

Diplomado “Instructorado en Educación Emocional”

SEGUNDO NIVEL

**Materia: Oratoria y manejo de
público**

**Disertante: Lic. Juan Coria –
Comunicador Social y Educador
Emocional**

Propósito de la materia:

El propósito de esta materia es poder brindar los conocimientos básicos acerca de la comunicación interpersonal y la oratoria. A lo largo de la asignatura aprenderemos qué es la comunicación y cómo ésta se puede mejorar, sanar y entrenar. Se entregarán herramientas prácticas para poder vencer y gobernar el miedo a hablar en público así como también poder hablar de la mejor manera posible. Los cursantes aprenderán cómo conectarse con las personas de manera eficaz, cómo hablar correctamente así como la manera eficiente y excelente de preparar una clase, enseñanza y/o ponencia.

Temario:

1. Introducción a la comunicación
2. La comunicación afectiva
3. Gobernando el miedo a hablar en público. Parte 1
4. Gobernando el miedo a hablar en público. Parte 2
5. El armado del mensaje
6. Aprendiendo a usar la voz
7. Aprendiendo a hablar correctamente
8. La comunicación no verbal
9. Cerrando el mensaje
10. Manejo de público
11. Conclusión

CLASE 1:

INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN

. ¿Qué entendemos por comunicación?

El concepto de comunicación puede explicarse de diversas maneras según quién lo enseñe y la corriente de pensamiento a la que forme parte. No obstante, todos convergen en la misma idea de que la comunicación, como fenómeno, involucra a dos o más partes en la transmisión de un mensaje en cualquiera de sus formas.

A lo largo de la carrera universitaria de Comunicación Social, estudié a los más diversos y complejos autores que enseñaban sobre la temática. Sin embargo, el concepto más preciso y amplio lo encontré en su etimología. Comunicación, viene del latín *comunicare* que significa, entre otras cosas, "compartir algo, poner en común".

Tener algo en común va mucho más allá de transmitir un mensaje. Aún va más allá de hablar, dialogar o escucharnos, involucra de manera importante a estas acciones pero las traspasa.

. Comunicamos desde que somos vida:

En primer lugar, nuestra sola existencia ya comunica. Cuando vinimos al vientre de nuestra madre, siendo apenas un embrión sin su sistema cognitivo desarrollado ya transmitíamos emociones así como despertábamos sensaciones sin siquiera saber hablar.

Desde el vientre, ya comunicamos. Hace no muchas décadas, una rama de la psicología comenzó a estudiar a la psiquis y su formación durante el embarazo. A esta área de la ciencia se le llama psicología prenatal. Los descubrimientos que se vienen haciendo son asombrosos. Tomas R. Verny, su creador, ha descubierto cómo la voz del padre sobre el bebé en formación establece un lazo afectivo más fuerte a la vez que, las señales de esa voz afectan de manera positiva al cerebro que se está desarrollando. De hecho el tacto, por el solo contacto de la mano del papá en el vientre de la mamá estimula el lazo afectivo entre ambos.

Seres gregarios, la necesidad de relacionarnos

Nacemos en comunidad y vivimos en comunidad. Para venir al mundo, alguien nos ayudó a salir del vientre materno y, para dejar este mundo, alguien nos ayudará a irnos. Somos seres gregarios, esto quiere decir, que nuestra tendencia es vivir en grupos. Crecer, madurar, formar una familia, desarrollarnos profesionalmente, expandirnos espiritualmente y absolutamente todo lo que hagamos en la vida estará condicionado por nuestra capacidad de relacionarnos con las personas. Aquellos que más lejos lleguen en la vida, habrán aprendido a desarrollar vínculos saludables y fuertes. Inclusive, en las figuras más individuales como un tenista top ten, un corredor de fórmula 1, el actor de moda así como los CEO de las corporaciones más grandes del mundo, detrás de cada

uno de ellos hay un grupo o equipo no visible quizá, pero sin el cual tales personas no habrían logrado lo que lograron. Elegir a las personas con las que te vas a relacionar es clave pero relacionarte bien es más importante aún.

Es por ello por lo que la comunicación cobrará un rol fundamental en nuestro desarrollo:

- . Porque atraviesa toda nuestra vida (emocional, relacional, laboral, profesional, etc.)
- . Porque no podemos hacer nada sin relacionarnos
- . Porque es nuestra esencia (somos seres comunicativos)

¿Por qué aprender algo que ya está en nosotros?

En canto y locución, los profesionales aprenden una respiración especial: costo-diafragmática (hablaré de esto en las siguientes clases). La mayoría de las personas, respiramos inconscientemente (aun cuando dormimos) y lo hacemos involuntariamente. El diafragma, es un músculo involuntario y voluntario a la vez. Es decir, podemos estimularlo para por ejemplo respirar con él.

Con la comunicación sucede lo mismo, es involuntaria y voluntaria a la vez. Se vuelve voluntaria cuando nos hacemos conscientes de ella. Este es el principio para perfeccionarla. Y desde luego que podemos mejorar nuestra capacidad comunicativa.

La salud comunicacional tiene que ver con la capacidad de comunicarnos sanamente. Desde luego que esto está directamente relacionado con la educación emocional.

¿Cómo accionar en esto?

Hay tres instancias para sanar, desarrollar y aprender la comunicación

- . Capacitación
- . Formación
- . Campo de acción

La capacitación: esta es la primera instancia de aprendizaje. Aquí se producen los primeros contactos de conocimiento (ya sea una disciplina, ciencia, carrera profesional, oficio, etc.). Dentro de los tres niveles de aprendizaje, este es quizá el más pasivo ya que la persona recibe información e incorpora conceptos. El tomar conocimiento, bien podría ser de una carrera universitaria, sus paradigmas, marcos teóricos, corrientes de pensamiento e influencia son algunas características de esta etapa. Aquí se adquiere un conocimiento general del tema en cuestión. En materia de comunicación, las primeras clases de esta asignatura son netamente de capacitación.

