

SPEAKERS

EL ARTE DE

persuadir

WWW.PLENITUDTOTAL.ORG



PLENITUD TOTAL



“De nada sirve
tener una brillante
idea si no se puede
comunicar”



SPEAKERS

INTRODUCCIÓN



Mejor comunicación, mayor influencia

¡Bienvenidos al inicio de una emocionante travesía hacia la excelencia en la oratoria! Este libro ha sido meticulosamente elaborado para acompañar su recorrido en el Curso de Speakers, ofreciendo un espacio estructurado y reflexivo donde podrán aplicar, practicar y profundizar en los conceptos y técnicas presentados. Nuestro propósito es equiparlos con las herramientas y el conocimiento necesarios para desarrollar y perfeccionar su habilidad de hablar en público, convirtiéndose en comunicadores efectivos y persuasivos.

A lo largo de este curso, exploraremos diversos aspectos de la oratoria, desde la creación de discursos impactantes hasta el dominio del lenguaje corporal y el uso de la voz. Cada módulo está diseñado para desafiarlos, inspirarlos y motivarlos a alcanzar su máximo potencial como speakers.

Dr. Ben Sanchez
@drbensanchez

SPEAKERS

SPEAKERS

| | |
|--|----|
| Introducciones Efectivas | 7 |
| Domina tus Nervios | 13 |
| Pon en orden tus ideas | 19 |
| El valor de un propósito definido | 29 |
| Habla su lenguaje | 35 |
| Entrena tu memoria | 39 |
| El uso adecuado de la voz | 45 |
| Cómo mejorar la voz | 53 |
| Entre más leas mejor | 59 |
| hablarás | 59 |
| Ensayo tus discursos | 63 |
| Habilidades que conviene adiestrar | 67 |
| LOS SECRETOS DE DALE CARNEGIE | 81 |
| 10 consejos de Dale Carnegie | 82 |
| Storytelling | 87 |
| Conclusiones de Película | 91 |
| Los veinte errores más comunes al hablar en público y cómo evitarlos | 95 |

SPEAKERS

LECCIÓN 1

Introducciones Efectivas

¿Qué ideas puede utilizar para preparar una buena y efectiva introducción?

Duración adecuada

- Normalmente, aquí se peca por exceso. Es raro descalificar a una introducción por ser breve. Pero que una introducción se exceda en el tiempo es tan frecuente como erróneo.

SPEAKERS

- Una introducción demasiado larga suele ser muy compleja o contener demasiados detalles que pueden despistar a los oyentes.
- Un blog de oratoria comparaba la introducción a un “abrebocas” o aperitivo y sugería: “No te desgastes dando explicaciones desde el principio”.

Sea impactante

- Sus primeras palabras deben sorprender, pero no tenga prisa por empezar. Algo tan sencillo como esperar unos cuantos segundos antes de hablar creará una atmósfera de expectación hacia lo que va a decir a continuación, que le hará ganarse la atención de la mayoría de sus oyentes.

■

Utilice una frase célebre

- Que guarde clara relación con el tema, claro. La frase de Gandhi “Vive como si fueras a morir mañana” es preciosa, pero quizás no sea la mejor para iniciar una conferencia en la planta de oncología de un hospital.
- Una afirmación contundente, bien declamada, con la que las personas que le escuchan puedan sentirse identificadas, sin duda sería una baza a su favor.

Acuda a una anécdota o a un suceso histórico

- El famoso storytelling viene aquí como anillo al dedo. Nos guste más o menos la literatura, todos disfrutamos ante una historia interesante, especialmente con la que nos podemos identificar.
- Cuando lea, hable con la gente o vea la tele, trate de recordar, apuntándolas si hiciera falta, las historias que podría utilizar algún día en sus conferencias.

Aporte un dato sorprendente

- Investigue antes de realizar la introducción si hay estadísticas o hechos relacionados con el tema que va a tratar, y si descubre algo que le impacta, piense que probablemente tendrá el mismo efecto en su público.
- Por supuesto, el dato no solo debe ser veraz, sino que debe tener significado matemático real. No sirve aquello de que de cada millón de chinos, el 50% es la mitad.

Sálgase de lo previsible

- Lévese al auditorio a dar un paseo. Diga algo que no guarde ni remotamente relación con el tema

SPEAKERS

de su conferencia. Con esto consigue un claro objetivo: su auditorio quedará a su merced.

- Algún detractor quizás sonría maliciosamente y piense que se le olvidó tomar la medicina. Pero la mayoría de los oyentes manifestarán un deseo irrefrenable de saber a dónde quiere llegar con eso.
- Cuanto más extraña sea la frase, cuanto menos relación guarde con su tema, mejor. Eso sí, recuerde que una vez se haya salido por la tangente, debe regresar y no demorarse mucho en el camino.

Pregunte algo

- Esta opción es siempre una garantía de éxito. Muy mala tiene que ser la pregunta para que cualquiera de sus oyentes no le conceda unos segundos de gracia mientras piensa la respuesta. Eso sí, ya que tiene un recurso que funciona bien, no haga una pregunta demasiado obvia y desinfle en un nanosegundo a sus oyentes.
- Plantee una cuestión atractiva e interesante, una de esas que provoque la necesidad de obtener la respuesta.

Use una metáfora

- Las metáforas o las comparaciones suelen ser un buen recurso. Temas como una receta de cocina, un deporte en equipo o una orquesta sinfónica pueden ser fácilmente asimilados a otros asuntos y dar un cariz pedagógico a su introducción.
- Eso sí, evite las metáforas con mucho fleco que explicar y las que sean técnicamente complejas, a menos que su auditorio esté preparado. Por ejemplo, si usted habla de que tal y como una garrapatea es más breve en su duración que una semifusa y comparativamente las corcheas son lentísimas... ya puede venir ahora el paralelo más fácil del mundo, que a menos que su auditorio sea un alumnado de conservatorio, habrá errado en su elección.

Apoyos visuales o auditivos

- Este es un recurso muy potente para captar la atención. Sea una imagen proyectada en un monitor, un gráfico o una bonita sintonía, debe utilizar el buen gusto y ajustar el tiempo de uso. Buen gusto en el sentido de que no queremos utilizar imágenes que hieran la sensibilidad de los invitados por ser escabrosas, sexualmente explícitas o escatológicas. Y si usa música, que sea de buen gusto y a un volumen apropiado. AC/DC quizás no sea la mejor opción. Y si lo que utiliza es un

SPEAKERS

objeto real para captar el interés del público, tenga sentido común y sea razonable.

- Escoja algo que pueda ser visto por la mayoría de su auditorio y que no le haga parecer un payaso. No aparezca con un ala delta de colores chillones en el estrado, ni con una semilla de algo entre sus dedos. Ciertamente es que actualmente muchos conferencistas tienen la ventaja de ser grabados con cámaras y su imagen aparece en pantallas gigantes. Solo sea coherente. Puede combinar entre sí las diferentes técnicas de las que acabamos de hablar.

LECCIÓN 2

Domina tus Nervios

¿Cómo Controlar los nervios eficazmente?

Recomendaciones iniciales

1. Rompe el círculo vicioso

- Los nervios traen aceleración de la respiración y esto produce más ansiedad. Al haber más nervios, se acelera más la respiración, generando un círculo vicioso que hay que solventar antes de necesitar ayuda médica.
- La recomendación es realizar lo que algunos métodos han definido como una respiración "completa". Resumo unas instrucciones para que usted se acerque a lo que viene siendo uno de estos ejercicios relajantes.

SPEAKERS

- Tape una de sus fosas nasales y con la que queda libre, inspire lo más profundamente posible. A continuación, expire todo lo lentamente que sea posible y repita la operación dos veces más. Acto seguido, realice la misma operación pero cambiando la vía nasal. Si consigue dominar este ejercicio, domará su respiración y evitará muchos efectos indeseables al pronunciar las primeras palabras de su exposición.
- Lidiando con las percepciones internas, solo los inexpertos revelan lo que sienten; el auditorio no tiene por qué percibirlo. Continúe hablando aunque las piernas no le sostengan; si persiste, pronto desaparecerá ese efecto colateral. Elimine el círculo vicioso y establezca uno virtuoso. Concéntrate en hablar. Convéncete de lo que tus palabras aportan a tus oyentes, no dejes de hablar. Puede que hables mejor o peor, pero no pares de hablar. Los nervios se irán.

Recomendaciones Prácticas

Prepara tu participación con tiempo

SPEAKERS

- Más preparación menos nervios.
- La preparación debe ser poliédrica (Que tiene varias facetas)

Facetas que puede incluir:

- a. Una investigación relevante
- b. Verificación de los datos
- c. Coherencia
- d. Buscar ilustraciones
- e. Práctica la mayor cantidad de veces posible
- f. Busca Aliados
- g. Lleva tus notas
- h. Sal a dar algo a tus espectadores, no a recibir algo

Recomendaciones para superar el miedo escénico

- Haz estiramientos y ejercicios de desbloqueo del cuello y de la zona cervical.

SPEAKERS

- Mírate delante de un espejo y repítete que eres fantástico y que lo harás muy bien.
- Bebe sorbos de agua durante tu intervención, así evitas que se seque la boca.
- No bebas alcohol antes de una presentación; en un primer momento te puede ayudar como estimulante, pero después te puede jugar una mala pasada.
- Cambia las bebidas estimulantes como el té y el café por tilas o valerianas.
- Si te sientes en baja forma, come o bebe algo dulce antes de empezar.

