memoria puede contener 1000 canciones en mp3 que dar los datos exactos de bytes. Incluso diría que en auditorios especializados puedes dar los dos datos a la vez: los bytes y el número de canciones. Perjudicar no lo hará.

Y también, a menos que sea muy importante ser preciso, si una población tiene 38.967 habitantes, puedes hablar de casi 40 mil habitantes. Si no estás obrando mal para inflar o reducir los datos según tus intereses, si sólo se trata de ilustrar, es correcto redondear para hacer más fácil que las cifras queden en la memoria. Es más fácil decir y recordar casi 40 mil que 38.967.

Pero, perdona la insistencia, si eres una empresa, partido político, y hablas de algo delicado, mucho cuidado con redondear y cómo puede interpretarse el redondeo. Como dijimos cuando hablábamos de software de presentación, a veces nos es obligatorio dar datos exactos por muy farragosos que sean porque esa es la función del acto.

16-Persuadir, motivar

El objetivo de muchos discursos. Que el auditorio se sienta motivado a hacer algo. Que la acción se haga realidad.

Creo que hay dos prerequisites sobre los que no suele hablarse mucho: la sinceridad y que la acción a hacer por parte del público sea positiva, que si tienes un producto o servicio sean positivos y buenos para el comprador. Si no es así, te recomiendo que vayas buscando otro trabajo.

Si lo que tienes es positivo, ahí mismo tienes toda la fortaleza de tu discurso. Tienes puntos a destacar, puedes hacer una demostración, puedes enseñar una vida sin lo que ofreces y compararla con lo que ofreces, puedes narrar una historia de cómo se gestó lo que ofreces para paliar una necesidad... lo tienes todo a favor, crees en ti y en lo que haces. Despliega toda tu energía ante tu auditorio para convencerles.

Piensa bien en el formato. Cómo vas a llegar a un final en el que pidas un cambio de actitud, una acción.

Quizá sea bueno recordar aquí lo que decía Aristóteles sobre comunicación en **Ars Rhetorica** hace más de 2.300 años. Se llega a persuadir por tres caminos: Ethos, Logos y Pathos, la ética, la lógica y la emoción, respectivamente. Y acertó: la credibilidad y sinceridad, la lógica de las demostraciones y los hechos, y no olvidemos nunca la emotividad y los sentimientos, tienen una fuerza cuando las unes que te dará las llaves de la persuasión y la motivación.

17-Escuchar, analizar y dar feedback.

Hay que practicar hablar pero también en paralelo escuchar mucho, analizar y evaluar a los demás. Es la manera en que más se aprende. Al igual que cuando hablábamos de tener un Gift, un regalo para la audiencia como motor energético para hablar, el deseo de ayudar a nuestros compañeros es un excelente motor para lanzarse a improvisar pequeños discursos y evaluar a los demás.

Sirve para acostumbrarse a realizar una escucha atenta y analítica de otra persona. Dejamos de mirarnos el ombligo y observamos la destreza de otro y tratamos de percibir las partes a mejorar para dar una crítica constructiva. Sirve para repasar todos los consejos que estamos trabajando y descubrir nuevos. Escuchar activamente, y en paralelo lograr que nuestro cerebro vaya creando un pequeño futuro discurso, nos preparará para cualquier eventualidad en un futuro congreso, panel, coloquio... ya tenemos experiencia sin darnos cuenta y de una manera empática.

18- Asertividad y empatía.

Empatía es la capacidad cognitiva de sentir lo que el otro siente. Tanto cuando ideamos un discurso como cuando evaluamos, debemos hacer el ejercicio de ponernos en la piel del otro. Si el motor de nuestros discursos y evaluaciones es AYUDAR, te será fácil. Digámonos los puntos a mejorar con amabilidad, hagamos las propuestas sin ofensas ni enfrentamientos inútiles.

