

Ángel Álvarez Rodríguez de la Torre



2º Edición

Seduce **a tu audiencia**

Transmite tus ideas, disfruta, diviértete y convence cuando hables en público

4. Construye y organiza tu historia	67
Por favor, sé breve, sencillo y digerible	67
Elimina lo innecesario	68
¿Presentación o documento? Los dos	69
Elementos para organizar tu historia	71
a. Empieza con un mapa mental	71
b. Mantén el cable tirante	80
c. Decide si vas a necesitar soportes audiovisuales	88
d. Ten a mano tu chuleta, no pasa nada si la usas	88
5. Utiliza soportes audiovisuales	91
Cómo deben ser tus soportes	93
Diseñalos con la mente abierta y atrévete a ir más allá	99
Manos a la obra	101
Cómo utilizarlos	116
Elige bien los medios a utilizar	117
Domina el espacio donde actuarás	122
6. Ensaya siempre	127
Estrategias para el ensayo	129
7. Fuera miedo, fuera nervios	133
Estás preparado, ¡adelante!	137
Dónde y cuándo actuar	142
8. Influye en la audiencia	145
Practica la empatía	147
Recorre al humor	149
La importancia de la voz	151
Sácale partido a tu lenguaje corporal	156
Cuida tu aspecto	164
9. Maneja las preguntas	169
Y para acabar	177
Bibliografía	179

Puedes empezar leyendo esto

Mi motivación

Siempre me he sentido fascinado por aquellas personas que son capaces de expresar sus ideas de forma estructurada, clara, accesible para todos y con un buen uso del lenguaje.

Aunque era pequeño y me costaba mucho no quedarme dormido antes de que terminara, la mayoría de las veces en la madrugada, recuerdo bien los debates de *La Clave*, dirigidos por José Luis Balbín en TVE, en los que tuve la oportunidad de escuchar a muchos excelentes comunicadores. Otro tanto me ha pasado con mis maestros y profesores. Sólo aquellos que demostraron esforzarse por hacernos llegar (comunicar), con devoción pedagógica, el maravilloso mundo del conocimiento dejaron huella en mí. Del resto, apenas si me acuerdo.

Esa fascinación se ha ido incrementando con el tiempo y ha hecho que siempre le diera una importancia capital a conocer y tratar de dominar todo lo que me hiciera mejorar mis habilidades de comunicación. Probablemente, esa ha sido la razón por la que, al final, llevo más de veinte años compartiendo, a través de la docencia, con innumerables personas, esta inmersión en la comunicación y, sin duda, lo que me ha llevado a poner mis ideas en orden y compartirlas con todos aquellos dispuestos a acompañarme en esta aventura.

El contexto

Por desgracia, a diferencia de lo que ocurre en los países anglosajones y nórdicos, en nuestro contexto cultural la oratoria, el saber preparar un discurso y dirigirse a una audiencia, no se ha considerado suficientemente importante como para ser incluido en el currículo escolar. Si a esto le sumamos una cierta tendencia a la vergüenza y el ridículo, esta carencia se arrastra a lo largo de toda la vida y se pone de manifiesto sobre todo en el desarrollo de la actividad académica y profesional.

¿Cuántas veces has asistido a una presentación, conferencia, charla... y has salido con la sensación de que, independientemente del título y el contenido, lo que allí pasó era más de lo mismo, y te has quedado con sensación de hastío, de que te habían tomado el pelo?

Miles de personas (emprendedores, científicos, buscadores de empleo, políticos...) y empresas han perdido valiosas, y en algunos casos únicas, oportunidades por no haber sido capaces de transmitir, con entusiasmo y orientación hacia su audiencia, sus ideas, descubrimientos, valía, tanto propios como de sus productos o servicios.

Manuel Campo Vidal, en su libro *¿Por qué los españoles comunicamos tan mal?*, destaca que la comunicación es una de las grandes carencias de los profesionales españoles: *"Las clases dirigentes españolas están entre las que peor comunican de Europa. Empresarios, políticos, banqueros e incluso profesores tienen dificultades evidentes para hacer llegar su mensaje con claridad. Con un agravante peligroso: encima no lo saben y algunos hasta creen lo contrario."*

Desolador panorama. Añadámosle que muchas personas están convencidas de que para poder desenvolverse con soltura ante una audiencia hay que nacer con un talento especial. No son conscientes de que, del mismo modo en que son tremendamente elocuentes en privado, con una adecuada formación y práctica, también podrían serlo en público.

Conseguir ser tan buen orador como Barack Obama, Iñaki Gabilondo, Al Gore o Josep Antoni Durán i Lleida es el resultado de muchas horas de trabajo, de un equipo de asesores que los enseñan a dominar sus nervios y lo que se debe decir y hacer en cada momento de sus discursos. Y, por supuesto, de muchas horas de práctica ante numerosas y diversas audiencias.

La razón

¿Qué opinión tienes de las personas que hablan con seguridad, elocuencia y convicción? ¿Cómo valoras su autoestima, confianza, manejo del lenguaje, memoria, energía...? Probablemente hayas notado que ellas suelen ser las que lideran sus respectivos campos de actuación y a las que todo el mundo cita. Si esto es así, y parece que sí, es bastante evidente que dominar el arte de la comunicación y la persuasión proporciona enormes ventajas competitivas sobre los que no lo hacen.

Según el libro *Saber hablar*, publicado por el Instituto Cervantes, *"El buen discurso es el que logra ser eficaz y eficiente desde el punto de vista comunicativo mediante la corrección gramatical, la adecuación a la situación de comunicación, a las características y reacciones de los interlocutores, al tiempo justo; es también aquel que de antemano responde a unas ideas claras, es claro en la expresión de los contenidos"*

*y sabe establecer y mantener las relaciones con el otro. El **saber hablar bien es un saber estratégico**, tanto desde el punto de vista lingüístico como social. Por tanto no se adquiere, no se hereda, sino que se aprende."*

¡Puedes!