“Las personas que dicen tener pánico a hablar en público, en realidad tienen pánico a tener pánico: eso les bloquea”.
(Carlos Salas, Como Hablar en Publico)

- Sé tú mismo y muéstrate cómo eres. Domina el tema del que hablarás.
- Conoce el espacio donde realizarás tu presentación.
- Infórmate sobre el tipo de público.

SPEAKERS

Barbara Corcoran Video



Steve Jobs Stanford Español (video)



SPEAKERS

LECCIÓN 3

Pon en orden tus ideas

¹“Hasta hace unos minutos Dios y yo sabíamos lo que iba a decir. Ahora, sólo lo sabe Dios... Muchas gracias”.



SCAN ME

Y dicho esto, saludó con una leve inclinación de cabeza, y se bajó del estrado, acompañado, eso sí, de un consolador aplauso del comprensivo auditorio.

¹Marcos Bello, Josué de Andrés y. Así se habla: Claves para ser un buen comunicador (Spanish Edition) (p. 34). Kindle Edition.

Como crear un Bosquejo:

Olvidarse de lo que vas a hablar es una de las cosas que más aterran a quienes tienen que comunicar en público.

Después de haber investigado y ensayado, es recomendable escribir una guía, un mapa, de lo que vas a decir. Esto te ayudará a desarrollar tu discurso con mayor fluidez y eficacia.

El Diccionario de la Real Academia Española define "bosquejo" de la siguiente manera: Idea vaga o preliminar de algo.

¿Cuánto debemos escribir en nuestras notas? ¿Cuáles son las ventajas de llevar notas?

- No te quedes en blanco
- Aprendes a dominar los nervios

¿Cuáles son las desventajas de llevarlo todo escrito?

- Pierdes naturalidad
- Copiar y pegar
- No puedes leer bien lo que otro escribe
- Escribimos mejor de lo que hablamos.

SPEAKERS

- Consigue un equilibrio

Un discurso convencional se divide en 3 partes:

- 1) **Introducción:** Cómo empezar, representa un 40% del impacto de la presentación.
- 2) **Cuerpo o desarrollo del discurso:** Representa un 20% del impacto de la presentación.
- 3) **Conclusión:** Cómo terminar, representa un 40% del impacto de la presentación.

Ejemplos de bosquejos:

Título del Mensaje

Introducción

I. Primera División de tu Mensaje

- A. Subdivisión
- B. Subdivisión

II. Segunda División de tu Mensaje

SPEAKERS

- A. Subdivisión
- B. Subdivisión

III. Tercera División de tu Mensaje

- A. Subdivisión
- B. Subdivisión

Conclusión:

(veamos conclusiones de película)

Aplicación:

(la aplicación muestra la relevancia del mensaje en la vida diaria de los oyentes)

El valor de un propósito definido

Cada discurso debe tener a la vista una meta clara. Antes de sentarte a escribir tu mensaje, debes preguntarte a ti mismo:

- ¿Cuál es el propósito de este discurso? No des un paso más hasta haber formulado en tu mente la respuesta definitiva a esa pregunta. Debes formular tu propósito antes de definir el tema.
- ¿Qué quiero lograr con este mensaje? Debes definirlo en términos sencillos y exactos. Para evitar el peligro de ambigüedad, anota cuál es tu ambición del día. Dale la objetividad de una carta de marinero o de un plan de vuelo. Exa-

SPEAKERS

mina tu ruta y contempla constantemente el puerto al que quieres llegar.

Beneficio de un propósito definido

- La práctica de la preparación del discurso con la formulación del propósito específico debe recordarte oportunamente que el discurso es un medio y no un fin.
- Te recuerda que solo tienes esa oportunidad para lograr tu objetivo. Ese es tu momento, no lo dejes ir porque es probable que no regrese. No dependas solo de tus habilidades, apóyate en tu preparación. Maxwell dice: todo aquel que se prepara eficazmente para una tarea, tiene el cincuenta por ciento de la batalla ganada. Otro beneficio es que la determinación del propósito determina el rumbo en la preparación del discurso. Indica la formulación del tema, señala los materiales de elaboración que son idóneos, aconseja el mejor orden para las divisiones del plan, y asegura lo contundente de la conclusión.
- La determinación del propósito da motivos poderosos para esperar los resultados que quieres alcanzar con tu auditorio, recuerda que, "el que a todo le tira, a nada le pega"; aprende a apuntar.

SPEAKERS

- Adapta las condiciones de tus discursos a la condición y las necesidades de tus oyentes.

Cómo definir el tema:

Entendamos como tema:

La materia de que se trata el discurso, la idea central; el asunto presentado.

Hay dos formas en que el tema puede hallar expresión, como título y como proposición.

El Título

- El título es el nombre que se le da al discurso, es decir, su encabezamiento.
- Es una simple frase, un pensamiento incompleto cuyo propósito es sugerir la línea de pensamiento que vas a seguir en tu discurso.
- Encuentra un buen título sin llegar al extremo del sensacionalismo.
- Lo sensacionalista puede acusarte de falta de sensatez y quitar dignidad a tu discurso y a tu campo de trabajo.
- Debe ser exacto sin caer en lo pedante y señalar hacia lo presente en lugar de hacia el pasado.

SPEAKERS

La proposición

- Es una declaración en la forma más concisa posible.
- Informa a los oyentes lo que se piensa decir acerca del tema, presenta lo que ha de ser explicado o probado, la pregunta que ha de ser contestada en el desarrollo del discurso.
- Es el discurso en embrión, precisa el rumbo específico que ha de ser seguido en la discusión.
- Es la "oración clave del discurso".

Distinción entre título y proposición.

El título es un sujeto del cual nada se afirma ni se niega.

La proposición es sujeto, cópula y predicado; o en términos lógicos, el título presenta un concepto y la proposición enuncia un juicio.

Cualidades de un buen tema

- Debe ser vital y relevante para tu círculo de influencia, aportando motivación, crecimiento y desafíos.

SPEAKERS

- Además, debe ser pertinente e interpretar adecuadamente las necesidades de tu área de influencia.
- Finalmente, debe estar contextualizado.

SPEAKERS

*“El momento
correcto para
empezar no es
mañana o la
próxima semana,
sino ahora.”*

-Arnold Joseph Toynbee

SPEAKERS

LECCIÓN 4

El valor de un propósito definido

El valor de un propósito definido

Cada discurso debe tener a la vista una meta clara. Antes de sentarse a escribir su mensaje, debe preguntarse a sí mismo:

- **¿Cuál es el propósito de este discurso?**
No prosiga hasta haber formulado en su mente la respuesta definitiva a dicha pregunta. Es imperativo formular su propósito antes de definir el tema.

SPEAKERS

- **¿Qué quiero lograr con ese mensaje?**

Debe definirse en términos sencillos y precisos para evitar cualquier riesgo de ambigüedad. Anote cuál es su ambición del día. Otórguele la objetividad característica de una carta de navegación marítima o de un plan de vuelo. Examine su ruta y contemple de manera constante el puerto al que desea arribar.

Beneficio de un propósito definido

La práctica de preparación del discurso, junto con la formulación de un propósito específico, debe servir como un recordatorio oportuno de que el discurso es un medio, no un fin en sí mismo. Le recuerda que dispone de una única oportunidad para alcanzar su objetivo. Este momento es irrepetible; no permita que se escape, ya que es probable que no se presente nuevamente. Su éxito no depende exclusivamente de sus habilidades; confíe en su preparación. Como señala Maxwell: "Aquel que se prepara eficazmente para una tarea ya ha ganado la mitad de la batalla." Un beneficio adicional es que la definición clara del propósito guía la dirección en la preparación del discurso. Esto implica la selección del tema, la identificación de los materiales más adecuados para su elaboración, la recomendación del orden más efectivo para

SPEAKERS

las divisiones del plan y la garantía de una conclusión impactante.

La claridad en el propósito proporciona razones convincentes para anticipar los resultados deseados con su audiencia. Recuerde el adagio: "Quien apunta a todo, no acierta a nada"; es crucial enfocarse.

Por último, es esencial ajustar las condiciones de sus discursos a las características y necesidades de su audiencia.

Cómo definir el tema:

Entendamos como tema: La materia de que se trata el discurso, la idea central; el asunto presentado. Hay dos formas en que el tema puede hallar expresión, como título y como proposición.

El Título

El título constituye el nombre asignado al discurso, es decir, su encabezado. Constituye una frase simple, esto es, un pensamiento no plenamente desarrollado. Su finalidad es anticipar la línea de razonamiento que se seguirá en el discurso. Es crucial seleccionar un título adecuado que evite caer en el sensacionalismo.

La tendencia sensacionalista puede conllevar acusaciones de falta de juicio crítico y restar dignidad tanto

SPEAKERS

al discurso como al ámbito profesional del orador. El título debe ser preciso sin incurrir en la pedantería y orientarse hacia lo contemporáneo en detrimento de lo pretérito.

La proposición

- Se trata de una declaración en la forma más concisa posible que informa a los oyentes acerca de lo que se abordará en el tema.
- Presenta los aspectos que serán explicados o demostrados, así como la pregunta central que será respondida a lo largo del desarrollo del discurso.
- Constituye el núcleo inicial del discurso y establece la dirección específica que seguirá la discusión. Es, en esencia, la "oración clave del discurso".

Distinción entre título y proposición.

Gramaticalmente se puede definir de la siguiente manera: El título actúa como sujeto sobre el cual no se realiza ninguna afirmación ni negación. La proposición consta de sujeto, cópula y predicado; o expresado en términos lógicos, el título introduce un concepto mientras que la proposición formula un juicio.