Ser amable significa doblegarse ante los demás: no. Empatía y asertividad van juntas. Asertivo es el que sabe decir que no, es el que defiende sus propios derechos poniéndose en la piel del otro y con exquisita amabilidad dar su propia opinión. Podríamos hablar de defensa de uno mismo con respeto.

19- Involucrar, hacer participar, preguntas y ejercicios.

Los viste bostezar... miraron de reojo el reloj y ¡apenas empezaste! El mejor método para despertar a una audiencia es hacerla participar. Tienes algún tipo de ejercicio que puedan hacer, preguntas que puedan responder. Al idear tu discurso piensa en ello. No tienes qué utilizarlo si los ves muy motivados pero puedes tener los ejercicios en la recámara y soltarlos si ves que decae la atención.

Recordemos que la atención de todos nosotros es muy corta. Necesitamos de variedad, de nuevos estímulos para despejarnos. Que el orador te haga recitar algo o te pregunte directamente va a hacer que botes en tu asiento y te despejes al momento.

20- El humor.

Nunca digas que tratas de ser humorista pero siempre trata de poner humor en tus charlas. Si la audiencia espera humor, la presión es enorme. Pero si vas colocando aquí y allá alguna broma o anécdota divertida y la gente ríe o se mantiene con una sonrisa has conseguido que se diviertan y que te tengan simpatía. Si además logras que hagan algo positivo, has logrado el sumun del orador.

Lo mejor es usar anécdotas propias. Si copias una ristra de chistes sacados de internet se nota y, con la excepción de que seas un humorista profesional, vas a perder toda credibilidad. Cuenta lo tuyo, lo auténtico. No necesariamente que te haya pasado a ti pero que hayas visto o te hayan contado. No mientas por un buen chiste. La autenticidad y credibilidad son más importantes.

Y aún más importante: ríete de ti mismo, no de los demás. Si tienes un defecto, puedes hacer bromas de tu defecto pero jamás, bajo ninguna circunstancia te rías de defectos que tú no tengas. Si haces bromas con los ejercicios de involucración que antes comentábamos, que las bromas sean muy pero que muy suaves, muy pero que muy simpáticas y para nada ofensivas.

Y si por casualidad detectas que te has pasado, pide disculpas inmediatamente. Una de las normas al hablar en público es no disculparse, no hacer mención a si te has equivocado, seguir siempre adelante como si nada hubiera pasado. Es cierto, pero como siempre toda norma tiene una excepción, para mi esta: si ofendes, discúlpate.

21- Improvisar.

Si lo piensas bien, improvisar puede dejar de existir. Si ensayas y practicas mucho, si tienes docenas de discursos en la cabeza, si has participado en muchos coloquios, si has pensado en infinidad de respuestas para las preguntas que te puedan hacer, si tienes centenares de horas de vuelo hablando en público, la improvisación como tal desaparece porque siempre andarás tomando viejos discursos. Tendrás un montón de respuestas ya probadas que podrás adaptar para la ocasión.

Estar presente es el primer requisito: estar atento y escuchar. Si sabes qué han dicho los demás ponentes, puedes usar información, rebatir, incluir alguna broma. Si estabas ausente va a ser totalmente difícil improvisar. Para ganar tiempo es bueno repetir la pregunta que te han hecho. Además sirve para confirmar que lo has entendido bien.

¿Y si llega el caso que no tengo respuesta? Has pensado que puedes reconocerlo, decir que estudiarás el caso y que le contestarás más adelante. Comenta que al final os encontraréis para pasaros los e-mails. Es mejor esto que meterse en arenas movedizas, dar algo erróneo que nos haga perder la credibilidad ante la audiencia. Reconocer que no sabes algo pero que investigarás y darás una respuesta va a darte mejor imagen.

