

Serie

Oratoria Eficaz

CÓMO HABLAR EN PÚBLICO SIN TEMOR



*Estrategias prácticas para
crear un discurso efectivo*



Valentín Ortega

Cómo Hablar en Público Sin Temor

Estrategias prácticas para crear un discurso efectivo

POR VALENTÍN ORTEGA

Copyright 2012 by Valentín Ortega

Digital Edition v. 3.7.1.14

© 2012 Editorial Imagen, Córdoba, Argentina

Editorialimagen.com

ISBN: 9781476186030

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida por cualquier medio sin el permiso escrito del autor y/o la editorial, a excepción de porciones breves citadas con fines de revisión.

Este libro electrónico está disponible sólo para su disfrute personal. Este libro electrónico no puede ser re-vendido o regalado a otras personas. Si usted desea compartir este libro con otra persona, tiene que adquirir una copia adicional para cada destinatario. Si usted está leyendo este libro y no lo compró, por favor vuelva a su distribuidor de libros electrónicos favorito y compre su propia copia. Gracias por respetar el trabajo de este autor.

Libros de Regalo


 Muchas gracias por adquirir este libro. Nos gustaría aprovechar la oportunidad para obsequiarte un paquete que contiene los 3 libros más vendidos de nuestra editorial. Por tiempo limitado puedes conseguirlos visitando esta página: <http://editorialimagen.com/smash-autoayuda/>

TABLA DE CONTENIDO

[Capítulo 1: Estrategias que puedes usar para crear un discurso efectivo y poderoso en 30 minutos o menos.](#)

[1 Identifica tu objetivo](#)

[2 Prepara tu discurso](#)

[3 Prepara tus ayudas visuales](#)

[4 Realiza una presentación de prueba](#)

[Capítulo 2: Prepara tu presentación, personalízala y hazla extraordinaria](#)

[1 Elimina el pánico escénico y aumenta tu auto confianza](#)

[2 Incorpora tu personalidad a la presentación](#)

[3 Elementos adicionales que necesitas para transmitir un mensaje](#)

[de alto impacto](#)

[Capítulo 3: maneras para ayudarte a lidiar con una audiencia que no conoces y cómo conectarte con ella](#)

[1 Estudia a la audiencia](#)

[2 La tan importante sesión de preguntas y respuestas](#)

[3 Mantén interesada a la audiencia](#)

[4 Cosas que tienes que preparar antes de tu presentación](#)

“Tú puedes hablar bien si tu lengua puede decir el mensaje de tu corazón” John Ford

CAPÍTULO 1: ESTRATEGIAS QUE PUEDES USAR PARA CREAR UN DISCURSO EFECTIVO Y PODEROSO EN 30 MINUTOS O MENOS.

Hablar frente a las personas, en especial las multitudes, generalmente se percibe como la experiencia más estresante que se pueda imaginar. Las siguientes ideas en este libro están diseñadas para ayudarte, o ayudar a alguien más, a transmitir las ideas y mensajes a cualquier persona, o a un grupo grande, acerca de cualquier tema. Puedes sentirte abrumado si tienes que crear una presentación efectiva. Pero existen estrategias que puedes usar

para crear un discurso efectivo y poderoso en 30 minutos o menos, independientemente de quién sea tu público.

1 **Identifica tu objetivo**

Cuando te estés preparando para cualquier presentación, no debes pasar por alto la importancia de establecer tus objetivos. Lo primero que tienes que hacer antes de iniciar tu presentación es definir tus objetivos. Es crucial que comiences con el final en mente. Pregúntate lo siguiente, “¿Qué quiero lograr con mi discurso?”, “¿Qué quiero que reciba mi audiencia?”, “¿Qué quiero que sea lo siguiente que haga mi audiencia?”

Durante la preparación del discurso lo primero que tienes que hacer es identificar tu propósito. El propósito de tu presentación puede ser desde crear conciencia, fomentar el entendimiento, generar impacto, vender un producto, hasta incluso inspirar a tu audiencia. Recuerda que la razón principal por la cual estás haciendo la presentación en primer lugar es para dar, no solamente para ganar. Por lo tanto tus metas deben estar dirigidas a permitirle a tu audiencia que se beneficie de tu presentación. Tu definición del propósito debe ser extremadamente clara, no solamente para ti mismo sino que también para tu audiencia. Esto les

ayudará a construir internamente los beneficios que obtendrán por escucharte a ti.

El error más grande que se comete al hablar el público es cuando se comienza con el propósito equivocado en mente. Los oradores mediocres operan sin un propósito específico, lo cual fácilmente puede provocar estrés y ansiedad. La naturaleza de tu propósito es tan importante como el propósito en sí. Muchos oradores frecuentemente y de manera errónea asumen o incluso de manera subconsciente deciden que su propósito es la validación y aprobación por parte de la audiencia. Incorrecto. Esto es completamente desatinado. Esto provoca una gran presión en el orador por ser absolutamente perfecto para poder obtener la aprobación unánime, y esto causa mucha ansiedad. A esto yo lo llamo propósito “productor de estrés”.

Una vez que hayas definido el propósito de tu presentación, para poder alcanzarlo, puedes construir tu presentación alrededor de él. Recuerda que la esencia de hablar en público no es GANAR algo sino DAR algo. Cuando trabajas con esto en mente, automáticamente programas tu cuerpo, tono de voz y contenido para que sea útil para tu audiencia. Con esto inmediatamente atraes la

atención de la mayoría.

Estas simples preguntas te pueden ayudar a encontrar un tema o a definir tus preferencias.

Pregunta 1: ¿Quién es tu audiencia? ¿Hablarás en un entorno corporativo o en una atmósfera más relajada? Piensa en qué será lo más útil y valioso para tu audiencia. Piensa en qué te conectará con ellos.

Pregunta 2: ¿Cuál es tu campo de conocimientos o experiencia? ¿Eres un científico, doctor, abogado, autor, analista, director de proyectos, atleta, viajero por el mundo? Recurre a tu vasto conocimiento y enfócate en el tema en particular que tú conoces.

Pregunta 3: ¿Cuáles son tus áreas de interés? Piensa en temas sobre los que te gustaría saber más. Entonces investiga, haz tu tarea y también desarróllalo en tu discurso. Comparte esa pasión con los demás. Llévalos contigo en ese viaje de descubrimiento.

Pregunta 4: ¿Qué personas o lugares interesantes hay en la localidad donde vas a realizar tu discurso? Piensa en algunas maneras en las que puedas elegir un tema y darle un toque local a tu discurso.

Pregunta 5: ¿Darás tu discurso cerca de una fecha festiva?

Relaciona el tema festivo con algo de interés para tu audiencia. (Nota: Es mejor con audiencias no corporativas).

Para terminar esta sección te presentamos un pequeño resumen. Antes de redactar tu discurso necesitas visualizar claramente tus objetivos y preguntarte a ti mismo, “¿Qué quieres conseguir con esto?” y posteriormente definir los objetivos que te van a beneficiar no solamente a ti sino también a tu audiencia. Ahora que ya definiste el propósito de tu discurso puedes pasar a la siguiente etapa.