Cualidades de un buen tema

- Debe ser esencial y relevante para tu círculo de influencia, contribuyendo con motivación, crecimiento y desafíos.
- Es necesario que sea pertinente para interpretar adecuadamente las necesidades de tu área de influencia.
- Además, debe estar contextualizado.

SPEAKERS

LECCIÓN 5

Habla su lenguaje

Hablar el lenguaje de la audiencia en oratoria se refiere a la habilidad del orador para ajustar su mensaje, vocabulario, tono, estilo y ejemplos según las características específicas, intereses, nivel de conocimiento y expectativas de su público. Este método tiene como objetivo facilitar la comprensión, generar una conexión emocional y asegurar que el mensaje resuene con los oyentes. Implica considerar varios aspectos:

Hablar el lenguaje de la audiencia en oratoria implica la capacidad del orador para adaptar su mensaje, vocabulario, tono, estilo y ejemplos a las características específicas, intereses, nivel de conocimiento y expectativas de su audiencia. Este enfoque busca facilitar la

SPEAKERS

comprensión, la conexión emocional y la resonancia del mensaje con el público. Implica consideraciones detalladas como:

- **Conocimiento del Público:** Investigar o comprender claramente quiénes son los miembros de la audiencia, sus intereses, nivel de conocimiento sobre el tema, valores y cultura, incluyendo aspectos demográficos, profesionales, educativos y culturales.
- **Adaptación del Vocabulario:** Emplear un lenguaje accesible para la audiencia, evitando jergas técnicas o términos especializados desconocidos para ellos, o explicándolos claramente cuando sea necesario.
- **Tono y Estilo:** Modificar el tono (serio, informal, persuasivo, etc.) y el estilo de comunicación (narrativo, expositivo, descriptivo) según las expectativas y preferencias de la audiencia. La comunicación puede variar significativamente, desde una charla técnica para expertos hasta una presentación general más narrativa y accesible.
- **Ejemplos y Anécdotas:** Utilizar ejemplos, historias o anécdotas relevantes y significativos para la audiencia, facilitando la ilustración de los puntos clave de manera efectiva y fomentando una conexión emocional.
- **Interacción:** Ajustar el nivel de interacción con la audiencia, que puede incluir preguntas y respuestas, discusiones o actividades participativas, de-

SPEAKERS

pendiendo del contexto y las expectativas del público.

- **Feedback Visual y Verbal:** Prestar atención a las señales visuales y verbales de la audiencia para adaptar el discurso en tiempo real, asegurando la efectividad del mensaje.

Dominar el lenguaje de la audiencia es clave para el éxito de cualquier comunicación, ya que mejora la claridad, persuasión e impacto del mensaje, facilitando el logro de los objetivos de la presentación.

SPEAKERS

LECCIÓN 6

Entrena tu memoria

El cerebro cuenta con aproximadamente 100.000 millones de neuronas que se interconectan entre sí, llegando a establecer, en un adulto, alrededor de un billón de conexiones neuronales. Estas conexiones confieren al cerebro la capacidad de procesar y almacenar una vasta cantidad de información.

El proceso de memoria se organiza en tres etapas: codificación, almacenamiento y recuperación. El cerebro codifica la información al percibirla y registrarla, preparándola para su uso futuro. Los lapsus de me-

SPEAKERS

moria ocurren cuando alguna de estas tres etapas experimenta fallas.²

Tipos variados de memoria:

Primero, es importante reconocer que contamos con la capacidad para utilizar dos tipos de memoria. El primer tipo es la memoria a corto plazo, la cual presenta limitaciones significativas y tiene como objetivo principal retener información de manera temporal, como ubicaciones y números telefónicos. El segundo tipo de memoria que abordaremos es la memoria a largo plazo.

Como activar la memoria a largo plazo

1. *Desarrolla un interés especial en el tema y desarrolla razones para recordarlo*

- Es más fácil que memorices toda la alineación completa de tu equipo favorito, que los nom-

²Marcos Bello, Josué de Andrés y. Así se habla: Claves para ser un buen comunicador (Spanish Edition) (p. 26). Kindle Edition.

SPEAKERS

bres de tus sobrinos políticos que solo son dos.

- Entre más interesado estes en el tema es más fácil memorizar los detalles.
- Los compañeros de clase que más recuerdas.

2. ***Enfoca la atención.***

- Los lapsus de memoria se deben principalmente a la falta de atención.
- La concentración ayuda a evitar las distracciones.
- Durante la preparación, es crucial eliminar del entorno cualquier tipo de estímulo distractor, como sonidos (radio, televisión, conversaciones), olores, etc.
- Intentar trabajar en una lista de memorización mientras se ve Miss Universo no es recomendable.
- La música de fondo puede ser de ayuda para algunas personas, mientras que para otras resulta una distracción; es importante investigar cuál es tu caso.

3. ***Desarrolla una alta comprensión del tema***

SPEAKERS

- Nunca se logrará memorizar algo que no se entiende.
- La comprensión permite desarrollar relaciones entre todas las partes de un concepto para conformar un todo coherente.
- Es esencial encontrar una manera de que el concepto quede explicado y comprendido antes de intentar memorizarlo.

4. *Beneficios de repasar el discurso en voz alta*

- Practicar el discurso en voz alta activa mecanismos adicionales en nuestro cerebro que facilitan la memorización, involucrando las áreas que controlan el oído y el habla.
- Al realizarlo de pie, como si estuviéramos frente a un auditorio, se activa también el mecanismo que regula el lenguaje corporal.
- Cuanta más actividad cerebral se involucre, mayores serán las conexiones neuronales y más integrada estará la información en nuestro cerebro.

5. *Conectar el discurso o tema con algo gráfico (visualización)*

SPEAKERS

- Dibujar, esquematizar o desarrollar una imagen mental de lo que se desea recordar activa diversas partes del cerebro, similar a la repetición verbal.
- La visualización, al involucrar múltiples áreas cerebrales (por ejemplo, al imaginar una granja o la desesperación), mejora el proceso de memorización.
- Cuantos más sentidos utilicemos, mejor se grabarán los datos en nuestra memoria.

6. *Desarrolla la capacidad de asociar*

- Lo nuevo que estas aprendiendo, asócialo con lo que ya sabes.
- Al asociar la nueva informacion con lo que ya sabemos, será mas sencillo codificar y recuperar la información.

7. *Toma tiempo para procesar información*

- Considere dedicar algunas horas o quizás días para consolidar la información. Para mejorar este proceso, utilice el método de explicar lo aprendido a otra persona.
- Escuche atentamente las opiniones de esa persona respecto a sus avances. Aprender co-

SPEAKERS

sas nuevas no significa que deba olvidar otras; nuestro cerebro es capaz de retenerlo todo. Como diría Falete, "siempre hay lugar para algo más".

No se ha encontrado un límite a la capacidad de información que el cerebro puede almacenar. La memoria funciona como un músculo que se fortalece con su uso continuo. Cuanto más aprendemos, más fácil resulta recordar y seguir adquiriendo nuevos conocimientos.



*“Modular la voz no es más que
vocalizar,
pronunciar,
articular, entonar y afinar.”*
-Angel Vargas

LECCIÓN 7

El uso adecuado de la voz

La importancia de Modular la VOZ

La modulación de nuestra voz es lo que le dará expresividad a nuestro discurso. Es el conjunto de entonación, pausas, inflexiones y dicción lo que nos ayudará a expresar de forma correcta lo que queremos transmitir.

Vargas, Ángel. La Magia de Hablar en Público

Ejercicio para reflexionar en que lo importante no es lo que dices, si no cómo lo dices.

- ▶ Calentar la garganta antes de realizar cualquier ejercicio vocal es esencial, ya que la garganta actúa como un músculo y, al igual que cualquier otro músculo, requiere de un calentamiento adecuado antes de ser ejercitado.
- ▶ Independientemente de si su actividad profesional implica hablar en conferencias, participar en programas de radio o televisión, es fundamental cuidar su herramienta de trabajo para mantenerla en óptimas condiciones.

Ejercicios:

"Le recomiendo que inhale profundamente hasta que sienta una expansión completa en su región abdominal. Es importante que inhale exclusivamente por la nariz. Al momento de exhalar, le sugiero hacerlo a través de la boca, produciendo un suave sonido con los labios, similar a un "brrrrrr", con el propósito de experimentar una vibración en la boca, como si estuviera tocando una pequeña trompeta. Es relevante tener en cuenta que la vibración se genera únicamente con los labios y el aire que se libera gradualmente a través de ellos. Mantener los labios húmedos puede facilitar la realización de este ejercicio."

SPEAKERS

Una vez que haya dominado este movimiento, procederemos a realizarlo con mayor fuerza, generando un ruido ligeramente más intenso. Luego, llevará a cabo intervalos en los que aumentará y disminuirá el volumen del sonido, alternando la intensidad y explorando diferentes tonos al emitirlo.

Ahora, pasaremos al segundo ejercicio, que consiste en producir el sonido "prrrrrr" utilizando la vibración de la lengua. Inicialmente, intente lograr la vibración en la lengua sin producir sonido. Una vez que haya dominado este movimiento, podrá comenzar a emitir el sonido.

Al igual que en el ejercicio anterior, busque aumentar y disminuir la intensidad del sonido, así como variar el tono, haciéndolo más grave o agudo dentro de un rango cómodo para usted. Evite forzar la emisión de sonido.