Improvisar es el grado máximo de los oradores, por ello, en el club, al margen de los discursos preparados, se da tanta atención a la improvisación con las propuestas específicas pero también cada vez que evaluamos o hacemos de cronista del día o seamos el conductor de la sesión. Improvisar cuesta, lo reconozco porque a mí me cuesta muchísimo pero, no se puede negar, es divertidísimo. Atrévete, pruébete. Las primeras veces vas a caerte de la bicicleta pero luego... ¡magia!

22- El público.

El público ese misterio. Un misterio en parte porque tú eres público, tus compañeros, tus amigos y familiares son público.

Pero hay muchos públicos diversos y la forma de hablar y de construir lo que decimos debe adecuarse. Es evidente que los tecnicismos que puedes usar con unos colegas de trabajo pueden perder a la audiencia si ésta no es experta. Las bromas que hacemos con amigos, mejor evitarlas delante de unos accionistas. Vaya, lógica y sentido común.

Un consejo: no trates de agradar a todos. Es la manera más rápida de fracasar y no gustarle a nadie. Siempre tendrás personas en los extremos. Gustarle a un 80% es un 10, es el máximo, el sobresaliente. Por muy perfecta que sea tu charla, calcula que de diez personas siempre habrá uno que te dirá “un poco soso, pon más bromas” y otro que dirá “menos bromas y más seriedad”. Si hay ocho que te felicitan, entonces, ten por seguro que acertaste, que conseguiste el máximo del máximo. No te ofendas con el feedback que te den, valóralo, aprende de él, búscalo, pídelo pero siempre recuerda que el 80 % es el máximo, con un 10% a cada extremo.

Cuando empieces a hablar en público no esperes conseguir elpreciado 80%. Hay que ser humilde. Es un camino divertido, pero Roma no se hizo en dos días.

23- Los nervios.

Dejamos para el final, el motivo por el cual muchos, las más de las veces sin ser conscientes, muchos se dicen que no sirven, que no es lo suyo, que lo hagan otros mejor dotados. El motivo por el cual cuando se piden voluntarios nos volvemos expertos en decoración de techos, lámparas, alfombras y moda de zapatos.

Incluso cuando tenemos claro que lo necesitamos, que es tan vital como escribir, sumar o restar, incluso entonces nos decimos que antes de empezar necesitamos leer un libro y luego otro, y luego uno más, por favor, cuando la única solución es salir y practicar.

Pero por supuesto no en un ambiente real. Por ello, el club: un ambiente 99% real pero con una red debajo para caernos y equivocarnos. Un lugar para quedarnos de pie ante el público sintiendo como poco a poco vamos dominando la adrenalina.

Este es **el mejor consejo y la mejor solución: practicar**. Pero vamos a añadir unas cuantas más que nos ayudaran.

Cambio de software. Déjate de decir que no puedes, que no sirves, que es un sacrificio. Piensa y di en alto y escribe: Sí puedo, sí sirvo, es divertido. Constrúyete una frase mantra del tipo: todo es posible, cada vez que lo intento mejoro. Repítela constantemente, repítela antes de salir al escenario.

Música. Búscate una música que te motive. Conozco a muchos que tienen la música de Rocky en la cabeza.

Visualiza. Recrea que das el discurso, que te aplauden, que es un éxito. Es un ensayo mental y te ayudará porque lo que imaginas es un poco como si ya hubiera pasado. Si todas tus experiencias imaginadas hablando en público van ligadas al éxito, el nerviosismo disminuirá.

Respirar. Inhala y exhala profundamente. Medita si puedes unos minutos antes. Los beneficios de la meditación son enormes.

Estiramientos. Sí, lo mismo que hace mucha gente antes de una carrera popular de 10 km. Estira todos los músculos de tu cuerpo y añade los de tu boca con los ejercicios que dimos en el punto sobre la voz.

Tapping. Esta técnica consiste en dar golpecitos sobre puntos del cuerpo con las yemas de los dedos. Pon tapping en el google y encontrarás páginas describiendo cómo hacerlo.