La formación: esta instancia tiene un correlato con la capacitación solo que ya cuenta con especializaciones y los primeros contactos con el campo de acción. Aquí, en ámbitos controlados y regulados, se ponen en práctica algunas de las herramientas aprendidas. En la carrera de locución,

por ejemplo, en los últimos años los estudiantes ya realizan algunas pasantías en bloques específicos de programas radiales. También se graban demos de prueba en estudios profesionales. Ejemplo de la materia Antropología en mi carrera y las primeras entrevistas antropológicas de campo.

Campo de acción: aquí por lo general ya se dan los trabajos o pasantías rentadas. Esta etapa a su vez está formada por diferentes etapas que abarcarán toda la vida profesional. Lo aprendido en el proceso de capacitación y formación es puesto en práctica en el campo de acción profesional. En materia de comunicación, el terreno de acción es bien amplio y va desde la investigación, los medios de comunicación, la comunicación institucional así como la enseñanza y formación de otros.



CLASE 2: LA COMUNICACIÓN AFECTIVA

La comunicación afectiva es una de las áreas más relevantes en la relación entre personas. Sin embargo, poco se habla de esta temática. ¿Por qué entonces hablar de comunicación afectiva en una materia sobre oratoria? La respuesta a este interrogante está en el quid de la cuestión.

Hoy en día, corrientes de enseñanzas entrenan a oradores, conferencistas y mercado tecnócratas para poder convencer e inclusive manipular a la audiencia con fines propios. De hecho, muchas empresas e instituciones se enfocan más en el producto o servicio perdiendo efectividad por no invertir en lo verdaderamente importante. Por el contrario, las empresas multinacionales y las corporaciones en punta, en las últimas décadas han enfocado el centro de su potencial en sus trabajadores. De hecho, ha habido un cambio de uso de conceptos de "recurso humano" a "asociados" ya que descubrieron que el gran capital que posee toda organización son las personas que la componen.

¿Cómo encaja la comunicación afectiva?

. Comencemos por la raíz etimológica de afecto: del latín *affectus* esta palabra está compuesta por el prefijo *ad* que quiere decir: aproximación, hacia, etc y la raíz *fact*, *factum* del verbo *facere* que significa hacer. En otras palabras, tiene que ver con "acercarse" y "hacer".

La comunicación, para su descripción puede organizarse en dos grandes grupos:

- . Comunicación verbal
- . Comunicación no verbal

La primera, está relacionada con lo hablado, el diálogo, la conversación. La segunda, con todo lo que se comunica de manera no hablada (gestos, posturas, silencios, afectividad, escritura).

Investigadores afirman que tan solo el 20% de la comunicación es verbal mientras que el gran caudal comunicativo se da de manera no verbal.

La afectividad está dentro de la comunicación no verbal y es vital en la vida de las personas. ¿Vital no es exagerado? Te explicaré por qué no:

Vos y yo vinimos al mundo porque dos personas tuvieron un acto afectivo, producto de esa unión se dio una nueva vida. Toda nuestra formación en el embarazo se dio dentro de otro cuerpo.

Totalmente rodeados por otro ser, salimos del vientre y lo primero que tomó contacto con nosotros fueron otras manos. Hoy en día, en muchos países se está dando lo que llaman "partos humanizados" (en Argentina de hecho ya hay una ley que lo avala) en donde la mujer que va a dar a luz de manera natural tiene derecho a estar acompañada y a tomar contacto con su bebé ni bien este sale de ella. En muchos casos los médicos o parteros ponen al bebé recién nacido, inclusive antes de si quiera limpiarlo, en su vientre y este por solo instinto repta hasta el pecho de su mamá.

Ya hay estudios que afirman que esta conexión contrasta lo traumático que es el nacimiento para un bebé.

A principios del siglo XX, el médico pediatra norteamericano Fritz Talbot, comenzó a visitar muchos orfanatos urgido por descubrir la raíz del marasmo en los bebés huérfanos. El catedrático no podía concebir por qué, particularmente los bebés de orfanatos padecían de una desnutrición aun siendo alimentados. Su sorpresa fue al llegar a una ciudad en Alemania, en la visita a otro orfanato en donde encontró a niños más sanos y saludables. Una mirada inicial no encontraba diferencia entre este orfanato y los demás que había visitado. No obstante, investigando detenidamente todos los aspectos de aquel orfelinato encontró la gran diferencia: una hermosa y acogedora enfermera se tomaba la tarea de alzar en brazo a los bebés. ¿No es importante el afecto?! El contacto "maternal" de esta maravillosa mujer y los bebés afectó entre muchas otras cosas su salud nutricional.

En una nota del diario El País, la psicóloga perinatal Ester López asegura que el contacto piel con piel del bebé y su mamá les regula el ritmo cardíaco, la temperatura corporal, la respiración así como genera seguridad en los niños.

El poder del abrazo

El abrazo, es una de las manifestaciones de comunicación afectiva más poderosas. Ya está comprobado científicamente que un abrazo aumenta los niveles de oxitocina en la sangre y es esta la hormona que está relacionada además del amor, con la confianza, la generosidad, la formación de vínculos así como en el aprendizaje y la memoria. En cuanto al sistema inmunológico, aumenta la producción de glóbulos blancos por lo que favorece nuestro sistema de defensas. Libera tensión del cuerpo ya que equilibra el sistema nervioso, disminuye la presión arterial y rejuvenece el cuerpo ya que estimula el nivel de oxígeno en la sangre.

La sonrisa

La sonrisa, aunque no establece necesariamente un contacto de piel, también genera varios efectos positivos entre las personas. De hecho, los locutores saben del poder de hablar sonriendo por más que los oyentes no los estén observando.

¿Qué genera la sonrisa?

Cuando sonreímos automáticamente el cerebro interpreta que estamos felices por lo que genera sustancias como endorfinas, serotoninas las cuáles hacen que tengamos la sensación de bienestar así como funcionan perfectamente como analgésicos. Al igual que con el abrazo, la sonrisa disminuye la presión arterial y fortalece al sistema inmunológico.

Cuando sonreímos a alguien generamos confianza en la otra persona, acortamos las distancias y aumenta la posibilidad de ser empáticos.