Si experimenta dificultades para realizar el ejercicio o siente que la potencia del sonido es insuficiente, puede contraer su abdomen para facilitar la ejecución del ejercicio. Coloque su mano sobre su abdomen para verificar si está aplicando la fuerza adecuada.

Es importante destacar que, si no realiza ejercicios de calentamiento previos, corre el riesgo de dañar su voz, fatigar su garganta, lesionar sus cuerdas vocales

SPEAKERS

y, con el tiempo, sufrir un deterioro irreversible en su valioso instrumento vocal.

A continuación, proceda a repetir la siguiente frase, modulando su voz para reflejar lo indicado:

Para reflejar adecuadamente las diferentes emociones en la repetición de la frase proporcionada, sería pertinente modular la voz de acuerdo con el significado asociado a cada palabra:

- "Felicidad" - Module su voz para transmitir alegría y entusiasmo, con un tono más alto y dinámico.
- "Tristeza" - Reduzca el tono de su voz y añada un toque de melancolía para expresar esta emoción.
- "Pregunta" - Infleccione ligeramente su voz al final de la palabra para denotar la naturaleza interrogativa.
- "Respuesta" - Mantenga un tono neutral pero firme para indicar la certeza en la expresión de una respuesta.
- "Enojo" - Aumente la intensidad de su voz y añada un tono más agresivo para reflejar esta emoción de frustración o irritación.
- "Timidez" - Module su voz de manera suave y reservada, transmitiendo una sensación de timidez o incomodidad.
- "Duda" - Haga una ligera pausa antes de pronunciar la palabra para simbolizar incertidumbre o vacilación.

SPEAKERS

- "Indiferencia" - Mantenga un tono neutral y desapasionado para expresar la falta de interés o apatía asociada con esta emoción.

La frase es: ***El sol brilla a través de mi ventana.***

¿Cómo te sentiste?

¿Cuál modulación en los estados de ánimo te resultó más difícil?

Lee lo siguiente: - ***Vasos, platos, servilletas, cucharas, cuchillos, tenedores, manteles, mesas, sillas, luz y sonido. Además tenemos meseros, cocineros, supervisor de meseros y organizador.***

- ▶ Levanta la voz después de cada coma.

Toma la siguiente poesía e interprétela: (dila con sentimiento). Inspírate y recítala con las inflexiones de voz necesarias para captar su mensaje., vuévela a leer; pero, esta vez, alterando el volumen de tu voz: un verso suave y un verso fuerte.

También hazlo con canciones.

Me gustas cuando callas porque estás como ausente, y me oyes desde lejos, y mi voz no te toca. Parece que los ojos se te hubieran volado y parece que un beso te cerrara la boca.

Beneficios de aprender a modular la voz

1. Comunicarte mejor con los demás
2. Ganar confianza y seguridad en ti mismo
3. Resultar mas interesante

■ **Module.**

- Varía la sonoridad de tu voz
- Amplia la tesitura de tus sonidos
- Ascende desde tus notas más graves hasta algunas más agudas.

■ **Modulando la Voz**

- En música se denomina monotímbrico.

Monotímbrico= instalarse en un sola nota... suena como un mosquito de enjambre pero sin picar.

- Varíe la sonoridad de su voz. Amplíe su tesitura de sonidos. Ascienda desde sus notas más graves hasta algunas más agudas al hablar, pero resultando natural. Un exceso de modulación podría tener el efecto contrario. Aprenda a modular pero con equilibrio.

■ **Juegue con las velocidades.**

SPEAKERS

- Sin duda, la variación de la velocidad del habla durante una conferencia puede ser una herramienta poderosa para mantener la atención del público y transmitir emociones de manera efectiva.
- Al acelerar en momentos específicos, se puede crear un sentido de dinamismo y energía que resulta especialmente útil al narrar relatos o describir actividades. Esta técnica no solo mantiene al público comprometido, sino que también puede contagiar estados de ánimo como nerviosismo, alegría e incluso euforia, lo cual contribuye a una experiencia más vívida y participativa para los oyentes.
- Por otro lado, disminuir deliberadamente la velocidad del discurso puede tener un impacto significativo en la percepción de la audiencia. Esta estrategia puede utilizarse para resaltar la importancia de un mensaje particular, inducir a la reflexión o añadir un toque dramático a la presentación. Al hablar más lentamente y de manera más marcada, se otorga énfasis a cada palabra y se crea un ambiente de seriedad o solemnidad que puede captar la atención y provocar una mayor resonancia emocional en los oyentes.

Tanto la aceleración como la desaceleración controlada del ritmo del habla son técnicas valiosas que pueden emplearse estratégicamente durante una

SPEAKERS

conferencia para comunicar con mayor eficacia, mantener el interés del público y transmitir emociones de manera más impactante. La habilidad para adaptar la velocidad del discurso según el contexto y los objetivos de comunicación puede contribuir significativamente al éxito y la efectividad de una presentación.

- **Utilice el cambio de volumen.** Indudablemente, el aumento de la sonoridad de su voz, sin llegar a la estridencia o a que sea molesta, es un apoyo claro con el que subrayar ideas, reforzar la importancia de lo que estamos hablando o dar autoridad a una sentencia.
- Es un recurso muy poderoso bajar el volumen de su voz, casi susurrando, para expresar palabras o situaciones con carga emotiva.

Utiliza los recursos sugeridos:

“Este artículo que acabo de leer” (Velocidad normal).

“Es u na ma ra vi lla” (Velocidad lenta)

“ME HA ENCANTADO” (Voz fuerte)

“Espero con mucho deseo el próximo” (Susurro sensual)

LECCIÓN 8

Cómo mejorar la VOZ

Controle el volúmen de aire.

- Si no mantiene un flujo constante de aire y controla la respiración, es probable que su voz suene débil y su discurso resulte entrecortado.
- Si al inspirar solo logra llenar de aire la parte superior de los pulmones, podría quedarse sin aliento en poco tiempo, incluso a mitad de una frase, lo cual sería doblemente vergonzoso. Para aprender a respirar correctamente, es recomendable sentarse o ponerse de pie erguido y llevar los hombros hacia

SPEAKERS

atrás. Es importante no limitarse a expandir únicamente la parte superior del tórax al inspirar para hablar, sino llenar completamente los pulmones de aire, permitiendo que la parte inferior de la caja torácica se expanda hacia los lados.

- Posteriormente, es crucial enfocarse en la exhalación. No debe desperdiciar el aire dejándolo escapar de golpe, sino expulsarlo de manera gradual y suave, mientras cuenta lentamente hasta el número más alto que pueda en una sola exhalación. Este ejercicio ayudará a mejorar el control respiratorio y a mantener un flujo de aire constante durante la expresión vocal.

■ Relaje los músculos tensos.

Este constituye un factor fundamental para desarrollar una voz de calidad. Es sorprendente el impacto positivo que puede tener en la mejora vocal el aprendizaje de técnicas de relajación durante la expresión oral.

Para comenzar, es importante relajar conscientemente los músculos de la garganta, enfocándose en ellos y liberándolos de cualquier tensión acumulada. Como analogía, las cuerdas vocales pueden compararse a las de una guitarra: si están demasiado tensas, el tono resultante será más agudo, pero al relajarlas, el tono se vuelve

SPEAKERS

más grave y, en consecuencia, más agradable al oído.

Previo a una conferencia o presentación, es recomendable dedicar unos minutos a relajar todo el cuerpo, incluyendo las rodillas, manos, hombros y cuello. Esta práctica ayuda a mejorar la resonancia necesaria para proyectar la voz de manera efectiva.

Es crucial tener en cuenta que el tono de la voz, generado en la laringe, no solo reverbera en la cavidad nasal, sino también en las estructuras óseas del pecho, los dientes, el paladar y los senos faciales. Siguiendo la analogía de la guitarra, si se aplica un peso sobre la caja de resonancia, el sonido se amortigua; por lo tanto, es fundamental permitir que las estructuras óseas del cuerpo vibren libremente para lograr una resonancia adecuada.

De igual manera, es importante relajar la mente, ya que la tensión mental puede inducir a la tensión muscular. Por lo tanto, al liberar tanto el cuerpo como la mente de tensiones, se facilita la capacidad de modular la voz correctamente y expresar sentimientos con todos sus matices, lo cual resulta esencial al dirigirse a un público numeroso sin necesidad de forzar la voz.

Además, es válido destacar que abordar métodos para aliviar la tensión mental relacionada con

SPEAKERS

hablar en público es tema de otros artículos, y se recomienda explorar estas técnicas complementarias para lograr una expresión oral más efectiva y natural.

Tan solo unos breves recordatorios antes de concluir:

En ocasiones, la baja calidad vocal puede atribuirse a condiciones médicas que han afectado la laringe o a defectos estructurales hereditarios. En algunos casos, estos problemas pueden ser tan severos que no se puedan corregir por completo. Sin embargo, es importante destacar que, incluso en estas circunstancias, la calidad vocal suele mejorar significativamente cuando aprendemos a utilizar adecuadamente los órganos del habla.

A través de técnicas de entrenamiento vocal y terapia del habla, es posible maximizar el potencial vocal y minimizar los efectos negativos de las condiciones médicas o los defectos estructurales. Esto implica aprender a respirar correctamente, controlar la respiración durante la producción vocal, modular la voz de manera efectiva y realizar ejercicios específicos para fortalecer los

SPEAKERS

músculos implicados en la producción del sonido.