“Asegúrate de terminar tu discurso antes de que tu audiencia haya terminado de escucharte” – Dorothy Sarnoff

2 Prepara tu discurso

Una vez que hayas definido el propósito de tu objetivo, es momento de que lo comiences a construir. Pero antes de hacerlo es importante que tengas claro tu tema. Una manera de asegurarte de que lo tienes claro es hacer la “prueba de la tarjeta de presentación” - ¿puedes exponer tu idea principal en solamente un lado de una tarjeta de presentación? Si lo puedes hacer entonces estás listo para seguir adelante. Si no puedes, continúa trabajando hasta que puedas hacerlo.

Ya puedes comenzar a redactar tu discurso. Toma una hoja de papel y en la parte superior de ella expone claramente el tema escogido y el objetivo de tu presentación. Luego comienza a escribir tus líneas introductorias y desarróllalas con 4-5 puntos claves. Respalda estos puntos y resúmelos en la conclusión. Este es tu bosquejo. Una vez que hayas anotado tus temas más importantes puedes comenzar a desarrollar tu presentación basado en el bosquejo completo.

Antes de comenzar a escribir en serio ese discurso, vamos a desviarnos un poco y visitar a uno de los más grandes y notables discursos hechos en la historia de la humanidad – sí, el discurso de Martin Luther King Jr. “Yo tengo un sueño”. ¿Sabías que la parte más importante, más frecuentemente citada y más poderosa del discurso, su declaración icónica “Yo tengo un sueño”, fue dicha solamente en el último cuarto de toda su poderosa presentación? Esto te hace pensar cómo hizo para lograr la atención completa de más de 200 000 agitados y molestos partidarios de los derechos civiles. Si piensas que se trataba de su autoridad, estás equivocado. Y tampoco fue por su apariencia. El reverendo King tuvo una introducción poderosa. Él comenzó con esto:

“Hace cinco décadas, un gran estadounidense, bajo cuya sombra simbólica nos encontramos hoy, firmó la Proclamación de la Emancipación. Este decreto trascendental significó un gran faro de esperanza para millones de esclavos negros, quemados por las llamas de una injusticia marchita. Esto llegó como un amanecer lleno de júbilo para terminar con la larga noche de su cautiverio”. Martin Luther King Jr. comenzó su poderoso discurso con una historia fuerte y apasionada, la cual estableció el estado de ánimo para el resto de su discurso. Cuando comiences a construir tu discurso tienes que recordar que la introducción es la parte más importante. Si no logras capturar la atención de tu audiencia en los primeros 30 segundos, prácticamente pasaste a la historia. Tu introducción puede hacer, o destruir, tu discurso por completo. Recuerda que una entrada es lo primordial. Puedes comenzar con una pregunta de sondeo, una declaración poderosa, una historia personal o incluso una cita. Estos elementos no solamente establecen el estado de ánimo para tu discurso, sino que también despiertan la atención y concentración de tu audiencia lo suficiente para engancharlos en el resto de lo que tengas que decir. Una vez que hayas realizado una introducción poderosa, puedes

seguir con los puntos básicos de tu discurso. Cada uno de estos puntos debe de ser respaldado por historias, ilustraciones, referencias históricas, anécdotas humorísticas y ejemplos con los cuales la audiencia se pueda relacionar. Historias o ilustraciones comunes incluyen referencias a sucesos comunes de la niñez, los problemas al crecer e incluso experiencias de la adolescencia. Puedes hacer uso de estas historias y ejemplos para reforzar aún más tu punto. Los humanos somos criaturas sensoriales. Si puedes estimular más de solamente un sentido –el oído- habrás logrado engancharlos, para siempre. Recuerda incluir descripciones en tus historias e incluso imágenes para aquellos en tu audiencia que sean atraídos más por lo visual. Las analogías le ayudan a tu audiencia a procesar las ideas en su cabeza. También recuerda abrir y cerrar cada punto con una transición clara. Esto hace que sea más fácil para la audiencia seguir tu historia. Para aquellos de ustedes que están vendiendo o motivando a su audiencia, pueden incluso referirse al dolor de su audiencia, haciendo hincapié en los beneficios de tomar acciones inmediatas, sugerir un curso de acción recomendado seguido de unas palabras de clausura o cierre.

Ya detallaste todos los puntos principales de tu discurso, de manera que puedes comenzar a redactar la clausura. Una conclusión común pero efectiva es un resumen. Este puede ser seguido de una petición o un llamado a la acción para desafiar a tu audiencia, la cual es completamente dependiente de tu propósito y tema. Realiza para tu audiencia un resumen rápido y si es necesario esboza directrices claras y las próximas acciones que pueden llevar a cabo con la información que les has dado, de manera que no sientan que se han ido de tu discurso sin nada en concreto para llevarse con ellos.

Este es un pequeño resumen del proceso de preparación:

1. Identifica el propósito.
 2. Ten claro el tema.
 3. Haz un bosquejo de tu discurso.
 4. Realiza la introducción.
 5. Has una lista de los puntos principales que te gustaría transmitir.
 6. Escribe el cierre y termina tu discurso con un paso a paso bien claro o con una guía o las siguientes acciones para tu audiencia.
- Pasemos a la siguiente parte de esta sesión.

3 Prepara tus ayudas visuales

En la época de Martin Luther King Jr. las ayudas visuales no eran solamente un lujo – eran un problema y en algunos casos, algo imposible. Gracias a los avances tecnológicos de hoy en día, tienes proyectores en prácticamente cada salón principal de un evento de discursos, o al menos una pizarra blanca con marcadores. Por lo tanto no hay excusa para no tener ayudas visuales en tu discurso.

¿Por qué las ayudas visuales son tan importantes? Porque estimulan otro de los sentidos de tu audiencia y fuerza a su cerebro a unirlos. Esto ayuda inadvertidamente a mantenerlos despiertos y concentrados durante tu discurso. Y más importante, le ayudan a reforzar los puntos a tu audiencia, y aumentan el número de asociaciones que realiza el cerebro, lo cual incrementará lo que tu audiencia pueda recordar de tu tema. Voy a compartir contigo dos ayudas visuales usadas frecuentemente y que son muy efectivas, las cuales captarán la atención de tu audiencia y te servirán de apuntes conforme vayas hablando.

Primeramente, los rotafolios. Los rotafolios son blocs enormes de hojas que están montados sobre un caballete portátil. Esta ayuda

visual se recomienda para las audiencias relativamente pequeñas – típicamente 20 personas o menos – a menos que haya una cámara para aumentar el rotafolio para el resto del salón. Puedes usar trazos fuertes o colores oscuros sobre el rotafolio para que sea más sencillo leerlo. Un rotafolio puede ser preparado antes de tu presentación, pero su cualidad principal es que puedes usarlo para dibujar o escribir durante tu presentación. Muchos oradores motivacionales adoptan el rotafolio, ¿por qué? Porque en comparación con las presentaciones de powerpoint, un rotafolio le permite al presentador tener un rango amplio de movimiento corporal, para poder reforzar y reiterar sus puntos con gestos y fuerza.

También tienes la presentación de powerpoint. En la actualidad es la norma usar una laptop, un proyector y los programas Microsoft PowerPoint o el Apple Keynote. Los avances tecnológicos nos han permitido producir ayudas visuales de alta resolución, tales como las animaciones y simulaciones. Hoy en día las ayudas visuales basadas en las computadoras se han convertido en el estándar para muchas presentaciones técnicas, educativas e incluso relacionadas a los negocios. El poder de la presentación de

powerpoint es que puede ser usada tanto para audiencias pequeñas y grandes, y puede transmitir la información simple y la altamente compleja. En la actualidad, con los aparatos de control remoto puedes cambiar las ayudas visuales conforme caminas por el estrado. Si alguna vez has visto videos de TED (Tecnología, Entretenimiento, Diseño) en línea o has asistido a una charla TED sabrás a lo que me refiero. El reto con las ayudas visuales basadas en la computadora es que necesitas mantenerlas simples. Hay muchas cosas que tienes que tomar en cuenta cuando estas redactando tu presentación visual. Aquí hay unas pocas que puedes tener en mente.