El afecto, entendido en su punto más concreto como el contacto entre las personas es parte de nuestra esencia. La comunicación afectiva está directamente relacionada con la inteligencia emocional así como con la salud comunicacional.

Hace no muchos años comenzó a desarrollarse una práctica conocida como grounding. En inglés, la palabra ground se traduce como tierra por lo que grounding hace referencia a tomar contacto con la tierra. Esta técnica consiste básicamente en caminar descalzo en la tierra o hierba y tiene su sustento en descubrimientos científicos que afirman que el contacto directo con el suelo equilibra nuestros iones positivos y negativos gracias a la carga que la misma tierra posee. Tal desequilibrio hace que estemos cansados debido a la falta de energía. Al caminar con los pies descalzos nuestro cuerpo absorbe la carga de electrones de la tierra. Entre algunos de los beneficios descubiertos están:

- . Mejora la calidad del sueño
- . Reduce el dolor muscular
- . Aumenta el nivel de energía
- . Normaliza el nivel de cortisol por lo que disminuye el estrés

(fuente: <https://podologiagoitia.com/2021/07/27/que-es-el-grounding-y-como-puede-ayudar-a-tu-salud/>)

El contacto con la tierra es una muestra más de la importancia del contacto entre las personas. Comunicarnos involucra la afectividad y como toda área de la comunicación se aprende, se desarrolla y se sana.

Mas adelante, veremos sobre oratoria y la pregunta de muchos seguramente será ¿qué tiene que ver el afecto con la oratoria? Pues bien, lo que transmitimos transmite nuestra esencia. No hay mensaje desvinculado del mensajero y muchas veces, hacerlo de manera afectiva nos volverá comunicadores más efectivos.

CLASE 3:

GOBERNANDO EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO – PARTE 1

¿Qué es lo primero que se te viene a la mente cuando escuchas la palabra oratoria? Lo más probable, al menos en el común de las personas, es que imagines a una persona vestida de manera formal, un atril, un micrófono, luces que lo apuntan y un público cautivado por su capacidad discursiva. Y si bien ese bien puede ser un orador, no es el único. La oratoria, vista como el arte de hablar en público, está en nosotros todo el tiempo. En el momento en que entramos a una tienda de ropa en donde hay vendedores y clientes y hacemos una consulta ya estamos hablando en público.

Hace un tiempo leí un libro sobre Imagen Verbal y el autor citaba una estadística en donde el miedo más común de los encuestados era viajar en avión. Es decir, según dicha encuesta, a lo que más le teme la mayoría de la gente es al hecho de volar. ¿Cuál te imaginás que es el segundo miedo más común? Hablar en público.

A lo largo de esta clase veremos por qué muchas veces el miedo a hablar frente a otros nos juega una mala pasada, qué es el miedo en sí y desde luego cómo gobernar el miedo a hablar en público.

Comencemos por la emoción. El miedo, es una de las llamadas emociones desagradables y se sostiene o se activa por la creencia de que algo malo va a suceder y no vamos a poder sobrellevarlo. Según la intensidad, el miedo puede ir desde una simple sensación de nerviosismo hasta una emoción intensa y aterradora.

¿Por qué las personas tienen miedo de hablar en público?

En una ocasión, mientras daba un curso sobre oratoria, les pedí a las personas allí presentes que levantaran la mano los que luchaban con el miedo a hablar en público. Prácticamente todos levataron su mano. Acto siguiente, dije que aquellos que no la habían levantado pasarían a hablar en ese mismo momento. Inmediatamente los dos o tres que no habían extendido sus brazos levantaron con ávida rapidez sus manos. Una vez más, quedaba en evidencia que no podía enseñar técnicas de oratoria sin primero ayudarles a que fueran libres de sus miedos. Dado que mi pregunta y respuesta anterior generó risas entre la audiencia, el hielo se había roto por lo que, descomprimida la tensión inicial les dije si querían saber cuándo se iban los nervios a hablar en público. Esta vez nadie dudó en levantar la mano. Hice silencio unos segundos para generar mayor expectativas y lancé mi respuesta: NUNCA. Obviamente que todos se rieron pero acallaron prontamente sus carcajadas esperando la explicación de mi remate. Pues bien, expresé, los nervios

a hablar en público probablemente nos acompañen siempre, pero hay un momento en el que ya no nos gobiernan más ellos a nosotros sino que nosotros aprendemos a sobrellevarlos.

Recuerda que el miedo es la emoción que gatilla la creencia de que "algo malo va a pasar y yo no voy a poder sobrellevarlo". ¿Qué es lo malo que puede pasar al hablar en público?

El mensajero no está por sobre el mensaje

Antes de responder a esta pregunta quisiera romper un paradigma. Muchas corrientes de oratoria e imagen verbal posicionan al orador como el centro de importancia. En otras palabras, colocan al mensajero en un nivel de mayor importancia que el mensaje. Y lo cierto, es que esto no es correcto. Cuando yo doy una capacitación, sería muy altivo de mi parte pretender que el centro sea yo y que al terminar mi curso las personas se vayan pensando en mí. Lo que yo quiero es que reciban mi mensaje, tomen las herramientas, encuentren salidas a sus calles oscuras y puedan poner en práctica lo que aprendieron. Como si esto fuera poco, poner al orador como el centro de atención y lo más importante de la reunión genera un peso de ansiedad extra.

Todos comunican y todo comunica y, como explicaba anteriormente, lo primero que vamos a transmitir es nuestra esencia. Por ende, muchas veces el mensaje ya está en nosotros. Y con esto no quiero decir que no debemos prepararnos, capacitarnos e instruirnos pero debemos saber que con conocimiento y todo, siempre comunicaremos desde nuestra esencia.

Saber que no somos el foco (aunque al momento de hablar las miradas apunten a nosotros) es desestresante ya que reduce notablemente el nivel de ansiedad que genera el hablar frente a otros.

También, saber que los nervios van a estar, también ayudará a que estos no nos tomen por sorpresa. Por ende, ¡no luches con no estar nervioso! Simplemente dejá a los nervios en el lugar de menor atención posible.