Rutina. Crea una rutina mezcla de respiración, estiramientos, tapping, mantra (y lo que notes que te ayuda), algo de apenas cinco minutos que puedas hacer en el lavabo poco antes de tu intervención.

Magnesio. He sufrido de calambres durante mucho tiempo y desde que un corredor me aconsejó tomar magnesio han desaparecido y tengo la convicción que ayuda a rebajar los

nervios. He preguntado a todos los médicos que he podido y parece que no tiene contraindicaciones ni efectos secundarios.

El consejo de los padres. Sí, hay que darles la razón. No alcohol, no nicotina, no cafeína, y sí deporte, sí dormir, sí comida sana, en definitiva, llevar una vida sana es un excelente método para rebajar las tensiones.

PELDAÑOS CORTOS.

Y un poco para finalizar, recupero (¿lo dejé alguna vez?) el tema de practicar. Se trata de subir una escalera y tener los peldaños lo más cortos posibles. Incluso antes de practicar en el club puedes hacer que los peldaños del camino hacia a hablar BIEN en público sean más suaves de la siguiente forma. Por un lado empieza con ensayos delante del espejo. Y después delante de amigos, familiares, novias, novios, esposas, esposos, quien te dé más confianza.

Por otro lado, con las nuevas tecnologías puedes gravarte. Si tienes pc con webcam, ya tienes tu estudio de grabación. Ensaya y práctica. Guarda tu primera grabación. Con el tiempo podrás compararla y verás el salto de gigante que has dado.

Un consejo para sacar el mayor provecho de las grabaciones. De vez en cuando tómate un tiempo y mira un discurso tuyo tres veces. Primero sin voz, sin audio. Quita el volumen. Pon toda tu atención en tu lenguaje corporal. Observa tus brazos (hombros, codos y muñecas). Vas a aprender de ti mismo de una forma que no esperas. La segunda vez pon el volumen pero no mires la pantalla. Estírate en un sofá. Cierra los ojos y céntrate en tu voz. Escucha tu tono, tu ritmo, tu volumen. ¿Repites muletillas? De nuevo recibirás un fuerte aprendizaje. La tercera vez visióname normal, con audio y vídeo. Ese eres tú, acepta tus imperfecciones y aprende que con práctica muchos defectos van a desaparecer con una sonrisa. Abrázate y date un beso. Estás en camino y cada paso te lleva más lejos.

CONCLUSIÓN.

Recuerda sólo hay un método: PRACTICAR

Un secreto para mantenerse: DIVERTIRSE

Y hay que dar tres pasos: ACEPTARSE, MEJORAR y AYUDAR

INDICE

Nota preliminar	02
¿Para qué un club de oratoria?	03
Ejemplo agenda sesión de 1 hora.	04
Los Roles.	05
Ejemplo hoja evaluaciones escritas.	08
Tres ideas para los tres primeros discursos.	09
Ideas para más proyectos.	12
Unos cuantos consejos:	
1- Sé tú mismo.	13
2- Mensaje (take away message, gift /call to action).	13
3- Estructura (introducción, cuerpo con 3 puntos, conclusión).	13
4- La introducción y la conclusión.	14
5- Storytelling.	15
6- Ideas para tener ideas.	16
7- La forma: tríadas, adjetivos, figuras retóricas.	16
8- La voz.	17
9- El lenguaje corporal	18
10- La sonrisa.	18
11- La mirada.	19
12- La pausa, el silencio.	19
13- Uso del espacio.	20
14- Visuales, attrezzo.	21
15- Redondear y traducir en imágenes conocidas.	21
16- Persuadir, motivar.	22
17- Escuchar, analizar y dar feedback.	22
18- Asertividad y empatía.	23
19- Involucrar, hacer participar, preguntas y ejercicios.	23
20- El humor.	23
21- Improvisar.	23
22- El público.	24
23- Los nervios.	24
Peldaños cortos.	26
Conclusión.	26
Índice.	27