En primer lugar, el tipo de letra. No solamente es importante el tamaño de la letra, tu elección del tipo de letra afecta significativamente la legibilidad. Siempre usa letras que sean fáciles de leer como la "Times New Roman", "Arial" o "Helvetica". Las tipo palo seco son las preferidas ya que por lo general son más legibles. Si este tipo de letra te parece "aburrido" o "desagradable", desecha ese pensamiento. Tu audiencia te agradecerá profusamente por usar este tipo de letra.

En segundo lugar, tus colores. Elige colores que hagan más fácil

la lectura. Recuerda que el texto rojo contra un fondo rojo es un terror para leer, igual a la inversa. Mantente en los fondos claros y pasteles y el color del texto oscuro, como el negro, o los fondos oscuros, negro/café con un texto de color blanco. Recuerda que el texto debe de tener un máximo de tres colores. Si te preocupa que tu presentación esté quedando demasiado monótona, siempre puedes optar por las imágenes y fotografías vistosas para agregarle un toque de vida a tus diapositivas. Pero recuerda elegir las sabiamente y no permitir que te eclipsen a ti y a tu discurso.

En tercer lugar, mantenerlas simples y sugestivas. Y me estoy refiriendo al texto. Es un error leerle las diapositivas a tu audiencia. Debes de dominarla y solamente de manera ocasional volverte hacia las diapositivas para usarlas como guía o referencia. Lo más importante es que los puntos principales de tu presentación no estén desarrollados en tus ayudas visuales. El texto en ellas solamente debe mencionar tus puntos principales. Para disminuir la cantidad de palabras en tus ayudas visuales usa viñetas en lugar de oraciones completas. Esto también se aplica en los gráficos y diagramas. No les muestres un gráfico completo con 20 componentes para descifrar. Si para tu presentación necesitas gráficos y

tablas, de antemano recorta los datos para tu audiencia. No tienes que saberlo todo – solamente los hallazgos claves y las estadísticas significantes.

Por último, menos es más. Esto se refiere a tu animación. Puedes usar la animación para subrayar un punto, o incluso crear un poco de drama o suspenso. Pero no tienes que animar cada palabra u objeto en tu presentación. Esto no solamente distraerá a la audiencia sino que puedes provocarle una jaqueca.

Para resumir rápidamente, los rotafolios son geniales en los grupos pequeños y te da un rango más grande de movimiento. Si estás pensando en usar como ayuda visual las diapositivas de powerpoint o keynote, recuerda las 4 reglas para aumentar la atención de la audiencia y su capacidad de leerlas: 1. Tipo de letra sencillo, 2. Alto contraste y colores mínimos, 3. Mantenerlo simple y sugestivo, y 4. Menos es más.

Las ayudas visuales son de gran apoyo para las presentaciones y si es posible deben ser usadas. Sin embargo evita el problema número uno que comenten muchos oradores novatos: no permitas que tus ayudas visuales te controlen. Tú controlas la presentación. Tu ayuda visual es solamente una “ayuda” y no

consiste en el show completo. Úsala para reiterar y respaldar tus puntos y no las conviertas en el punto de toda tu presentación. Recuerda que el punto de tu ayuda visual es motivar a tu audiencia y despertar su imaginación para que puedan enfatizar y aceptar tu idea y las visualicen más allá de lo que es visible en la efímera diapositiva de PowerPoint que están viendo.

Ahora que ya tienes cubierto lo básico del discurso y la presentación, sigamos con algo un poco más avanzado.

“Lo que haces habla tan fuerte que no puedo escuchar lo que dices”. – Ralph Wando Emerson.

4 Realiza una presentación de prueba

La única manera de deshacerse del estrés y el miedo antes del día de tu presentación es practicando. La práctica constante no sólo aumentará significativamente tu confianza sino que también te ayudará a recordar y acostumbrarte más a tu materia. Vamos a repasar juntos la estructura básica de un ensayo.

Primero tienes que memorizar la oración con la que vas a comenzar. Esto es crucial, ya que una vez que tengas el ritmo, te darás cuenta de que el resto fluye con más facilidad. Después tienes que memorizar tus puntos principales en el orden en que los vas a

presentar. Trata de pensar en un acrónimo para tus puntos y piensa en ellos constantemente mientras te preparas. También tienes que recordar tus transiciones. Entre cada punto recuerda la transición que quieres hacer hacia el siguiente punto. Relaciona tu oración de transición con tu punto principal y fácilmente la recordarás cuando realices la presentación real. Por último, recuerda tus historias. La mejor manera de hacerlo es no inventar historias, sino usar experiencias personales reales. De esta manera no tendrás que esforzarte para memorizar detalles y sentimientos, sino que recordarás fácilmente la historia e incluso si olvidas un poco de ella, tus recuerdos te ayudarán.

Mientras estés practicando es importante que sonrías y hables en voz alta, incluso si estás solo. Créeme cuando te digo que practicar la presentación en tu cabeza no es lo mismo que decirla en voz alta. Simular una presentación real, incluso cuando estás solo, puede ayudarte a aumentar tu confianza y a crear la atmósfera de una presentación real. Cuando digo simular me refiero a hacerlo por completo. Sonríe, gesticula, refiérete a tus ayudas visuales, practica tu postura – todo esto puede parecer tonto, pero realmente ayuda a aumentar tu energía y entusiasmo, inyectando

indirectamente la misma energía en la audiencia el día de la presentación.

Cuando simulas tu presentación frente a una audiencia, comienza haciendo que tu familia y amigos te ayuden. Si te pones nervioso al hablar frente a una audiencia grande, comienza en pequeña escala. Comienza a practicar con una audiencia de 2 – pueden ser tus padres o hermanos. Escucha sus opiniones y luego practica frente a un grupo de 4. Pídeles ayuda a tus amigos para que se sienten a escucharte y te den sus opiniones sinceras. Ahora ensaya con un grupo de 8, y repite el proceso con un grupo más grande de amigos. Recuerda pedirle su opinión a cada grupo y pensar en tus fallas y las cosas específicas que puedes mejorar. Recuerda pedirle a tu audiencia que sea crítica y quisquillosa con todos los defectos de tu presentación. Quieres aprender de tus errores, grandes o pequeños, antes de la presentación real.

Otra cosa importante que puedes hacer es grabar tu ensayo. Grábalo si puedes en un formato de video. ¿Por qué te sugiero que lo grabes? Esto es para que puedas reflexionar sobre tu presentación dejando de lado a la audiencia. Colócate en el lugar del espectador o del oyente e identifica tus errores o momentos

menos gloriosos. Enfoca tu atención en la velocidad y el ritmo de tu discurso y toma notas para tu próxima práctica.

Por último, tu lenguaje corporal es particularmente importante ya que le envía mensajes subliminales a tu audiencia. Camina derecho y erguido, haz contacto visual constante y firme con tu audiencia, sonríe constantemente y usa gestos que te ayuden a inyectar un poco de versatilidad y movimiento a tu presentación. No solamente transmitirás mejor el mensaje a tu audiencia sino que también ayudará a disipar la tensión nerviosa.