Resume el centro de tu mensaje en una frase

Hermann Ebbinghaus, un filósofo y psicólogo alemán, tras varios estudios llegó a la conclusión que, tras una conferencia, exposición pública o charla sobre alguna temática, olvidamos el 98% de lo que oímos. Así es, y más allá de la exactitud del investigador, todos los que indagaron en la temática concluyeron en lo mismo, solo recordamos un ínfimo porcentaje de lo que oímos.

Muchas veces, nos cargamos de ansiedad decorando un mensaje, preparando un discurso sin saber que al otro día, la gente que nos escuchó habrá olvidado gran parte de nuestro guion. A la semana siguiente quedará menos información en sus cabezas y al año difícilmente nos recuerden. Por ende, ante cada exposición oral: una conferencia, una capacitación, una clase en el colegio, una charla motivacional o lo que sea debemos saber describir bien con muy pocas palabras nuestro mensaje.

Di un curso de oratoria que duró cerca de 6 horas. Hablé de técnicas de locución, de cómo vencer el miedo a hablar en público, brindé estadísticas y armé historias que hicieran la capacitación más dinámica y entretenida pero repetí, al menos una decena de veces la frase que resumía mi curso: **HABLAR EN PÚBLICO ES POSIBLE Y HACERLO BIEN TAMBIÉN.**

Todo mi mensaje se basó en que *Hablar en público es posible y hacerlo bien también*. Explicué en qué consistía el miedo, cómo enfrentarlo, qué es importante saber y *Hablar en público es posible y hacerlo bien también*. Proseguí contando anécdotas, cité autores, hice algunos ejemplos prácticos y *Hablar en público es posible y hacerlo bien también*. Me aseguré de hacer todo lo posible para que si algo iban recordar de aquel entrenamiento fuera que *Hablar en público es posible y hacerlo bien también*.

Que el temor no te paralice

A lo largo de mi carrera universitaria tuve que rendir muchos exámenes orales. Para mi mala (o buena) fortuna, uno de los primeros exámenes orales que rendí, apenas en el comienzo de segundo año, tuve que padecer a un profesor que no se caracterizaba por ser amable. Rendí aquella materia 3 veces hasta aprobarla y la mala experiencia en el primer intento me marcó para el resto de la carrera (si hubiera tenido estas herramientas todo habría cambiado). Sociología I era la asignatura a rendir. Yo había estudiado pero no lo suficiente y cuando el profesor se dio cuenta de esto comenzó a "pasearme" por toda la materia pero de una mala forma, con cierta arrogancia y aprovechamiento de mi nerviosismo. Desde ese examen hasta el último de la materia, rendir un final para mí era revivir el trauma (que obviamente no había resuelto) y en muchos casos, aún sabiendo la materia, en el último instante me arrepentía y no me presentaba a rendir.

Como explicaba anteriormente, el miedo es la emoción resultante de un pensamiento "algo malo va a pasar y no podré sobrellevarlo" y, normalmente, el miedo nos lleva a tomar dos posibles conductas: luchar o huir. Huir, por ejemplo en relación a mis exámenes, tenía que ver con paralizarme.

Pude recibirme pero sufrí más de lo necesario y perdí tiempo por postergar exámenes. Muchas veces el temor no resuelto a hablar en público hace que nos perdamos grandes oportunidades: una entrevista laboral, un examen, una charla importante frente a compañeros de trabajo, dar una clase con excelencia frente a nuestros alumnos, promocionar un producto o servicio o dar un mensaje que puede salvar y cambiar vidas.

En la próxima lección brindaré herramientas prácticas para gobernar el miedo a hablar en público. No obstante, debés saber que los nervios a hacerlo quizá estén siempre, simplemente tenés que restarle importancia enfocándote en lo más importante y sabiendo que nuestro mensaje debe ser el protagonista y no nosotros. Sabiendo que detrás del miedo está la creencia de que algo malo

puede pasar, quítale catastroficidad a este pensamiento respondiendo a la pregunta ¿qué es lo malo que puede llegar a pasar?

¿Que rinda mal? Volveré a rendir hasta aprobar.

¿Que la gente no me entienda? Volveré a preparar de mejor manera mi mensaje hasta que se entienda.

¿Que me ponga nervioso? Todos se ponen nerviosos, pase lo que pase sé que daré mi mensaje.



CLASE 4: GOBERNANDO EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO – PARTE 2

Ya sabés que los nervios al momento de hablar en público van a estar. Pero también te dije que puedes gobernarlos. Es posible, percibir nerviosismo o temor sin paralizarnos.

En esta clase aprenderemos herramientas prácticas para atravesar los miedos a hablar en público. Recordemos que cuando nos referimos a oratoria, no solamente hacemos mención de dar una conferencia o una mega charla, basta con un pequeño puñado de personas para que ya estemos hablando en público.

Ahora bien, como explicaba en la clase anterior el miedo muchas veces nos roba grandes posibilidades. Pero también es cierto, que hay personas que no padecen el miedo a hablar frente a otros y lo hacen, pero no siempre lo hacen bien. Por lo tanto, en esta clase y a lo largo de la materia no solamente aprenderemos a gobernar el temor de hablar en público sino a hacerlo de la mejor manera posible. Recordá que:

HABLAR EN PÚBLICO ES POSIBLE Y HACERLO BIEN TAMBIÉN

1. ¿Qué deseamos lograr? ¿Qué queremos transmitir?

Ante todo mensaje frente a otros, una de las primeras preguntas que debemos hacernos es ¿qué queremos lograr? y ¿qué queremos transmitir?

Parecen preguntas similares pero no lo son. La comunicación siempre busca (consciente o inconscientemente) generar un efecto en alguien más. Por ejemplo, si vemos a nuestro hijo de 2 años metiendo los dedos en el enchufe nuestra primera reacción será gritarle "¡No!". ¿Qué deseamos lograr? Pues bien, a los dos años de edad, un pequeño no posee la capacidad cognitiva para comprender el funcionamiento de la corriente eléctrica y las desventajas de meter los dedos en el enchufe. Como padres, queremos que se le quede grabado que no tiene que hacerlo. ¿Qué buscamos transmitir? Lo más probable una impronta de "temor" o "alerta" sobre tal situación.