No hay ninguna razón ni profesional ni lógica ni de ningún tipo por la que no debas procurarte un adecuado adiestramiento y lograr que tu habilidad para comunicar excelentemente forme parte relevante de tu marca personal. No dudes de que si la mayor parte de quienes hablan en público recibieran la adecuada formación, alcanzarían un mayor éxito profesional y proporcionarían a sus sufridores *escuchantes* muchos más momentos agradables.

Así que, si no quieres formar parte del club de los que sufren a la hora de hablar en público y, lo peor, se convierten en auténticas pesadillas para sus desafortunados oyentes (algunos lo llamamos el *Club de los Asesinos con Powerpoint*), ya es hora de que empieces a considerar que puedes hacerlo tan bien como los mejores y que sólo debes formarte, aprender de los maestros, de tus errores y practicar, practicar y practicar.

El orden

Este libro sólo pretende ser útil y proporcionar una visión general de las cosas que debes tener en cuenta a la hora de hablar en público. Algunas de las ideas que se exponen pretenden ser detonadores de creatividad, para que profundices en su conocimiento y las hagas tuyas.

Como cada lector es diferente y partirá de una situación distinta, admite todo tipo de lecturas. Puedes leerlo de principio a fin o puedes empezar por la parte que más te interese. Esta es la razón por la que he procurado que los conceptos fundamentales aparezcan en varios sitios para que, lo leas como lo leas, no te los pierdas.

Lo importante es que **no dejes de probar todo aquello que te parezca interesante**, las veces que sea necesario, hasta que lo domines y lo hagas tuyo, dándole tu toque personal. Ése que te hará diferente y te hará disfrutar con tu público.

Tu punto de partida

Todo libro, y éste no es una excepción, responde a una serie de ideas del autor que quiere transmitirte a ti, lector, que lo tienes en tus manos. Pero lo realmente importante es si te va a ser útil, si el tiempo y el esfuerzo que vas a emplear en leerlo van a ser rentables y si, porque te parece razonable hacerlo, vas a poner en práctica algunas de las cosas que en él se cuentan.

No obstante, es necesario que, antes de lanzarte página tras página, reflexiones sobre cuál es tu situación actual, con respecto a tu forma de afrontar el hablar en público, y marques tu propio punto de partida.

Para ello contesta, marcando en la casilla correspondiente, a las siguientes cuestiones, valorándolas de acuerdo a tu experiencia en las tres últimas ocasiones en que te has dirigido a una audiencia.

	Nunca	A veces	Siempre
1 Tengo claro cuál es el objetivo(s) que quiero conseguir.	☐	☐	☐
2 Analizo con anterioridad a mi audiencia para conocerla.	☐	☐	☐
3 Establezco un orden y estructura claros y sencillos para mis ideas.	☐	☐	☐
4 Anticipo las posibles objeciones que me puedan plantear.	☐	☐	☐
5 Sigo el esquema: introducción, desarrollo y resumen.	☐	☐	☐
6 Mis soportes audiovisuales refuerzan el mensaje.	☐	☐	☐





	Nunca	A veces	Siempre
7 Ensayo siempre rigurosa y sistemáticamente.	☐	☐	☐
8 Me relajo y manejo mis nervios antes de comenzar.	☐	☐	☐
9 Comienzo siempre con algo que enganche.	☐	☐	☐
10 Esbozo el tema y comunico el beneficio.	☐	☐	☐
11 Sintetizo los puntos clave al inicio.	☐	☐	☐
12 Estructuro el contenido y lo resumo al final.	☐	☐	☐
13 Termino con el beneficio y la acción que quiero que realicen.	☐	☐	☐
14 Una vez terminada mi charla, reflexiono sobre ella y extraigo conclusiones para mejorar en el futuro.	☐	☐	☐

¿Cómo te ha ido? Veamos.

Si has contestado *Siempre* a todas las cuestiones probablemente no es necesario que leas completo este libro: simplemente ojéalo y céntrate en aquellos capítulos que te puedan aportar nuevas ideas para poner en práctica o permitirte revisar cómo lo estás haciendo.

Si, por el contrario, has contestado mayoritariamente *Nunca*, con algún que otro *A veces*, seguramente rentabilizarás el tiempo que le dediques y descubrirás que ser un buen orador está a tu alcance.

Olvida cómo lo has hecho hasta ahora

Una de las cosas que caracteriza al ser humano es su capacidad de crear, aunque parece que una gran mayoría lo ha olvidado y cree que es algo que sólo los genios pueden hacer.

Cuando era pequeño, y la televisión era en blanco y negro, vi un documental en el que aparecía Picasso pintando de espaldas a la cámara, mientras la voz del entrevistador le preguntaba: “¿Maestro qué opina usted de la inspiración?” A lo que Picasso contestó: “Eso está muy, pero a mí que me coja pintando”. Tardé mucho tiempo en darme cuenta de la enorme importancia de esas palabras pero, cuando lo hice, se convirtieron en compañeros inseparables de mi vida

No importa si crees que lo haces bien, mal o regular. No importa si crees que eres el as de la elocuencia o si te crees incapaz de plantarte delante de una audiencia para contarles cualquier cosa.

“La duda no es una condición placentera pero la certeza es absurda.”

Voltaire

Lo importante es que seas consciente de que, partas de donde partas, hay nuevas formas de enfocar tu discurso y tu actuación y de que, si realmente quieres y estás dispuesto a ello, conseguirás resultados mucho mejores de los que has conseguido hasta ahora.