Para resumir rápidamente – practica, reflexiona, practica. Esta es la clave del éxito de la presentación. Ensaya con grupos pequeños y lentamente aumenta el tamaño del grupo y recibe retroalimentación de tu audiencia simulada. Graba tus ensayos y analiza tu propio discurso y estilo de presentación y enfatiza en tu lenguaje corporal.

CAPÍTULO 2: PREPARA TU PRESENTACIÓN, PERSONALÍZALA Y HAZLA EXTRAORDINARIA

1 Elimina el pánico escénico y aumenta tu auto confianza

¿Eres del tipo de persona que se sobrecoge con sólo pensar en

caminar sobre un escenario? ¿Eres aquel al que le sudan las manos, el corazón se le acelera y las piernas le tiemblan en el momento en que da el primer paso sobre una plataforma? Si lo eres no te des por menos. El miedo a hablar en público es algo muy común y prácticamente todos lo han experimentado o sentido en algún punto en sus vidas. De hecho las estadísticas señalan que aproximadamente un 95 por ciento de todos los oradores demuestra algún grado de miedo o nerviosismo al hablar en público. De hecho estudios recientes en Estados Unidos han demostrado que el miedo a hablar en público ocupa un lugar más alto que el miedo a la muerte. ¿No te parece extraño que el público estadounidense en general le tema más a enfrentarse a las multitudes que al cielo o al infierno?

Habiendo dicho esto – vamos a analizar este sentimiento común para poderlo entender mejor. Para comenzar, ¿qué es el miedo? El miedo está definido como la anticipación al dolor. Sí, escuchaste bien. El miedo no es dolor, sino su simple anticipación. Existen 5 elementos causales del pánico escénico: 1. La percepción o imaginación de la presencia de personas que te van a juzgar, 2. La posibilidad del fracaso, 3. La necesidad inherente de hacerlo bien para

evitar el fracaso, 4. El sentimiento de incertidumbre de si lo puedes hacer bien y 5. Una atención excesiva a la conducta y apariencia personal.

La razón por la que experimentamos síntomas desagradables como una sensación de mareo, manos sudorosas y un pulso acelerado, es porque este miedo es en realidad una afección psicológica que se manifiesta físicamente por medio de estos síntomas. De manera que para prevenir estos síntomas tenemos que vencer al miedo. ¿Cómo lo logramos? Atacando cada uno de los síntomas causales. En esta sesión te mostraré 6 pasos simples que te ayudarán a superar tu miedo de estar sobre un escenario hablando frente a una audiencia.

Paso 1: Concéntrate en la audiencia

Para conquistar el miedo tienes que recordar que tus presentaciones no se tratan acerca de ti mismo. Por el contrario, son acerca de tu audiencia. Enfócate en las necesidades de tu audiencia en lugar de cómo va a ser tu desempeño, y tus miedos desaparecerán automáticamente. La verdad es que a nadie en realidad le importa tu voz o cómo te ves. Tu audiencia está más interesada en qué tienes para ofrecerle. Concéntrate en cómo les puedes dar

un beneficio óptimo a las personas que te están escuchando. Si estás vendiendo un producto, concentra tus esfuerzos en venderle a tu audiencia los beneficios de tu producto. Si estás compartiendo un aprendizaje, enfócate en cómo se pueden beneficiar o tomar acción con lo que tienes para compartir. Independientemente de que estés contando una historia para construir una buena relación, o realizando una venta, concentrarte en las necesidades de tu audiencia te puede ayudar a dejar de pensar en tu miedo.

Paso 2. Acepta que cometes errores

Nadie nace como un orador experto. Los buenos oradores no nacen, se hacen. ¿Crees que Martin Luther King Jr. realizó ese discurso tan maravilloso al primer intento? Ese hombre era un reverendo quien había dado innumerables discursos y sermones antes del de “Yo tengo un sueño”. Incluso él cometió errores. Si te equivocas no importa. Lo importante es que aprendas de tus errores. Si notas un error durante el discurso, nadie de la audiencia te va a juzgar si das marcha atrás para corregir ese error. De hecho es más creíble que lo hagas. Para poder mejorar y ser mejor tienes que tomar riesgos. Piensa en tu presentación como una

oportunidad de beneficiar a tu audiencia al transmitirle información asombrosa. Y recuerda esto, Thomas Edison falló miles de veces antes de inventar la bombilla. ¿Eso lo detuvo? No. Sus inventos se encuentran por todo el mundo actual y constantemente se están innovando. ¿Quieres ser un Thomas Edison o un tonto que tiene demasiado miedo de salir de su casa por el temor a caer?

Paso 3: Sacúdete todos esos pensamientos negativos

Si recuerdas los elementos causales del pánico escénico que mencioné anteriormente, te darás cuenta que todos esos elementos tienen un tema recurrente – pensamientos negativos. Igual que las semillas de un árbol determinan sus frutos o producto final, lo que sucede en el interior tiene un gran impacto en nuestro exterior. Esto significa que nuestras acciones y miedos son en realidad influenciados por nuestras mentes subconscientes. Los pensamientos negativos no solamente te dejan sin energía, te desmotivan. Para poder superarlos necesitas comenzar a reemplazar todos los pensamientos negativos por unos positivos. Diariamente párate frente al espejo, postura derecha y con una sonrisa en tu rostro. Sustituye tus pensamientos de “no puedo hacerlo”, “las

personas me van a juzgar” y “lo voy a hacer mal” con frases como “me siento con energía”, “estoy preparado y concentrado”, “estoy entregándole algo valioso a mi audiencia” y “la audiencia es mi amiga, no mi enemiga”. Eventualmente la actitud y las acciones cambiarán. Como dice el viejo dicho, tienes que fingirlo hasta que lo consigas.

Paso 4: Convierte tu miedo en energía positiva

¿Sabías que aparte de tus pensamientos también puedes cambiar tu comportamiento físico? Puedes ayudar a cambiar los síntomas del pánico escénico con el poder de la visualización y convicción. Por ejemplo, ¿sabías que las manos sudorosas y un pulso acelerado también son síntomas de un aumento en la adrenalina? Así que en lugar de atribuirle pensamientos negativos a tu pulso acelerado y manos sudorosas, ¿por qué no tomas esos síntomas como un aumento en la adrenalina? Como emoción y optimismo por tu presentación. Esto no solamente va a disminuir tu miedo, también enciende en tu cuerpo el interruptor de la atención y energía. Tus reacciones físicas son lo que tú hagas de ellas.

Aparte de eso, si en medio de tu presentación te quedas con la mente en blanco, no sientas pánico. Tienes dos caminos para

escoger. Puedes ser honesto y decirle a tu audiencia que se te olvidó y recurrir a tus notas y reírte de eso con un chiste acerca de envejecer, o puedes desviarte un poco del tema y contarle a la audiencia una historia acerca de algo divertido que te haya sucedido recientemente. Ambos caminos te darán un minuto para acomodar tus pensamientos, darle un minuto a la audiencia para reírse y humanizarte ante ellos.

Si tu síntoma de pánico escénico es la garganta seca, dile de antemano a los organizadores que te preparen un vaso de agua tibia o té (las bebidas frías contraen tu garganta y causan más molestias que alivio) y de vez en cuando toma un sorbo entre tus puntos. Esto no solamente le da a tu audiencia un minuto para tomar notas, tú vas a disponer de un momento para reacomodar tus pensamientos y prepararte para la próxima sección. Recuerda tomar solamente un sorbo y no tomarte todo el vaso.