Ahora, supongamos que se trata de nuestro hijo de 11 años que está intentando meter una tijera en el enchufe. Probablemente también le gritemos "¡No!". También, buscaremos lograr que no vuelva a hacerlo. Pero ahora, no tiene sentido transmitirle una impronta de temor o peligro, él ya puede comprender qué pasa si mete la tijera en el enchufe, qué es una descarga eléctrica en el cuerpo y que inclusive personas murieron por hacer esto.

Respondernos "qué deseamos lograr" y "qué queremos transmitir" nos permitirá preparar con mayor eficacia y simpleza nuestro mensaje, charla, enseñanza, etc.

Este punto está conectado a lo que enseñaba anteriormente sobre el poder resumir nuestra charla, curso o enseñanza en una frase. Si vamos a enseñar sobre educación emocional, por ejemplo, podríamos resumir nuestra enseñanza en que "las emociones son el resultado de la valoración que le damos a los acontecimientos", "las emociones no se generan por las situaciones que vivimos sino por la valoración que le damos a dichas situaciones", "cambia tu manera de pensar y cambiará tu manera de sentir".

Saber qué queremos comunicar es muchas veces nuestra brújula en medio del mensaje. Cada vez que nos perdamos sabremos hacia dónde volver. *"¿En qué estábamos? En que hablar en público es posible y hacerlo bien también"*. Tener claridad sobre dónde estamos parados y hacia dónde nos dirigimos disminuye considerablemente el nerviosismo y temor a hablar en público.

2. La importancia de la imagen

Alguna vez escuchaste la frase "la imagen es lo de menos" o "no hay que darle importancia a la imagen". Pero a decir verdad, esto no es correcto.

Seguramente, muchas veces lo que queremos expresar con esta afirmación es que no es lo más importante, lo cual sí es cierto. O tal vez, en el temor de no caer en la banalidad o superficialidad anulamos la importancia de la imagen. Y también es cierto de que vivimos en una era de extrema superficialidad y vacío pero no debemos confundirnos. Casi siempre, la primera impresión es la imagen.

De hecho, nuestro cerebro trabaja asociando conceptos, ideas o pensamientos con imágenes. Si yo te digo: felicidad automáticamente lo asociarás a una imagen. Si te digo emociones también. Los niños, en la primera infancia, aprenden por imitación. Su cerebro y sistema cognitivo en desarrollo absorbe más imágenes que conceptos. Inclusive, cuando estudiamos materias complejas, la mejor forma de incorporar nueva información es acompañándola de imágenes. La imagen no es algo malo, lo malo (o triste) es cuando las personas se centran en lo exterior sin darle prioridad a lo interior. ¿Qué tiene que ver esto con hablar en público? En que nuestra imagen habla junto con lo que hablemos. Nuestra imagen puede predisponer para bien o para mal a nuestra audiencia.

¿Me imaginás dando esta enseñanza con un fondo feo, una pared llena de humedad y manchada y yo vestido con una remera vieja y arrugada? Podría darte la mejor enseñanza pero tu cerebro haría esfuerzos enormes para conciliar la imagen con el mensaje hablado.

TODO COMUNICA. Nuestra ropa, nuestro pelo e inclusive la fragancia que nos acompañará será también parte del mensaje. Los seres humanos, sin siquiera ser conscientes de esto, hacemos juicios de valor todo el tiempo: "este mensaje me gusta", "habla mal, habla bien". Inclusive alguien que se presenta mal vestido (y no hablo de ropas caras) puede dar un mensaje implícito de "no me preparé tanto para ustedes", "no son tan importantes".

3. Nuestras primeras palabras:

Una vez entendido que nuestra imagen será la primera comunicación que tendremos con nuestra audiencia (grupo de dos o tres personas o auditorio con cientos de ellas), nuestras primeras palabras serán claves.

. La presentación. Dependiendo del tipo de evento, la presentación puede variar, pero siempre habrá algunos puntos en común. Presentarnos, valga la redundancia, es clave y nuestra presentación debe ser amable, sencilla y natural. Empecemos por la última:

-Natural: todos amamos la naturalidad en la gente. Por ende, nunca pretendas fingir ser otra persona. Ser nosotros mismos no le quita seriedad si la reunión lo amerita, pero, inclusive en la más seria de las reuniones, ser amables y naturales es nuestra mejor opción.

-Amable: tal como vimos en la comunicación afectiva, la sonrisa debe acompañarnos siempre. Sonreír le quita tensión al ámbito y por ende nos relaja y relaja a la audiencia.

-Sencilla: aquí lo que debe primar es quiénes somos, qué hacemos y qué haremos en esta ocasión puntual. Nadie quiere escuchar nuestra larga lista de méritos o todo nuestro curriculum, por ende cuánto más resumido y claro sea mejor:

Ejemplo: Buenas tardes a todos, mi nombre es Juan Coria, soy comunicador social y en esta ocasión voy a estar enseñando acerca de la comunicación y la oratoria. Por supuesto que si el tipo de exposición lo amerita podemos agregar algún dato más pero sin pecar de altivos: Desde hace más de 10 años trabajo entrenando a las personas a vencer el miedo a hablar en público y a poder hablar con excelencia.

En la presentación nos acercamos al público, generamos una primera impresión y aquí tenemos la posibilidad de generar expectativas. Nunca debemos caer en la exageración o en la falsedad, pero si creemos que lo que vamos a compartir o enseñar es bueno, pues bien, generemos expectativas en quienes nos van a escuchar.

Aquí es bueno comenzar con una pregunta: ejemplo ¿sabías que el 40 % de la población mundial sufre de ansiedad? ¿Sabía usted que casi el 90% de los seres humanos ignora qué son las emociones y por qué sienten lo que sienten? Si te dijera que puedo mostrarte por qué sentís lo que sentís y cómo podés gobernar sobre tus emociones ¿me escucharías atentamente durante 40 minutos?

4. Acortando distancias:

Desde la misma presentación y hasta el último minuto de nuestra exposición tendremos la posibilidad de acortar distancia con el público. No hay nada más placentero que poder hablar en medio de un clima de calidez.