Segundo recordatorio. fundamental reconocer que el objetivo no debe ser intentar replicar la voz de otra persona, sino más bien aprovechar al máximo las posibilidades y cualidades intrínsecas de la propia voz.

Al intentar imitar la voz de otra persona, corremos el riesgo de perder autenticidad y personalidad en nuestra expresión vocal. En cambio, al centrarnos en desarrollar y mejorar nuestra propia voz, podemos descubrir y potenciar nuestras fortalezas vocales únicas.

Tercero: Es cierto que la calidad vocal no está determinada únicamente por la fisiología de la voz, sino que también está influenciada por nuestra personalidad y actitud. De hecho, incluso si no entendemos el idioma en el que hablan dos personas, podemos percibir claramente la diferencia entre ellas basándonos en el tono de su voz y su expresión emocional.

Cuando una persona habla con un tono humilde, paciente, amable y cariñoso, su voz transmite calidez y empatía, lo que genera una impresión positiva en quienes la escuchan. Por otro lado, si alguien habla con un tono altivo, intolerante, críti-

SPEAKERS

co y áspero, su voz puede transmitir una sensación de distancia, hostilidad o falta de empatía, lo que puede resultar desagradable para los oyentes.

Es importante reconocer que la forma en que hablamos y el tono que empleamos pueden influir en la percepción que los demás tienen de nosotros y en la calidad de nuestras interacciones sociales. Si alguien reconoce que su forma de hablar tiende a ser áspera, crítica o intolerante, es recomendable buscar ayuda para mejorar su comunicación verbal y su relación con los demás.

LECCIÓN 9

Entre más leas mejor hablarás

Hay algo que usted está haciendo ahora mismo, que los animales no pueden hacer, una sexta parte de la humanidad tampoco porque no ha aprendido, y los concursantes de Mujeres, Hombres y Viceversa pueden hacer, pero con dificultad. ¿Qué es? Leer.

La palabra escrita nos ayuda sustancialmente a ampliar nuestra cosmovisión y mejorar nuestra calidad de vida.

SPEAKERS

Nuestros hábitos de lectura modificarán y mejorarán de forma notable nuestro quehacer diario y toda nuestra actividad se verá afectada positivamente. En el campo de la oratoria o el arte de hablar en público no es la excepción. Para mejorar las habilidades como orador debes revisar primeramente tus hábitos de lectura.

¿Qué tan buen lector eres? Hagamos una pequeña prueba:

Hagamos la prueba: ¿Se ve capaz de enumerar cinco de sus escritores favoritos? ¿Podría decirme una obra que le haya gustado de cada uno de ellos? ¿Cuál es el último libro que se ha leído?

- Como todas las cosas en la vida la regularidad esa importante
- Invierte por lo menos veinte minutos de su día en cultivar el habito de la lectura.

Algunos consejos para disfrutar más de la lectura.

- **Amplíe el campo visual.**

Leer y reconocer van de la mano. Ahora mismo, mientras lee, está reconociendo términos y recordando su significado. Pues bien, si amplía la zona de reconocimiento, aumentará la velocidad y comprensión de la lectura. En vez de detenerse a mirar cada palabra, trate de ver varias de un golpe. Según vaya dominando esta técnica, entenderá con más claridad lo que lea.

- **Aprenda a concentrarse.**

Introdúzcase en las escenas que describe la lectura. Tente de visualizar los personajes e implíquese emocionalmente en sus experiencias. En la medida de lo posible, sus sentidos y emociones entran. Le resultará más fácil entender lo que lee, lo disfrutará más y lo recordará mejor.

- **No se distraiga.**

Aunque recorra el texto con la mirada, sus pensamientos pudieran hallarse en otro sitio. ¿Llegan hasta usted el sonido de la música o del televisor, o las voces de su familia? Si es posible, es mejor leer en un lugar tranquilo. A veces las distracciones provienen de nuestro propio interior.

SPEAKERS

- **Sea selectivo.**

La vida es demasiado corta para leer malos libros. La lectura, al igual que la comida, debe seleccionarse con cuidado.

LECCIÓN 10

Ensayar tus discursos

Ensayar, ensayar, ensayar...

La clave de todo buen conferencista es el ensayo, de la misma manera que un ayudante de lanzador de cuchillos. Cuando este no practica, su auditorio notará que no tienes dominio sobre tu discurso porque no lo has ensayado.

Para que el ensayo cumpla su propósito hay que hacerlo de la manera correcta.

1. El objetivo del ensayo no es aprender la conferencia de memoria.
2. El propósito del ensayo es fijar en tu mente los puntos principales del discurso, el orden en

SPEAKERS

que deben ser presentados y los detalles que respaldan tu argumento.

3. Una vez que tengas la idea clara, permite que tu cerebro elija las palabras que utilizarás sobre la marcha.
4. Cuanto más claras sean las ideas, menos nervios tendrás.

Una vez que el objetivo esta claro, dónde y cómo se ensaya?

1. Si tienes poca experiencia, se recomienda que preferiblemente ensayes en el lugar donde será la conferencia, de esa manera tendrás una referencia del tamaño del escenario.
2. Acostúmbrate al uso del atril, al acomodo de tus notas y al manejo del micrófono.
3. Ubica la posición de la pantalla si es que utilizarás proyección.
4. Si es posible, recluta personas de confianza que sean tu público real.
5. No ensayes frente al espejo, ya que te dará una dimensión distorsionada de la realidad. El espejo es útil para los momentos previos a tu conferencia real, te ayudará a revisar tu peinado, corbata, maquillaje, etc.

SPEAKERS

6. Graba tu ensayo en video, te dará una visión real de lo que presenciarán tus asistentes a la conferencia. No te preocupes por las primeras impresiones, sé paciente, identifica las áreas que debes mejorar y trabaja en ellas una por una.
7. Practica, practica, practica. Como dijo Winston Churchill, reconocido con justicia como el mejor orador contemporáneo, escribía cada palabra de sus discursos y los practicaba interminablemente hasta su perfección.

SPEAKERS

LECCIÓN 11

Habilidades que conviene adiestrar

Técnicas de mejora y ejercicios prácticos

Dicción

- Vocaliza y cuida tu pronunciación en todo momento buscando claridad. Conviene vocalizar y clarificar la dicción. Un consejo práctico muy útil es grabarse en un discurso usando

SPEAKERS

nuestro registro normal y escucharlo con sentido crítico.

- Notaremos inmediatamente qué aspectos debemos mejorar en fonética, cadencia y tono. Observa si tu velocidad de elocución es la adecuada, la excesiva rapidez –demasiadas palabras por minuto– resta capacidad de vocalización y perjudica el discurso.
- Por el contrario, una cadencia excesivamente lenta adormece al auditorio y resta vivacidad y pasión al discurso. Podemos lograr matices muy interesantes en nuestro discurso usando técnicas sencillas.
- Serían el equivalente en el mensaje escrito a subrayar, entrecomillar o modificar el tipo de letra, es decir, una forma de centrar la atención del receptor en esa palabra, esa idea o ese fragmento del discurso.
- Para lograrlo, ensaya, graba y escucha modulaciones y distintas formas de enfatizar.

Por ejemplo:

La ralentización consiste en hacer más lento un proceso o una actividad. En el contexto del lenguaje oral, se refiere a hablar a un ritmo normal y al llegar a la palabra que se quiere destacar, pronunciarla más despacio y separando las sílabas, como por ejemplo "vo-ca-li-za-ción". Este recurso se utiliza para enfatizar una palabra o concepto

SPEAKERS

específico y llamar la atención del oyente sobre su importancia dentro del discurso.

La aceleración de una palabra o frase puede buscar efectos más o menos cómicos o servir de contraste por una ralentización posterior. Se trata ahora de pronunciar la palabra a más velocidad o el conjunto de palabras sin pausas, como si se tratara de una sola ("yjustocuandollegamosallí... nada", por ejemplo).

Aumentar la intensidad de una palabra dentro de una frase ("Se enfadó por nada", "Se enfadó por nada") y comprueba el cambio de sentido según la palabra subrayada por ese aumento de volumen, y, al contrario, en "el hecho de que él se enfadara", o "en el hecho de que no había razón".

Realiza el mismo ejercicio pero jugando ahora a disminuir la intensidad de una palabra. Lo usaremos cuando tratemos de restar importancia al concepto expresado en esa palabra o frase.

Juega con los silencios comprobando su poder de intensificación y suspenso ("Y entonces... encontramos la solución en una horquilla" / "Y... entonces, encontramos la solución en... una horquilla").

Hacer una pausa logra crear expectación y centrar la atención en aquello que digamos inmediatamente después.

Dicción: Test de cadencia rítmica Todos tenemos un ritmo o cadencia de dicción.

Cuando hablamos, tendemos a agrupar las secuencias del discurso en grupos de sílabas más o menos regulares. Cada lengua tiene una cadencia dominante. En español, la cadencia más frecuente es la octosilábica. Pero es importante que te examines y localices tu propia cadencia, aquella en la que tú te encuentres más cómodo.

Para identificar tu cadencia te propongo el siguiente ejercicio: Lee en voz alta los siguientes fragmentos de poemas, en tono de discurso, haciendo una pausa detrás de cada verso, y luego identifica cuál de ellos recitas con más facilidad, con más naturalidad. En definitiva, decide con qué lectura te sientes más cómodo.