Paso 5: Exponlo diariamente

No me estoy refiriendo solamente a la práctica (tocaré ese tema más adelante), estoy hablando acerca de incorporarlo a tu vida diaria. Para serte sincero, hablarle a una audiencia no es diferente de tu interacción diaria con las personas que te rodean. En una

conversación tratas de transmitir un mensaje o de vender una idea – ambas requieren de las mismas habilidades y elementos que una presentación pública. Una vez que comprendas y entiendas este concepto, te puede ayudar a sentirte mucho más confiado y poderoso sobre el estrado. Cuando le hables a tus amigos, trata de visualizarte en un estrado e imagínate que son tu audiencia – cómo ellos reaccionan ante ti en ese escenario es realmente como van a reaccionar ante ti sobre el estrado, con la excepción de que tus amigos te pueden interrumpir. Una manera de ganar confianza y superar el miedo es incorporando elementos de tus habilidades para hablar en público en tus conversaciones diarias con tu jefe, colegas, familia y amigos. Pon atención a como ellos responden y cambia fácilmente tu estilo de conversación para producir las reacciones deseadas.

Paso 6: La práctica hace que sea casi perfecto

Estoy repitiendo este punto de nuestra última sesión porque es muy importante. Esto puede parecer simple pero la verdad es que entre más te sepas tu material, más confiado te sentirás porque el miedo de olvidarte de algo desaparecerá casi por completo. Como mencioné anteriormente, practica tu discurso frente a 2 personas,

luego 4, 8 y así sucesivamente. Evalúa cuidadosamente tus sentimientos, ya sean de confianza o ansiedad durante la presentación, y registra los comentarios de tus grupos de práctica. De nuevo, recuerda que no tiene que quedar perfecto y en su lugar irás mejorando conforme vayas practicando. Con el tiempo y suficiente práctica, tus habilidades de presentación mejorarán drásticamente hasta el punto donde no te tengas que preocuparte más por quedar en ridículo o equivocarte.

Antes de pasar al siguiente punto voy a resumir rápidamente los 6 pasos para superar el pánico escénico: 1. Concéntrate en la audiencia, 2. Acepta que puedes cometer errores, 3. Deshazte de los pensamientos negativos, 4. Convierte tu miedo en energía positiva, 5. Exponlo diariamente y 6. La práctica hace que sea casi perfecto.

Ahora que ya tienes lo básico de la preparación y los pasos para eliminar el pánico escénico, pasemos a cómo personalizar tu presentación.

2 Incorpora tu personalidad a la presentación

Una característica común entre los grandes oradores es que tienen un estilo distintivo que hace que el discurso sea

memorable y ayuda a inyectarle la propia personalidad a la presentación. Esto ayuda a mantener emocionada a la audiencia. Obama frecuentemente agrega consignas y refranes en sus discursos, y Steve Jobs era un zen visual que hacía colocaciones estratégicas de diapositivas vacías para lograr que sus imágenes fueran más fuertes y prominentes cuando aparecían. Al igual que Obama y Steve Jobs tú necesitas dedicarle tiempo a buscar cómo transmitir tu estilo de la manera más emocionante posible.

Una manera de incorporar tu personalidad es integrando historias personales en tu discurso. Esta no es solamente una manera efectiva de exponerle a la audiencia quién eres, sino que también les ayuda a relacionarse contigo a un nivel más emocional y personal. Un tipo de historia personal que generalmente surte efecto es la historia de éxito/héroe. Puedes hablar de ti mismo como alguien que ha superado un gran obstáculo en su vida, el cual es relevante para el tema que estás presentando. Esto no solamente le permite a la audiencia a identificarse, simpatizar y sentir empatía hacia ti, sino que le agrega credibilidad y autoridad a lo que estás a punto de compartir con ellos.

Otra manera de incorporar tu personalidad a tu presentación es

ilustrar tu estilo físico. En otras palabras, la manera en que vistes. Es importante ver la parte del mensaje que estás intentando transmitir. El punto de venta de Frank Kern, uno de los principales vendedores de internet, es la libertad. Esta es la razón por la que siempre que le habla a una audiencia viste pantalones cortos de surfista, una camiseta holgada y su cabello desaliñado – está subliminalmente transmitiendo a su audiencia el mensaje de libertad. Habiendo dicho esto, hay unos cuantos lineamientos que debes tomar en cuenta a la hora de decidir qué vas a vestir en el estrado.

Primero, mantén al mínimo la joyería. Usar demasiados adornos puede distraer del discurso a tu audiencia y la única cosa que se llevarán con ellos al final de tu presentación será qué tan brillante y reluciente estabas. En segundo lugar, aléjate de la ropa demasiado vistosa. Un par de pantalones con rayas en 5 colores contrastantes solamente les hará pensar en un payaso de su infancia, y no en una persona con autoridad. Por el contrario, una ropa demasiado monótona hará que te confundas con el fondo, haciéndote irrelevante e inmemorable para tu audiencia. Tu ropa solamente tiene que reiterar tu punto, no dirigir el espectáculo.

Recuerda siempre que la audiencia tiene que enfocarse principalmente en lo que tienes que compartir con ellos y nada más.

El humor es otra gran manera para inyectarle algo de personalidad a tu presentación. No solamente ayuda obtener la atención de la audiencia sino que también ayuda a animar la atmósfera. Sin embargo si eliges usar el humor en la presentación, asegúrate de que los chistes sean originales y no ya conocidos. Procura no reírte de los miembros de la audiencia y en su lugar haz chistes acerca de ti mismo. Por ejemplo si eres una persona de baja estatura, puedes burlarte de tu estatura para ilustrar un punto que sea relevante a tu discurso. Recálcalos con bromas cortas e indiferentes como “Cielos, la próxima vez trataré de guardarme eso para mí mismo”, o incluso, “Rayos, mi mamá pensó que sí era divertido. La próxima vez no le pediré consejos acerca de chistes”.

Al fin de cuentas, incorporar tu personalidad básicamente significa ser tú mismo. Tu audiencia no es psíquica, pero podrán ver a través de alguien falso. Sin embargo no hay mejor presentación física que ser tú mismo. Así que relájate, tranquilízate y recuérdete pasarla bien. Un orador relajado que está disfrutando de sí mismo, automáticamente hace que la audiencia se abra y se relaje. Tu

audiencia es un espejo de quién proyectas ser.

3 Elementos adicionales que necesitas para transmitir un mensaje de alto impacto

Permíteme compartir contigo algunos elementos adicionales que puedes agregarle a tu presentación para darle ese “algo” adicional que necesita para pasar de buena a grandiosa.

Las habilidades en el estrado juegan un papel crucial para lograr que tu audiencia no sólo te ponga atención sino que se emocione y entusiasme con tu mensaje. El ritmo de tu presentación, la altura, el tono y volumen de tu voz e incluso tu variedad vocal juegan un papel importante para ayudarte a transmitir efectivamente tu mensaje. Estas herramientas ayudan a clarificar y apoyar tu mensaje, enfatizar tus ideas e incluso dramatizar tu mensaje. Mantener consistentemente un alto volumen y tono de voz fuerte hará que parezcas demasiado autoritario o agresivo, mientras que si hablas bajo y en tonos suaves, parecerás demasiado tímido y disminuirá tu credibilidad como orador, y la falta de variedad hará que suenes demasiado monótono.