No hay públicos difíciles sino barreras que no se rompen. Desde el momento en el que alguien se acerca para escucharnos es porque ya hay un grado de interés, en otras palabras, no lo sabemos pero ya arrancamos con ventaja frente al temor o nerviosismo. Inclusive si en el peor de los casos alguien quiere escucharnos para después criticarnos, pues bien, está interesado en lo que tenemos para decir.

Acortadores de distancia:

- . La sonrisa y el buen humor (descomprime la primera tensión)
- . Conocer a nuestro público (ejemplos en los que ellos se vean identificados)
- . Mirar a los ojos
- . Historias y anécdotas que complementen la enseñanza



CLASE 5: EL ARMADO DEL MENSAJE

Saber de qué vamos a hablar

Te conté cómo me traumé en mi primer examen oral en la facultad. Si bien es cierto que el profesor no colaboró mucho, también es cierto de que yo no me había preparado y estudiado lo suficiente. Cuando sabemos de qué vamos a hablar, los nervios tienen menos chances de hacernos trastabillar. Puede que haya una laguna mental de algunos segundos pero, recordando lo de la frase rectora (ej: hablar en público es posible y hacerlo bien también) aún en el peor de los desiertos sabremos para donde encarar. No hay nada peor que no saber de un tema. Mejor no exponerlo. Inclusive si nuestra temática es amplia y hay puntos en los que no nos instruimos bien es mejor nombrarlas pero no hablar de algo que no sabemos.

En las siguientes clases hablaremos acerca de la comunicación corporal, cómo preparar un mensaje y qué no hacer al momento de hablar en público. Desde luego que todo esto ayuda considerablemente en la batalla con los nervios.

Los nervios a la exposición puede que estén en menor grado siempre y la forma en la que se los enfrenta es hablando, hablando y hablando.

Tips:

- . Descubre quién sos y ello te dará autoconfianza
- . No te exijas lo que otros no te exigen
- . Recordá que el incremento de la auto confianza es progresivo y la excelencia para hablar en público se logra con mucha práctica
- . Hablale a las personas con sinceridad de corazón
- . Capacitate lo mejor que puedas en aquello que vayas a enseñar
- . Si tu temor es muy grande, crea grupos de práctica con dos o tres personas de confianza, explícales que estás entrenando en hablar en público, prepara un tema de no más de 7 o 10 minutos y expónselos con el único fin de comenzar a quebrar la timidez y el nerviosismo.

LOS PILARES DEL MENSAJE

Ya vimos que, en lo que a comunicación respecta, transmitimos parte de lo que somos, comunicamos nuestra esencia. Si bien eso es lo primero, no lo es todo. También hay un contenido y si bien el formato puede variar (enseñanza, capacitación, charla informativa, relato de una historia, clase magisterial, etc.) toda exposición oral debería contar con algunos puntos en común:

simpleza, conocimiento, concisión y orden. Estos puntos harán que nuestra ponencia sea eficaz ya que contar con un contenido bien armado incrementará nuestra autoconfianza al momento de hablar en público.

Antes de describir a cada uno de estos puntos necesitamos empatizar con nuestro público. En una ocasión me preguntaban cuál era el mejor comunicador, mi respuesta fue: aquel que primero aprendió a escuchar. Y escuchar es mucho más que oír. Mientras que oír es percibir sonidos, escuchar es oír inteligentemente, es oír con todos los sentidos. Yo puedo estar dando una enseñanza y algunos pueden estar oyéndome pero con sus pensamientos en cualquier otro lado.

Oír es un tremendo acto de honra porque sin decir una palabra le transmito a la otra persona cuánto me importa.

¿Cómo escuchar al público? (Anécdota con el Dr. Sebastián Palermo en sus viajes).

Si es la primera vez que vamos a tener contacto con ese público averiguar quiénes son, cómo viven, cuáles son sus necesidades, sus puntos de interés, su nivel socio-económico y toda la información que se pueda recabar. Un público que se sabe valorado estará más predispuesto a escucharnos.

Pilares de un mensaje:

Simpleza: una de mis pasiones tiene que ver con la escritura, de hecho que asistido desde niño a talleres de escritura. Recuerdo que mis primeros escritos estaban llenos de palabras poco habituales, yo pretendía escribir difícil con un vocabulario que aparentara cierta complejidad. En el fondo, quería emular a los notables autores que tanto había leído. Quien era mi profesor en aquel entonces, luego de haber corregido mi ensayo me dijo: "te leo y tengo la sensación de estar leyendo a otra persona, ¿tu no hablas así no?". Reconozco que tal devolución me frustró un poco, pero aquel maestro me estaba enseñando a escribir desde mi esencia. Los siguientes trabajos de ensayo consistieron en escribir de forma simple y sumamente natural.

Muchas veces caemos en el error de querer impresionar a las personas. Es el caso del orador que "infla" su exposición con luces, exageraciones, palabras rebuscadas pero en esencia es como un globo que se desinflará prontamente. No caigas en este error. Prepara tu mensaje de modo tal que las personas lo comprendan, no te desgastes queriendo impresionar a alguien, ocúpate en poner en sus mentes y corazones el mensaje que quieres que ellos reciban.

Alvaro Gordo dice "piensa como médico, habla como paciente". "Señor le informo que el neonato presentó un cuadro de céfalo hematoma" El padre del recién nacido desesperadamente le pregunta al médico cuán grave es eso y si su bebé está en peligro de vida a lo que el médico le responde "tranquilo, tiene un moretoncito en la cabeza, en menos de una semana se le irá". ¡Lo hubiera explicado así desde el principio doctor!

La simpleza no nos hace menos formales, no perjudica nuestra imagen ni le resta calidad al mensaje sino que lo hace más eficaz. Por supuesto que ser simples no tiene que ver con ser

maleducados, con hablar con un lenguaje grosero ni pasándonos del límite de confianza con quienes nos escuchan.