SPEAKERS

Texto I

Compadre, quiero cambiar
mi caballo por su casa,
mi montura por su espejo, mi cuchillo por su manta.
Compadre, vengo sangrando,
desde los montes de Cabra.
Si yo pudiera, mocito, ese trato se cerraba.
Pero yo ya no soy yo, ni mi casa es ya mi casa.

Federico García Lora, «Romance sonámbulo» [fragmento].

Texto II

[...] puede ser que el transcurso de los años
nos vaya proponiendo otra corriente
dejándonos con suerte y sin extraños
y aunque en la piel nos queden cicatrices
desde el viejo pasado hasta el presente
puede ser que logremos ser felices

Mario Benedetti, «Soneto de lo posible» [fragmento].

Texto III

Yo soy como las gentes que a mi tierra vinieron
–soy de la raza mora, vieja amiga del sol–,
que todo lo ganaron y todo lo perdieron.
Tengo el alma de nardo del árabe español.

SPEAKERS

Mi voluntad se ha muerto una noche de luna
en que era muy hermoso no pensar ni querer...

 Mi ideal es tenderme, sin ilusión ninguna...
De cuando en cuando un beso y un nombre de mu-
jer.

Manuel Machado, «Adelfos» [fragmento].

- Si te sientes más cómodo con el primer poema, tienes una cadencia natural octosilábica, se trata de un romance.
- Si, en cambio, tu discurso fluye mejor con el segundo, tienes una cadencia endecasílabo, tiendes a agrupar las secuencias en once sílabas.
- Pero si te sale más natural la lectura del tercero es porque tu tendencia es a agrupar en catorce sílabas, se trata de versos alejandrinos.
- Una vez que has determinado cuál es tu cadencia natural, procura leer con frecuencia, en voz alta y pausada, poemas en ese tipo métrico y tu mente fluirá con más facilidad en la elocución del discurso.

SPEAKERS

Forma de hablar

- Precisión: utiliza las palabras con propiedad, es decir, con su significado exacto.
- Cuida los tecnicismos.
- Evita vocablos genéricos de amplio significado ("cosa", "gente", "hacer", etc.; es preferible usar "mueble", "profesionales", "secuenciar", por ejemplo).

Sintaxis: Utiliza frases simples y sencillas, así como oraciones afirmativas. Cuida el orden lógico de las oraciones. Desconfía si utilizas tres o más verbos en una misma oración. Evita la complejidad sintáctica, ya que puede dificultar la comprensión.

Coherencia: Sé directo y conciso. Piensa en qué idea te interesa transmitir y exprésala de manera breve y directa.

Seguridad y confianza: Evita expresiones del tipo "a mi parecer", "desde mi punto de vista", "yo creo que". Estas expresiones sugieren una subjetividad que puede hacer que parezcas inseguro. Recuerda que "lo que es, es", afirmalo. Evita frases introductorias innecesarias y clichés.

Improvisación: Es beneficioso practicar la improvisación, ya que estimula la creatividad y los reflejos mentales. Se dice que Mary Pickford, Charles Chaplin y su

SPEAKERS

amigo y socio Douglas Fairbanks practicaban un juego en el que escribían palabras en papeles, las depositaban en un sombrero y luego elegían una para disertar sobre ella durante un minuto. Imagina tener que hablar durante un minuto sobre "acantilado" o "nube". Al principio puede resultar abrumador, pero con el tiempo el cerebro desarrolla mecanismos para encontrar conexiones que pueden sacarnos de más de un apuro en un momento dado.

Ante la posibilidad de quedarte en blanco, recuerda que la improvisación puede ayudarte a salir del apuro. Retoma la última frase que hayas pronunciado y amplíala. Es probable que en ese breve intervalo logres retomar el hilo original de tu discurso.

SPEAKERS

Lectura

Un buen orador debe leer a diario para lograr un enriquecimiento tanto léxico –número de palabras que utilizamos– como sintáctico –estructuras y combinaciones oracionales–.

Pero hay, además, tres tipos de lectura que conviene practicar asiduamente:

- **Lectura anticipativa:** De pie, frente a una mesa, situamos el libro o las cuartillas bien ordenadas. Se trata ahora de ir leyendo por delante de lo que hablamos para facilitar el poder levantar la mirada a intervalos y medir las reacciones de nuestro oyentes. Debemos familiarizarnos con esta técnica que nos permitirá mantener el contacto visual con el auditorio cuando tengamos necesariamente que leer partes de nuestro discurso. Al principio nos costará trabajo seguir leyendo cuando apartamos la vista de la hoja, pero a poco que practiquemos seremos capaces de leer cada vez más palabras de un solo golpe de vista y mantener más tiempo la mirada al frente. El único secreto es practicar.
- **Lectura terapéutica:** Se trata de una forma peculiar de leer para corregir entonaciones y mejorar nuestra técnica de elocución y redacción. Consiste en leer cinco minutos en voz alta, pausadamente, cuidando especialmente la entonación, pero –y esto es lo fundamental– leyendo también en "off" los signos de puntuación. Logramos así mejorar la ca-

SPEAKERS



“Contar historias es la forma más poderosa para poner las ideas en el mundo de hoy.”

-Robert McAfee

SPEAKERS

dencia del discurso realizando las pausas adecuadas donde corresponden, también nos hacemos conscientes de su importancia y asimilamos su uso de forma inconsciente, lo que mejorará nuestra redacción. Cuando, al escribir, las comas, puntos y coma, guiones, exclamaciones o puntos suspensivos aparezcan sin pensar, porque sentimos la necesidad de su presencia en ese espacio en blanco, entonces, habremos superado este ejercicio.

- **Lectura flexibilizante:** Algunos tienen problemas para pronunciar con claridad ciertos sonidos lo que, llegado el caso, dificulta la vocalización y oscurece el mensaje. Conviene entonces trabajar la flexibilidad de la lengua. El mejor método consiste en acostumbrarse a repetir trabalenguas que incidan en nuestro punto de dificultad. Por ejemplo, el siguiente vendría muy bien para trabajar el sonido "ch":

«Hay chicas chachareras que chacotean con chicos chazos. Y un chico mete al chillón de la chepa un chichón por chirrichote, y el chiste, y lo chocante, es que la chepa se le ha chafado con la hinchazón del chirlo».

Relajación muscular

Dos técnicas nos pueden ayudar: la primera funciona para dormir. Tumbados en la cama, visualizamos nuestro cuerpo como si fuera un globo hinchado. Mentalmente vamos recorriendo el cuerpo de abajo hacia arriba ordenando a cada órgano que se deshinche, se desconecte: dedos de los pies, pies, tobillos, pantorrillas, rodillas, muslos... Hasta llegar a la cabeza. Es importante sentir cómo va abandonándose todo esfuerzo en cada una de las partes recorridas hasta quedar inertes.

El segundo podemos practicarlo en cualquier parte para lograr una relajación más rápida, nos será útil para controlar los nervios de última hora. Cuando tenemos problemas de tensión localizada en algún músculo, centramos nuestra atención en esta parte de nuestro cuerpo y comenzamos a tensarlo –contamos hasta tres– y relajarlo –contamos hasta cinco–, y repetimos la operación varias veces. Pasar al cuarto de baño treinta segundos antes de una intervención puede ayudarnos de esta forma a recuperar el control de ese músculo en tensión que nos está molestando. Recuerda que la respiración es básica siempre que tratemos de relajarnos.

Respiración

Utiliza y ensaya la respiración consciente, te ayudará a relajarte y mejorará la cadencia en tu discurso. Inspira lentamente por la nariz contando hasta diez, y cuando creas que ya no puedes más, relaja el abdomen y llena de aire la mitad inferior de los pulmones.

- Espira pausadamente por la boca contando hasta veinte.
- Mantén el torso erguido y los hombros hacia atrás. También puedes ensayar esta respiración tumbado, cuidando que la espalda esté recta. Lo importante es insistir en la práctica hasta que se convierta en algo reflejo e instintivo.

El control de la respiración y el beber agua transmiten al cerebro la instrucción de que todo va bien, de que tienes cuanto necesitas, de que no hay de qué preocuparse.

Si quieres unir la respiración a la motivación positiva, acompaña el ejercicio con una visualización optimista del resultado de tu intervención durante el proceso.

Tiempo

Conviene adiestrar el control mental del tiempo. Para ello no hay otro camino que el ensayo. En su discurso de toma de posesión de la Cátedra de Oratoria, D. José Javier Amorós Azpilicueta comenzó afirmando

SPEAKERS

que su intervención, por respeto a los asistentes y su tiempo, duraría exactamente entre treinta y cinco y treinta y siete minutos; durante este tiempo, no miró ni una sola vez el reloj.

Nunca he visto una demostración semejante de lo que estamos hablando. Te recomiendo que ensayes donde puedas ver un reloj grande para que acomodes las partes de tu discurso a tiempos definidos y que te ciñas al tiempo del que dispones.

Inconscientemente te irás acomodando y te resultará más fácil.

Recuerda que un mal cierre deja mala impresión en quienes te escuchan; precipitarse en la parte final emborrona tu discurso; quedarte sin nada que decir diez minutos antes de la hora prevista supone un vacío difícil de solventar.

LECCIÓN 12

LOS SECRETOS DE DALE CARNEGIE

En 1915, Dale Carnegie, autor del famoso libro *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, escribió un libro titulado *Art of public speaking*. Este libro es considerado uno de los manuales más importantes de la oratoria moderna, juntamente con el que escribió Aristóteles en la antigua Grecia. El decálogo, aunque está escrito en 1915, es completamente vigente.