La mejor y más efectiva ruta es que uses una amplia gama de alturas y tonos. Agregarle variedad a tu patrón vocal es una manera

segura de obtener la atención de tu audiencia y reforzarles tus ideas principales. Además, un momento de silencio oportuno o una pausa pueden ayudarte a poner más énfasis a ciertas ideas, o en algunos casos, dramatiza tu mensaje con un poco de suspenso o anticipación. Algunos buenos usos de estas pausas implican hacerla después de contar un chiste para darle énfasis, y darle tiempo a tu audiencia para que deje de reírse. Otro buen uso de la pausa es justo después de que has sido presentado ante la audiencia ya que les da tiempo para volverse a enfocar en la presentación.

Aparte de tu tono de voz, tu lenguaje corporal y gestos también son componentes importantes para transmitir un discurso más significativo y memorable ya que le agrega más puntuación. ¿Sabías que el cuerpo humano posee más de 700 músculos? Es triste saber que solamente un puñado de estos músculos es usado por los oradores. Los oradores tienden a enfocar más su atención en la búsqueda de las palabras perfectas y los puntos más preciados, olvidando que nuestros cuerpos hablan más fuerte que lo que pueden hacerlo las palabras. Cuando hablo de lenguaje corporal, no me refiero a usar los brazos y los dedos de una manera

desenfrenada como anunciando la muerte a los pobres espectadores, o cambiar frenéticamente tus diapositivas de PowerPoint – me refiero a dejar que tu cuerpo se mueva naturalmente.

Si bien un buen mensaje es importante en una presentación, tu efectividad como orador es en realidad tu habilidad para invocar la atención, interés y emoción en tu audiencia por medio de la comunicación no verbal. Un mensaje maravilloso transmitido con un lenguaje corporal terrible no transmite tu punto de vista. ¿Por qué es esto? Porque tus oyentes no solamente te juzgan a ti y a tu mensaje basado en lo que escuchan – también toman en cuenta lo que ven.

Cuando hables frente a una audiencia, puedes usar tu cuerpo como una herramienta muy útil para agregarle énfasis y claridad a tus palabras. También éste juega un papel muy importante en convencer a tu audiencia de tus sentimientos sinceros, tu deseo de educarlos o compartir con ellos, y tu entusiasmo con respecto a tu tema. Sin importar el propósito de tu discurso, el exterior que proyectes debe ser apropiado y relevante con lo que digas.

Estas son algunas maneras en las que puedes incorporar un buen lenguaje corporal a tus presentaciones. En primer lugar, puedes

comenzar manteniendo contacto visual con tu audiencia. No solamente tienes que pasar la mirada por toda la habitación, sino que debes de tratar de enfocar la vista en miembros individuales de la audiencia. Notarás que puedes crear un lazo con ellos simplemente con mirarlos directamente a los ojos durante 3-5 segundos. Al hacer contacto visual logras que cada persona en la audiencia se sienta involucrada y conectada contigo.

En segundo lugar, cuando estés en la sesión de práctica del discurso frente a tus amigos, pídele a una persona que se fije en los gestos que hagas y que ocasionen distracciones tales como moverte constantemente, tics nerviosos, morderte el labio o tocar constantemente las teclas. Todos estos rasgos distraen la atención de tu audiencia sobre el punto principal y la enfocan en tu nerviosismo y temor. Inmediatamente te desacreditan de cualquier autoridad que tengas sobre lo que estás hablando. Automáticamente te ves inseguro y disminuye la cantidad de confianza que la audiencia tenga sobre tu mensaje. Descubre estos gestos particulares para poder evitarlos y así lograr que tus nervios no te traicionen.

En tercer lugar, deja que tu cuerpo se mueva naturalmente entre

un punto del escenario o plataforma hacia otro. Un buen ejemplo es caminar hacia el otro lado del escenario cuando pasas al siguiente punto, o moverte hacia la audiencia cuando haces una pregunta. Estos movimientos sutiles le ayudan a tu audiencia a visualizar subconscientemente tu transición de un punto hacia otro y ayuda a enfatizar ciertos temas.

Por último, recuerda sonreír y expresar tus emociones con tu cara. Una sonrisa puede lograr que la audiencia se abra hacia ti. Habiendo dicho esto, sonreír constantemente durante todo el discurso solamente logra que parezcas clínicamente loco. Una variedad de expresiones faciales que son relevantes con lo que estás hablando en ese momento puede ayudarte a recalcar tu mensaje. La sorpresa, curiosidad, tristeza, enojo – estas son un puñado de emociones que puedes usar cuando le cuentas a la audiencia una historia para que la puedan visualizar adecuadamente.

En resumen, las habilidades sobre el estrado y el uso efectivo del lenguaje corporal pueden ayudarte a recalcar tu mensaje y realizar una excelente presentación. ¿Las claves para usarlas sabiamente? Variedad y relevancia. Siempre varía tu tono de voz y movimientos corporales y siempre úsalos con relevancia sobre lo que estás

diciendo en ese momento.

CAPÍTULO 3: MANERAS PARA AYUDARTE A LIDIAR CON UNA AUDIENCIA QUE NO CONOCES Y CÓMO CONECTARTE CON ELLA

Ahora que ya hemos cubierto la preparación de tu presentación, la hemos personalizado y dejado extraordinaria, podemos pasar a algo más avanzado. Es esta sesión hablaremos acerca de maneras para ayudarte a lidiar con una audiencia que no conoces y cómo conectarte con ella. Además también cubriremos la importante y frecuentemente temida sesión de preguntas y respuestas que normalmente sigue una presentación.

1 **Estudia a la audiencia**

Otra parte esencial de una presentación grandiosa es la interacción con la audiencia. La parte final de cualquier presentación – preguntas y respuestas de la audiencia – puede ayudarte a construir la confianza y además establecer tu credibilidad como un experto en la materia. El asunto es que sobre esta parte de la presentación prácticamente no tienes control. Por lo tanto el primer paso para tener éxito en esta área es conocer mejor a tu audiencia.

Antes de tu presentación tienes que realizar un pequeño estudio de tu audiencia. Existen varias maneras en que lo puedes hacer y estos métodos son completamente dependientes de la naturaleza de tu presentación. Si eres uno de los varios oradores que van a presentarse frente a muchas personas, puedes tomarte unos cuantos minutos para mezclarte con la audiencia antes de tu discurso. Habla con ellos, fíjate alrededor para descifrar el promedio de edad, cerciórate de que tus referencias culturales son relevantes y rápidamente analiza sus carreras y etapas de la vida. Sin embargo si vas a hablar frente a una junta directiva de una gran organización o varias organizaciones, puede que no tengas el lujo de mezclarte de manera casual antes de tu discurso. En este caso puedes realizar un estudio rápido de sus antecedentes de estas personas en específico y los perfiles de sus respectivas compañías. Si no puedes hacerlo, fácilmente puedes preguntarle al organizador por el perfil de la audiencia que se espera tener y trabajar a partir de este.

El por qué debes de pasar por todo este problema y por qué vale la pena hacerlo se resume en lo siguiente. Al estar al corriente de las características y demografía de las personas a las que les vas a

hablar, podrás efectivamente preparar tu presentación y elegir tus puntos de apoyo, anécdotas o analogías para reiterar lo que tienes que decir. Hablar frente a un grupo de estudiantes de 15 años, por ejemplo, es muy diferente a hablarle a un grupo de estudiantes de 19 años...mucho menos a una audiencia de profesionales.