La simpleza tiene que ver con ser nosotros mismos y esa naturalidad complementada con la sinceridad es lo que la gente ama. Las personas inconscientemente perciben cuando alguien "les está vendiendo algo que no son" y el acto reflejo ante estas circunstancias es desconfiar. Es como si un vendedor de seguros de manera exagerada e histriónica nos está prometiendo que su seguro nos cambiará la vida y bla bla bla. Cuando el receptor percibe que lo están queriendo manipular automáticamente empezará a juzgar cada palabra del emisor y lo más probable es que este falle en su propósito. ¡Quítate el traje de otros, sé quién eres!

Conocimiento

"Es mejor estar callado y parecer un tonto que abrir la boca y despejar las dudas" Groucho Marx.

Un buen consejo en materia de oratoria: si no sabés de qué vas a hablar no hables.

Este punto es clave, sea lo que sea que vayamos a exponer frente a otros, debemos preparar nuestro contenido, investigar, leer, citar autores. Si vas a hablar de emociones lee qué es una emoción, cómo se forma, qué tipos de emociones hay, qué dicen los autores sobre ellas pero estudia.

Presentarnos sin saber es una invitación casi obligada a los nervios y un potencial atentado en contra de nuestra confianza.

Este punto para nada contradice al anterior. Va a ver ocasiones en donde por dar un concepto tal vez debamos utilizar un lenguaje técnico, esto no apaga la simpleza ya que hablamos de conceptos y no de toda nuestra charla:

Ejemplo: "las emociones son movimientos psíquicos internos que se expresan por medio del sentimiento". Luego de dar la definición, continuamos con nuestra simpleza de palabras.

Concisión

Un estudio realizado por profesores de la universidad de Indiana arrojó como resultado que los adultos pueden prestar atención entre 15 y 20 minutos frente a una presentación oral. Otros investigadores dicen que el tiempo de atención real es de 7 minutos, de 10, etc. No importa el tiempo exacto, lo cierto, es que sí hay un límite de atención. Y esto no significa que nuestra presentación deba durar 7 minutos. Puede durar eso o puede durar horas, no es lo mismo un curso intensivo en capacitación de educación emocional a un discurso de bienvenida en una cena a beneficio. En palabras de Álvaro Gordo, "la brevedad es la sensación del tiempo que disfrutamos". He estado en enseñanzas de 4 hs de continuo en donde nadie quería que acabara y he presenciado otras de 40 minutos que parecían interminables. Por eso, debemos ser concisos en lo

que queremos decir y hacerlo de la manera más dinámica posible (veremos en clases siguientes diferentes estrategias para captar la atención del público).

Uno de los factores para mantener el público atento es que no haya factores distractores. El ruido, las luces innecesarias, power point demasiados sofisticados comenzarán a competir con la atención de nuestro público. Por lo tanto, armar el ámbito adecuado en donde daremos nuestra enseñanza es muy importante.

¿Cuánto debe durar entonces mi charla, mensaje, clase o lo que sea? Lo que tenga que durar.

Muchas personas creen que cuánto más largo es el mensaje mejor pero esto no es cierto. Armá tu contenido, hacelo dinámico y establecé cuál sería el tiempo indicado para presentarlo.

Es bueno dependiendo de lo que expongamos repetir un concepto si amerita que las personas vuelvan a escucharlo. A veces digo una frase fuerte y la vuelvo a repetir lentamente para que siga sedimentando en el corazón de las personas. Pero nunca debemos redundar. Ejemplo: en la presentación dijimos nuestros tantos años de experiencia en materia de educación emocional, luego, en algún momento de la enseñanza volvimos a repetir que "en los diez años que trabajamos en educación emocional..." ya sería suficiente. Una tercera vez sería caer en la autorreferencialidad y eso es algo que las personas detestan.

Muchas veces la eficacia estará directamente relacionada con nuestra capacidad de ser concisos.

ORDEN

Este último punto lo pongo con mayúscula por su gran importancia. Aquí deberíamos detenernos con especial atención. Sea lo que sea que vayamos a exponer (mensaje de ánimo, clase de educación emocional, charla laboral, etc.), nuestra ponencia debe ser ordenada. Y si bien los autores pueden variar en cuanto a la composición del orden, básicamente todos dicen lo mismo: la estructura debe tener un principio, un nudo y un desenlace. Por supuesto que según la temática y el tipo de exposición cada parte tendrá su tiempo y forma pero entendiendo que al fin y al cabo todo es narrativa, nuestro contenido debería estructurarse en un principio, un nudo y un desenlace.

Muchas veces, sobre todo cuando se trata de capacitaciones extensas, los expositores se "marean" con toda la información que tienen y no saben cómo ordenarla. ¿Qué es lo primero que debemos hacer? Aquello que hablamos al principio: respondamos a las preguntas de **¿qué queremos**

lograr? y ¿qué queremos transmitir? Resumamos en una frase nuestra enseñanza: **HABLAR EN PÚBLICO ES POSIBLE Y HACERLO BIEN TAMBIÉN.** Esto nos ayudará a organizar el contenido.

. Principio: aquí va nuestra presentación (quiénes somos y por qué estamos acá) y una introducción al tema. Si recordás en la primera clase, Introducción a la comunicación, todo lo que hice fue: presentarme, contar brevemente mi profesión y qué hago, de qué se trata la materia, cuáles son sus objetivos y cómo estará compuesta. Aquí tenemos una gran oportunidad de captar

la atención de la audiencia: hagamos de nuestra presentación una concisa pero atractiva invitación a que nos sigan escuchando.

. Nudo: en esta parte del mensaje comenzamos a desglosar de manera más específica aquello que presentamos en la introducción. Aquí aparecen problemáticas y sus diferentes aristas, las posibles resoluciones.

. Desenlace: este es el cierre y no es menos importante. Muchas veces será la imagen final la que quedará grabada en quienes nos estuvieron escuchando. En esta instancia se brindan las soluciones finales, la conclusión y desde luego suele ser la parte más emotiva. Cerrar una ponencia de manera amable es muy importante. Si es una serie de enseñanzas dejar al público con expectativas es bueno. Sea como sea, finalizar con una "cercanía emocional" es lo recomendable.