10 consejos de Dale Carnegie

1. **Conoce tu material.** La regla inicial que debes seguir es elegir para tu ponencia algún tema que te interese e investigar sobre él tanto como puedas. Estar bien informado te ayudará a plantearlo con más seguridad y estarás preparado para posibles preguntas. No significa que tengas que utilizar toda la información que has recopilado. Las historias personales, un enfoque menos formal, así como el humor, son algunos trucos que serán muy bien recibidos y que te ayudarán a ser recordado por la audiencia.
2. **Practica y ensaya tu presentación en voz alta.** Si puedes, utiliza un micrófono o un objeto que represente un micrófono. Durante la práctica, es importante recordar en qué momentos las pausas funcionan mejor y mantenerlas allí (o revisarlas) según convenga. La práctica te permitirá trabajar bien las diferentes partes del discurso para avanzar en la exposición de manera fluida. También es un buen momento para probar la entonación y el

SPEAKERS

énfasis que se quiere dar. Mide el tiempo para saber si se ajusta al que tienes asignado.

3. **Conoce a las personas.** Conocer a las personas que forman parte de tu audiencia es algo positivo. A medida que van llegando, te puedes presentar y preguntarles algo que te permita saber más sobre ellos. De esta forma, podrás establecer una conexión mayor y, cuando estés hablando, los verás más cercanos. Además, si te informas un poco sobre el perfil de tu audiencia, te será más fácil enfocar el discurso para que resulte más interesante.
4. **Familiarízate con la sala.** Llega con un poco de antelación y pasea por la sala. Si el micrófono ya está colocado, practica con él y revisa que los soportes visuales que vas a usar en tu conferencia funcionen correctamente. Cuando empiece a llegar el público, será demasiado tarde. ¿Quién no ha llegado a un auditorio y se ha encontrado a los técnicos de sonido haciendo pruebas? Intenta evitarlo, es muy molesto.
5. **Relájate.** Es fundamental que estés relajado cuando empieces a hablar. Una forma de conseguirlo es hacer una pausa y mirar a la audiencia. Esto suele calmar los nervios y te da un breve margen de tiempo. Después de esta

SPEAKERS

pausa, sonríe y cuenta hasta tres antes de empezar tu discurso. Es algo que funciona y que vale la pena poner en práctica.

6. **Visualízate.** Cuando practiques tu discurso en casa, imagínate a ti mismo en situación: estás hablando con confianza y disfrutando plenamente del tema. Visualiza a la audiencia disfrutando también, riendo cuando corresponde y aplaudiendo con entusiasmo al final.
7. **Da por seguro que la audiencia te quiere ver triunfar.** Tu público ha acudido a tu ponencia porque realmente quieren escuchar lo que vas a explicar. También desean recibir información nueva sobre el tema, que les motive, despiertes su curiosidad y les entretengas. Sí, por eso se han movilizad. Por favor, ten en cuenta todo esto cuando prepares tu discurso.
8. **No te disculpes por estar nervioso.** Este punto es muy importante. No hace falta pedir disculpas por estar nervioso, principalmente porque la audiencia no se dará cuenta a menos que se lo digas. Además, toda la confianza que quieres transmitir se perderá en un segundo.

SPEAKERS

9. **Céntrate en el mensaje.** Si te centras en el mensaje, ganarás la batalla. La ansiedad, los nervios, las distracciones del público que entra cuando ya ha empezado la ponencia... quedarán relegadas a un segundo plano y el discurso brillará. El protagonismo lo tendrá el tema, que es lo que la audiencia espera y desea.

10. **Practica mucho e incorpora tu experiencia.** La única forma segura de mejorar en el arte de hablar en público es seguir practicando. Hay muchas oportunidades que puedes aprovechar para hablar en público, ya sea en el trabajo, con los amigos o con personas desconocidas. Cualquier reunión de personas es una buena ocasión para practicar. Además, hoy en día, si dominas algún tema, lo tienes fácil para ofrecerte como ponente en los muchos congresos, conferencias y cursos que se convocan continuamente y que se difunden a través de las redes sociales.

Este segmento está inspirado en el libro de Dale Carnegie Training "10 rules of public speaking" y en el libro Art of public speaking, del mismo autor.

SPEAKERS

LECCIÓN 13

Storytelling

Hace muchos años existía un pueblo muy pacífico que había aprendido a vivir en armonía. Sin embargo, había dos hermosas mujeres que empezaron a discutir de manera muy fuerte.

Este conflicto entre ambas damas muy hermosas era por saber quién era la "más hermosa". Como no se ponían de acuerdo, a una se le ocurrió una idea:

"¿Qué te parece si la decisión la toman las personas de esa cuadra? Solo caminamos por esa calle y la que reciba más atención es la más hermosa..."

"Me parece justo", respondió la otra dama, ¡y aceptó el reto!

La primera dama pasó por la calle y, a medida que avanzaba, para su sorpresa, la gente poco a poco se retiraba a sus casas, incluso se llevaban a los niños.

SPEAKERS

Cuando dio la vuelta, había muy pocas personas que quedaban en la calle, las que también se estaban retirando a sus casas...

Después quiso intentarlo otra vez, no quería perder y decidió utilizar una estrategia... ¡A medida que iba caminando, se iba quitando la ropa!

Completamente desnuda llegó al final de la calle y fue mucho mayor su sorpresa al ver que todas las personas se retiraban a sus casas aún más rápido y no solo se llevaban a los niños, ¡también a las mascotas!

Cuando se dio la vuelta, ya todos se habían retirado a sus casas, ¡fue peor!

"¡Esta gente está loca, si yo no pude, tú tampoco, es tu turno!", exclamó.

Cuando pasó la segunda dama, bella y elegante con una capa que la distinguía, todos empezaron a acercarse a ella, le tomaron fotos e inclusive llegaron personas de otras calles...

¡Había ganado de forma contundente!

¿Por qué pasó esto?

¿Qué crees tú?

La respuesta está en sus nombres...

La primera se llama VERDAD.

La segunda se llama HISTORIA.

SPEAKERS

Quedó comprobado entonces que a la gente no le gusta la verdad, ¡y menos la verdad desnuda! ¡Lo que le gusta a la gente son las historias! Historia entonces le dio su capa a Verdad, y cuando Verdad pasó por la calle con la capa de Historia, empezó a ser aceptada. Desde ese momento, los hombres, cada vez que quieren cautivar en público, utilizan historias. Las historias conectan... Las historias emocionan... Las historias venden...

“La mejor forma de conectar, emocionar y vender es a través de las historias”

No se trata de “conocer” historias...

No se trata de “memorizar” historias...

No se trata solo de “crear” historias...

¡Hay que saber contarlas con tu voz!

¡Hay que saber contarlas con tu cuerpo!

¡Hay que saber contarlas con pasión!

Surge la pregunta, ¿Por qué nos gustan las historias?

Porque así se transmitía la información hace miles de

años ¿A quién no le contaron un cuento antes de

dormir siendo niño?

Las principales partes de una historia

Una historia básicamente se divide en 3 partes:

Planteamiento

Conflicto

Desenlace

- **Planteamiento:** Consiste en poner en contexto la historia, establecer los personajes y las circunstancias, y en algunos casos nos da una pista sobre el conflicto.
- **Conflicto:** Es la parte principal de una historia, sin esto ella no tiene sentido. Se refiere al problema principal que se establece en la escena, puede ser predecible o sorpresivo.
- **Desenlace:** Es la conclusión de la historia, donde se establece el final del conflicto y el mensaje, si es que lo tuviera (muy recomendado). No siempre se presenta; a veces se deja a la imaginación del espectador.

LECCIÓN 14

Conclusiones de Película

Que sea impactante

En noviembre del año 2008, fue inaugurado el Hotel Atlantis en Dubai, aquel imponente edificio de 1.539 habitaciones. Robert de Niro, Michael Jordan o Kylie Minogue fueron solo algunos de los que asistieron a aquella celebración. Sin embargo, quizás una de las cosas más recordadas fue la conclusión del evento. El cielo se iluminó con un gran despliegue de fuegos artificiales que, afirman, fue siete veces superior al de la inauguración de los Juegos Olímpicos de Beijing en agosto. Como para olvidarse. Los tres efectos:

Su conclusión debe causar este efecto en sus oyentes.

No le animamos a que, como recurso, lance un cohete al cierre de su conferencia o tire un petardo. Si lo hace, declinamos toda responsabilidad. Pero intente que sus últimas palabras llamen la atención.

"Sorprenda a su auditorio con algo que les deje emocionados, algo que luego puedan comentar. Algo que, habiendo pasado semanas o meses, sigan recordando"

Una conclusión eficaz e impactante requiere de tiempo y ensayo.

Este aspecto se cuida especialmente por los compositores de música clásica, o como se le denomina ahora, música culta. Algunos son especialistas en dar relevancia al final de sus obras. Incluso el profano que está sentado en la butaca sabe que aquello que suena está próximo a concluir.

Que el tiempo no le arruine una conclusión eficaz.

No se exceda del tiempo estipulado para su conferencia, para que sus oyentes no se pierdan esa ingeniosa y elaborada conclusión que había preparado. Sin embargo, por excelente que sea la conclusión

SPEAKERS

que tenía preparada, si ha llegado el momento de terminar, concluya sin adornos y mantenga la compostura.

Que mueva a nuestros oyentes a la acción.