Te darás cuenta que hacer una investigación de la audiencia es especialmente importante cuando estás haciendo una presentación técnica. En situaciones como estas notarás que necesitas evaluar el nivel de conocimiento de tu audiencia antes de preparar tu presentación, de manera que no sea muy aburrida o complicada para ellos. Los grandes oradores entienden que los errores siempre se pueden superar con conexión, y la información se comparte mejor con la conexión. Si tu audiencia está conectada contigo, estarás menos preocupado por olvidar algo, hacer una declaración incómoda o incluso lucir un poco desaliñado. Estarás menos ansioso acerca de cosas como “¿qué pasa si me resbalo?”, “¿qué tal si el proyector se descompone y pierdo mi presentación?” o “¿y si me descompongo en el estrado?”. Con una conexión, automáticamente te preocuparás menos de estos errores ya que te los perdonarán.

2 La tan importante sesión de preguntas y respuestas

No es descabellado decir que la mayoría de los oradores se sienten al mismo tiempo sumamente aliviados y preocupados cuando llegan a este punto de su discurso. Se sienten aliviados porque ya casi terminaron, pero también están muy ansiosos por el tipo de preguntas que les harán. Si te encuentras en esta posición, recuerda mantener la calma y que la sesión está aún bajo tu control. La regla general para lidiar con las preguntas es escucharlas, responderlas y luego rápidamente seguir con tu agenda. Si necesitas un minuto para pensar y analizar la respuesta, repite la pregunta para el resto de la audiencia. Esto también le ayudará al resto de la audiencia a tener conocimiento de a qué exactamente te estás refiriendo.

Primero, cuando decidas a cuál miembro de la audiencia le vas a responder la pregunta, recuerda no señalarlo con tu dedo. En muchas culturas este gesto se percibe como grosero y agresivo. En su lugar, haz un gesto hacia ellos con la palma de tu mano hacia arriba, como si le estuvieras dando la bienvenida a alguien.

Cuando respondas la pregunta recuerda mantener contacto visual con la persona que hizo la pregunta. Si puedes es mejor darle una

respuesta concisa y pasar a la siguiente pregunta. Mantén tu credibilidad ofreciendo hechos para apoyar tu respuesta y siempre se diplomático. Si te preguntan algo que no está relacionado con tu tema o está fuera del alcance de tus conocimientos, educadamente puedes explicar las razones por las que eliges no contestar la pregunta o incluso tocar ese asunto en tu tema. Si te encuentras con una pregunta hecha con un tono agresivo o de discusión, mi recomendación es que la respondas rápida y brevemente, y luego sigas con la siguiente. Algunas personas intentarán atraparte en un debate que por lo general consume mucho tiempo y aburrirá al resto de la audiencia. Haz lo mejor para evitar caer en un debate abierto con una persona reformulando su pregunta y rápidamente pasando a la siguiente.

También habrá momentos en que no te sientes seguro de la respuesta a la pregunta que te hacen. En verdad yo creo en ser honesto y decirle a esa persona que no estás seguro si la respuesta que le puedes brindar es correcta. Sin embargo puedes ir más allá y prometer reunir la información acerca de la respuesta para asegurarte y después respondérsela. Es importante que obtengas la información de contacto de esa persona por medio del

organizador o de la propia persona y responderle. También puedes ofrecerles la pregunta a los demás miembros de la audiencia y ver cómo responden. En algunas ocasiones te encontrarás con que te reciben con un silencio en el momento en que abres la sesión de preguntas y respuestas. Muchos oradores inmediatamente terminan la sesión y salen del estrado. Yo personalmente pienso que si hay silencio has perdido a la audiencia por completo o que tienes una audiencia realmente tímida. Si has hecho todo como se te ha indicado y como te he recomendado, la segunda opción es la más probable. Si te estás dirigiendo a una audiencia mayoritariamente asiática es poco probable que seas bombardeado con preguntas. En este caso te recomiendo que no cierres la sesión y en cambio compartas las respuestas a las preguntas que se realizan más frecuentemente acerca del tema de tu presentación. De esta manera estás cubriendo todas las bases y te aseguras de que le das algo adicional a la audiencia una vez que la presentación ha terminado.

3 Mantén interesada a la audiencia

Una de las claves para una presentación exitosa es la participación de la audiencia. Al involucrar a la audiencia en la presentación les

ayudas a enfocarse y a entender mejor el material que necesitas presentar, y por lo tanto los motivas a tomar acción inmediata después de la sesión con las ideas que compartiste. Si te preguntas por qué tienes que ir más allá para lograr que tu audiencia participe y logre recordar y aplicar lo que dijiste, déjame responderte. Tu papel como orador no es solamente el de transmitir un mensaje, sino también de facilitar la absorción y la aplicación de ese mensaje. Un orador exitoso realmente se preocupa por la audiencia.

Una de las maneras más rápidas y sencillas para estimular la participación de la audiencia es rompiendo el hielo al inicio de la sesión. Los rompe hielos son muy útiles en los seminarios largos, pero también puedes usarlos en las presentaciones más cortas para permitirle a tu audiencia moverse un poco antes de que comiencen. Un buen rompe hielo es pedirle a los miembros de la audiencia que se levanten y se presenten a sí mismos al menos a dos personas que están a su alrededor, y que les digan algo corto acerca de ellos.

Si tienes tiempo y es un grupo grande, puedes dividir tu audiencia en grupos pequeños e involucrarlos en varias actividades. Para

maximizar la participación de la audiencia, puedes pedirle a los grupos que elijan un líder o un representante para que comparta sus hallazgos y cuente acerca de sus pensamientos en común.

Durante las sesiones largas es fácil que la audiencia se adormezca o se ponga ansiosa. Lo que puedes hacer es comenzar tu sesión poniéndolos a hacer ejercicios de calentamiento. Pídeles que se pongan de pie, levanten sus brazos y los muevan, o incluso les puedes decir que se estiren. Otra manera peculiar de hacer que se involucren, interactúen y se mantengan despiertos es pedirles que se pongan de pie y le den por dos minutos un masaje en la espalda a la persona que tienen a su lado. También puedes poner música para que se levanten y muevan, y disfruten del ritmo y bailen un poco antes de comenzar.

Otra manera de conectarte con tu audiencia y hacer que interactúen contigo es lanzarles una pregunta al inicio de tu presentación. Una pregunta común pero inteligente es preguntarles qué esperan ganar con tu sesión o discurso, y al final de la sesión puedes revisar esos puntos con los miembros de la audiencia para mostrarles exactamente qué cubriste. Esta es una buena manera para permitirle a tu audiencia conectar los puntos por

ellos mismos y buscar activamente en tu presentación por cosas claves que puedan llevarse con ellos.

En algunas ocasiones querrás obtener la opinión de tu audiencia. Déjame compartir contigo una sencilla y efectiva manera de hacerlo. Este método se llama “Cierre de Ben Franklin”. Los únicos materiales que necesitas son una pizarra blanca o rotafolio y un marcador. Puedes comenzar dividiendo el papel a lo largo y marcando cada lado del papel – por ejemplo puede ser pros y contras. Luego le pides a la audiencia que diga respuestas e ideas mientras tú las escribes. Esto no solamente estimula sus cerebros cansados y los pone a pensar, también te brinda un momento para analizar rápidamente tu presentación, recuperarte y decidir cuáles son tus próximas acciones.