- El auditorio se dará cuenta de que estás llegando al final si cambias el ritmo, aumentas el volumen y tus gestos son adecuados. Sin embargo, la conclusión debe causar un impacto profundo en la voluntad de las personas que conforman el auditorio. Si se trata de un evento comercial, los oyentes deben sentir el deseo de agotar las solicitudes de pedido; si es motivacional, deben estar ansiosos por salir y conquistar el mundo. Intente apelar a las emociones de sus oyentes; después de eso, podrá influir en su voluntad.
- Por lo tanto, si alguien que le escucha con atención se emociona, derrama lágrimas, solloza o incluso le da hipo con lo que usted ha compartido, su conclusión habrá alcanzado el más alto reconocimiento. Ahora podrá venderle un helicóptero con asientos eyectables, un salvavidas de plomo o incluso la estatua de la libertad.

SPEAKERS

LECCIÓN 15

Los veinte errores más comunes al hablar en público y cómo evitarlos

Error 1: No hablar "el mismo idioma".

No puedes utilizar un vocabulario muy técnico cuando estés hablando con niños, ya que debes emplear un lenguaje más accesible y amigable. Por otro lado, si te diriges a adolescentes, el uso de palabras altisonantes puede generar conexión con ellos, ya que suelen ser de su agrado. Sin embargo, si tu audiencia está compuesta por personas serias, como empresarios, definitivamente el uso de un lenguaje demasiado coloquial no es recomendable. En resumen, debes adaptar tu discurso según tu audiencia, convirtiéndote en una suerte de camaleón. Tu tarea aquí es

SPEAKERS

identificar a quién te diriges y planificar el lenguaje con el que te comunicarás.

Error 2: No tener una lista de tus equipos e implementos y olvidar algunos.

Cada conferencista tiene su propio "kit". No puedes olvidar elementos esenciales. Aquí hay una lista básica de elementos que debes tener en cuenta:

- Micrófono de diadema y de Lavalier (para grabarte).
- Señalador.
- Termo sport de agua (evita destapar botellas para ahorrar tiempo).
- Cámara y micrófono para la cámara.
- Laptop.
- Rotafolio u otra herramienta para tomar notas, como un pizarrón.
- Presentación de diapositivas, ya sea en PowerPoint o en programas versátiles como Prezi (asegúrate de tenerla en USB, en tu correo electrónico y en la nube).
- Herramientas personales y para el público (en caso de realizar dinámicas).
- Pastillas Halls.
- Música de fondo.
- Libros para vender.
- Premios.
- Tarjetas de contacto.

Error 3: No utilizar el lenguaje adecuado.

SPEAKERS

Es fundamental emplear un lenguaje apropiado para tu audiencia. Evita usar un lenguaje demasiado técnico o rebuscado si no es necesario. Asegúrate de que tu mensaje sea comprensible para todos. Es importante recordar que la claridad siempre es más importante que la decoración lingüística.

Error 4: Hacer sentir presionada a la audiencia.

Evita preguntar cuánto tiempo te queda en medio de tu discurso, ya que esto puede causar incomodidad en la audiencia y dar la impresión de que quieres terminar rápidamente. Utiliza métodos discretos, como un cronómetro en cuenta regresiva, para controlar el tiempo sin evidenciarlo.

Error 5: Comerse letras y no articular.

Es crucial pronunciar correctamente las palabras al hablar rápido. Asegúrate de articular bien y hacer énfasis en la primera letra de cada palabra para evitar confusiones. Practica la dicción y la entonación para mejorar la claridad de tu discurso.

Error 6: Olvidar que eres un espejo.

Recuerda que tu lado derecho siempre será el lado izquierdo de tu audiencia. Utiliza esta información a tu favor, especialmente al hablar sobre temas relacionados con el pasado o el futuro. Además, considera

SPEAKERS

moverte durante tu presentación para activar las neuronas espejo y fomentar la empatía con tu audiencia.

Error 7: No saber explicar.

Es fundamental tener la capacidad de explicar de manera sencilla y clara. Evita excederte en detalles innecesarios o resaltar lo obvio. Utiliza ejemplos simples y concisos para garantizar la comprensión de tu mensaje por parte de la audiencia.

Error 8: No seleccionar el lugar.

Selecciona cuidadosamente el lugar para tu conferencia, evitando al máximo las interrupciones y asegurándote de contar con una buena acústica. Considera aspectos como la temperatura y la comodidad del espacio para garantizar una experiencia agradable para tu audiencia.

Error 9: Ser una copia.

No intentes imitar el estilo de otros oradores. Sé auténtico y aprovecha tus propias fortalezas. Si bien puedes aprender de otros, es importante desarrollar tu propio estilo y personalidad como conferencista.

Error 10: No cuidar tu voz.

Mantén tu voz en óptimas condiciones calentándola adecuadamente y evitando el cansancio vocal. Utiliza técnicas de respiración y ejercicios de articulación para mejorar tu expresión vocal. Además, asegúrate

SPEAKERS

de hidratarte correctamente y evitar hábitos que puedan dañar tu voz, como el consumo de bebidas gaseosas.

Error 11: Cerrar mal.

El cierre es una parte crucial de tu presentación y es lo que más recordará tu audiencia. Evita expresiones poco concluyentes y asegúrate de finalizar con argumentos sólidos y emocionantes. Deja una impresión duradera y positiva en tus oyentes.

Error 12: No aprovechar la situación.

Aprovecha al máximo cada situación y saca partido de tus recursos. Convierte tus debilidades en fortalezas y enfrenta cada reto con determinación y creatividad.

Error 13: No grabar tus presentaciones.

Graba tus conferencias para poder evaluar tu desempeño y detectar áreas de mejora. Además, podrás utilizar fragmentos grabados para promocionarte en redes sociales y mejorar tu presencia como conferencista. Analiza tus presentaciones grabadas con atención para identificar aspectos que puedes mejorar y perfeccionar tu estilo de comunicación.

Error 14: Discutir.

Evita entrar en discusiones o conflictos antes de dar una conferencia, ya que esto puede afectar tu estado

SPEAKERS

emocional y, por ende, tu desempeño como orador. Mantén la calma y la compostura en todo momento para transmitir confianza y profesionalismo durante tu presentación.

Error 15: No saber agrupar al público.

Organiza adecuadamente a tu audiencia para crear un ambiente más propicio para la participación y la interacción. Proporciona instrucciones claras y estructura el espacio de manera que fomente la comunicación y el compromiso de los asistentes.

Error 16: No aceptar tus errores.

Acepta tus errores con humildad y transparencia, ya que ocultarlos solo minará tu credibilidad como conferencista. Demuestra tu profesionalismo al admitir tus fallos y comprométete a corregirlos para mejorar en futuras presentaciones.

Error 17: Dejar que la gente tome control de tu presentación.

Mantén el control de tu conferencia y no permitas que personas ajenas intenten apropiarse de ella. Interactúa con tu audiencia de manera proactiva y establece límites claros para evitar distracciones o interrupciones innecesarias durante tu presentación.

Error 18: Leer tu presentación.

SPEAKERS

Evita leer tu presentación de forma mecánica, ya que esto puede restarle fluidez y naturalidad a tu discurso. Utiliza tus notas o bosquejos como guía, pero enfócate en mantener una comunicación directa y auténtica con tu audiencia.

Error 19: No calcular bien el tiempo para exponer.

Administra tu tiempo de manera eficiente para asegurarte de cubrir todos los puntos importantes de tu presentación sin excederte ni quedarte corto. Practica tu discurso varias veces para tener una idea clara de su duración y ajusta tu ritmo según sea necesario durante la presentación en vivo.

Error 20: Muchos temas o saltos bruscos.

Evita abordar demasiados temas o realizar saltos bruscos entre ellos, ya que esto puede confundir a tu audiencia y dificultar la comprensión de tu mensaje. Enfócate en temas específicos y asegúrate de establecer conexiones claras entre ellos para mantener la coherencia y el interés del público.

Al evitar estos errores comunes, podrás mejorar significativamente tu desempeño como conferencista y ofrecer presentaciones más efectivas y memorables para tu audiencia.



CURSO ONLINE



Cómo elevar mi autoestima

AUMENTA TUS POSIBILIDADES YA

únete ahora y ahorra el 50%

Este curso es indispensable...

Para ti que te has sentido inseguro, limitado y frustrado.

Para ti que has perdido años de tu vida, abandonado proyectos y desperdiciado oportunidades.

Para ti que estás inconforme y deseas alcanzar tus metas y hacer tus sueños realidad. Después de tomar este curso podrás detectar las trampas.



Otro Curso diseñado y dictado por el Dr. Benjamín Sánchez

otros Libros Disponibles

del mismo autor



Cómo Vender más, más fácil

¡Bienvenido a este LIBRO/CURSO de ventas con enfoque en la psicología! Si estás listo para transformar tu carrera y llevar tus habilidades de ventas al próximo nivel, este libro/cuaderno de trabajo es para ti.



Un emprendedor exitoso

Un libro que te ayudará a descubrir que si puedes ser un emprendedor exitoso revelándote las características necesarias para lograrlo. Explicado de una manera sencilla y fácil de aplicar, además cuenta algunas de las experiencias y luchas personales del autor que te inspirarán y catapultarán hacia éxito.



Proverbios y pensamientos de éxito *(disponible también en inglés)*

Este libro te inspirará y revolucionará tu manera de pensar. Te dará una nueva y amplia perspectiva acerca de tu posibilidad de éxito. Incluye cientos de frases motivadoras que una vez enclavadas en tu mente, transformará lo que piensas acerca de ti, de las dificultades, de las circunstancias y de la vida en general.