No es inusual estar frente a miembros de la audiencia incómodos y poco sociales. En las culturas más conservadoras la comunicación e interacción abierta y casual no es la norma. Para evitar los silencios incómodos y las miradas pétreas, puedes pre seleccionar a un puñado de voluntarios. Esto les da tiempo para prepararse y llenar una sesión que de lo contrario sería demasiado silenciosa. En el caso de que no haya respuesta a tu pregunta,

prepárate para responderla tú mismo. Sin embargo es importante que no tomes como personal ese silencio. Todos los oradores han experimentado una audiencia seria o poco sociable en algún momento.

Una buena manera de alentar la interacción es por medio de los “sobornos”. No me estoy refiriendo a los que son ilegales. Estoy hablando de los pequeños regalos “secretos” que les puedes dar a los miembros más audaces y atrevidos de tu audiencia para “recompensarlos” por su participación. Estos pueden ser plumas personalizadas baratas, blocs de notas, carpetas e incluso llaveros.

Por último pero no menos importante, tienes que recordar que el objetivo de la interacción y participación de la audiencia es para inspirarlos a que se sientan bien consigo mismos y motivarlos a que tomen acción. Recuerda que las personas actúan por sus propias razones, no las tuyas. Por lo tanto es importante que les proporciones un ambiente en el cual puedan actuar en respuesta a tu mensaje.

Un resumen rápido – usa rompe hielos en tu sesión, sugiere ejercicios de calentamiento o baile para mantener el ritmo y un flujo

alto de energía, para conocer a tu audiencia y qué quieren, para ayudarlos a conseguir sus metas, ofrecerles regalos pequeños y baratos para que participen y recordar el objetivo de la interacción de la audiencia.

4 Cosas que tienes que preparar antes de tu presentación

Ahora que ya has cubierto lo básico de la preparación de un discurso, la personalización del discurso, energía vocal, habilidades de lenguaje corporal y plataforma, investigación sobre la audiencia, e interés e interacción de la audiencia, puedes pasar a la parte final de este libro – las cosas principales que necesitas tener listas antes de tu presentación. Estos son unos cuantos consejos rápidos que harán que tu presentación fluya suavemente.

Primero, usa tarjetas de ayuda. Si no estás seguro de tu habilidad para memorizar un discurso completo, no te preocupes – en realidad nadie espera que lo hagas. Con papel puedes fácilmente hacer unas tarjetas de ayuda con los puntos básicos para que te ayuden durante la presentación. Muchos oradores públicos cometen el error de imprimir un ensayo completo en un montón de tarjetas. No caigas en esa trampa. ¿Recuerdas el bosquejo del discurso que hiciste al principio del proceso de preparación del

discurso? Consigue ese bosquejo y escríbelo en un puñado de tarjetas. Escribe notas cortas y recordatorios en tus tarjetas como “Contar la historia divertida de la piscina” o “Mostrar el cuadro acerca de las diferencias de género” en lugar de escribir toda la historia. Las tarjetas de ayuda son unos elementos extremadamente útiles en cualquier presentación y como cualquier otro orador, no dudes en hacer uso correcto de ellas.

Ensayá tu apertura y tu cierre exhaustiva y constantemente. Ya lo dije antes, y lo repetiré de nuevo porque es muy importante – la introducción es lo más importante. Recuerda que los primeros minutos e incluso segundos de tu discurso determinan el humor y flujo del resto de tu presentación...e incluso determina la cantidad de concentración y atención de la audiencia.

No te excedas ensayando. Recuerda que es muy importante ser natural. Se nota cuando has ensayado demasiado, y no de una buena manera. A pesar de que la preparación es importante, necesitas asegurarte que tu presentación sea conversacional y natural, no memorizada. Ensayá el discurso completo la noche anterior a tu presentación y luego detente. Es suficiente. Olvídalo.

Ponle cuidado a tus “estee” o “amm” que dices cuando estas

pensando con la boca abierta. Esto puede sonar tonto, pero en retrospectiva, no lo es. Puede que no te des cuenta de ellos, pero créeme – tu audiencia lo hará. Ponle atención a lo que dices y mantenlos a lo mínimo cerrando la boca al pensar, para que el sonido no te salga inconscientemente.

Monitorea a tu audiencia. En el momento en que sientas que los estás perdiendo y no le están poniendo atención a la presentación, ajusta tu discurso, improvisa y proyéctate con fuerza. En este punto de la presentación también puedes detenerte rápidamente y hacer que se levanten y muevan un poco con un rápido ejercicio de calentamiento antes de repetir rápidamente tus puntos iniciales y pasar al siguiente.

Duerme bien la noche anterior. ¿Por qué digo esto y por qué es importante? Porque la falta de sueño da como resultado nervios de punta – y eso se ve. Cuando no has descansado lo suficiente es más probable que sucumbas a los nervios, manos temblorosas y tartamudeos – y todo esto no solamente daña tu presentación sino tu credibilidad. Evita esto y si no eres una persona que consume café, no trates de compensar la falta de sueño con una taza de café. Te darás cuenta que la cafeína no solamente te mantiene

despierto, sino que te mantiene sobre estimulado y menos sereno. Llega temprano el día de tu presentación. Hay muchos beneficios al llegar temprano. En primer lugar no tendrás que entrar al lugar corriendo y saltar al estrado sin estar preparado. El llegar temprano te permite repasar rápidamente en tu mente los puntos de tu presentación antes del discurso. También te presentas tranquilo, calmado y sereno – componentes importantes para transmitir confianza. Cuando no estás apresurado es poco probable que olvides las cosas. En segundo lugar, como dije antes en esta sesión, llegar temprano te permite mezclarte con tu audiencia y conocerlos mejor. Colócate afuera mientras ellos se registran y conversa con ellos. Averigua sus esperanzas y sueños y aprende qué esperan obtener de tu sesión, o incluso por qué están asistiendo. Cosas sencillas como esta no solamente te ayudan a determinar el tono de tu presentación, sino que le permite a tu audiencia conectarse contigo y conocerte. De esta manera sabes que tienes amigos en la audiencia y sentirás menos temor y nerviosismo.

Por último, pero lo más importante, diviértete. Puede que suene imposible pero hay neuronas en tu cerebro llamadas “neuronas

espejo”. Al igual que su nombre, reflejan las acciones de la persona ante ti. Si tu energía es alta y tu tono optimista, tu audiencia reflejará exactamente lo mismo. Por el contrario si tu energía es baja y tu tono de voz monótono – ellos reflejarán el aburrimiento. Necesitas disfrutar lo que estás hablando, e inyectar pasión y entusiasmo en tu presentación. En otras palabras...necesitas divertirte.

Estimado Lector:

Nos interesa mucho sus comentarios y opiniones sobre esta obra. Por favor ayúdenos comentando sobre este libro. Puede hacerlo dejando una reseña al terminar de leer el mismo en su lector de libros electrónicos o en la tienda donde lo ha adquirido.

Puede también escribirnos por correo electrónico a la dirección info@editorialimagen.com

Si desea más libros como éste puedes visitar el sitio de [Editorial Imagen](#) para ver los nuevos títulos disponibles y aprovechar los descuentos y precios especiales que publicamos cada semana.

Allí mismo puede contactarnos directamente si tiene dudas, preguntas o cualquier sugerencia. ¡Esperamos saber de usted!