CLASE 6:

APRENDIENDO A USAR LA VOZ

Uno de los rasgos más identificables al momento de definir la identidad de una persona tiene que ver con la voz. Para el estudio y enseñanza de todo lo que respecta a la misma, muchos autores la ponen como "un instrumento". Si bien la analogía no tiene nada de malo en sí, me gusta pensar que es mucho más que eso.

En esta clase veremos cómo usar la voz de manera correcta, cómo hablar con excelencia al momento de exponer y desde luego, cómo cuidarla.

Hay voces, que por naturaleza suenan brillantes y potentes, es la típica voz grave del locutor de radio A.M o la apasionante y agradable voz de la conductora del noticiero. Si bien es cierto que hay voces que ya son heredadas con un sonido maravilloso, la gran mayoría de los locutores, conferencistas y cantantes la fueron desarrollando con mucho trabajo. Sea cualquiera de los 2 casos, todos deben aprender a usarla para sacarle el mayor provecho posible.

El sonido de la voz es el resultado de todo un aparato fonador. El aire impulsado por el diafragma atraviesa la laringe y sus cartílagos, membrana y ligamentos que sostienen a las cuerdas vocales por medio de la vibración que este aire provoca. A su vez, este sonido por sí solo es muy opaco y es gracias a la boca, nariz, cabeza y garganta que la resonancia le termina dando el sonido tal como la oímos.

Hay muchas formas de impostar la voz, esto tiene que ver con el poder colocar la voz sacándole el mejor provecho posible. Saber utilizarla nos dará muchos beneficios:

. **Sonido agradable.** Una de las técnicas tiene que ver con administrar de forma pareja la resonancia entre la nariz y la boca. Una resonancia mayor en la nariz hará el sonido mucho más nasal, una voz que solo resuena en la boca termina apagando el brillo y hasta puede generar cierta disfonía.

. **Fuerza y alcance.** Una voz firme y fuerte no es necesariamente la del que grita. Los actores de teatro en los cuáles no se utilizan micrófono, además de estudiar en su formación teatral deben aprender a impostar la voz para, poder ser escuchados al mismo tiempo que no le dañe la voz en la segunda función. Hablar fuerte sin gritar ni levantar la voz es posible.

Si querés entrenar de manera profesional tu voz, mi consejo es que visites a un profesional de foniatría. Eso hacen muchos profesionales. No obstante, con práctica y entrenamiento se pueden lograr cosas sorprendentes.

¿Cómo lograr esto?

. **Conocer nuestro diafragma.** El diafragma es un **músculo en forma de cúpula (similar a un paracaídas) que separa la cavidad torácica (pulmones y corazón) de la cavidad abdominal** (intestinos, estómago, hígado, etc.). éste interviene en la respiración, descendiendo el

volumen de la cavidad torácica al inhalar y aumentándolo durante la exhalación. Algunas de las funciones del diafragma son la de ayudar a pujar en el momento del parto, ayuda a hacer fuerza cuando vamos de cuerpo, ayuda a estornudar, toser e inclusive a reír. En la respiración, clave para poder hablar, los pulmones se llenan de aire y el diafragma se contrae.

Respiración pulmonar y respiración costo-diafragmática (voluntaria e involuntaria).

Ejercicios para conocer el diafragma:

. Provocar pequeñas tocecitas y ver cómo se contrae.

. Inflar un globo dando espontáneos y concisos repiqueteos

En ambos ejercicios poner nuestra mano en la zona diafragmática hasta identificarlo.

. Acostarnos con algo de peso (una pila de 4 o 5 libros) y moverlos con el diafragma.

. Aprender a respirar para no dañar la voz.

Una vez que hemos identificado el diafragma y ya podemos moverlo voluntariamente podemos comenzar a practicar la respiración costo-diafragmática. Esto ayudará a que las cuerdas vocales no se resequen y por ende se dañen. Tal como hicimos con la técnica del globo, ahora lo que haremos será dar pequeños soplos moviendo el diafragma pero sin el globo. **Ejemplo de la llave del**

agua y cómo regular su caudal.

Hacer cada uno de estos ejercicios durante una semana.

. Ponernos la palma de la mano frente a la boca para ver la intensidad con la que sale el aire.

. Volver al globo pero ahora inflarlo soltando todo el aire desde nuestro diafragma

Ejercicios de la abeja zzzzzzzzzzzzzzzzz – Pasar a la mmmmmmmmmmm

. Emisiones de palabras, empezar por las vocales A E I O U

. Hablar y respirar en cada pausa (coma, punto, etc.) leyendo en voz alta.

VOLUMEN, RITMO Y PAUSAS

Si te describieran un camino sinuoso en medio de las montañas con curvas y contracurvas y otro camino recto de 200 km sin una sola curva en el medio del desierto ¿cuál crees que pueda ser el más peligroso?

El primero nos mantendrá atentos y cuidadosos, el segundo es una invitación a quedarnos dormidos.

Muchas veces, en oratoria el no saber manejar de manera correcta el volumen, el ritmo y las pausas puede hacer que nuestra ponencia se transforme en un aburrido y peligroso viaje...

Por el contrario, saber administrar el volumen, el ritmo y las pausas mantendrá a la audiencia atenta y alejará de nosotros a todos los posibles distractores.

Volumen: tiene que ver con los tonos, es la letra MAYÚSCULA de nuestro escrito. Hay momentos en los que será necesario levantar un poco la voz para llamar la atención y hay momentos en los

que bajarla un poco generará diferentes sensaciones: de atención, de escucha, de importancia. Bajo ningún punto mantengamos el mismo volumen toda la charla porque será como conducir por esa carretera recta y monótona. Hablar bajo todo el tiempo generará la sensación de inseguridad y gritar todo el tiempo terminará saturando la capacidad auditiva de las personas por lo que se predispondrán con irritabilidad para oírnos.

Ritmo: un ritmo acelerado es como la escena de acción que no se corta nunca y un ritmo lento es como la tortuga que nunca llega a la meta. Cambiar de ritmo cuando sea necesario, acelerar cuando estamos redundando y pausarnos cuando venimos acelerados será una habilidad a desarrollar.

Pausas "La palabra exacta puede ser efectiva pero no existe ninguna palabra tan efectiva como la acertada pausa." –Mark Twain-

Las pausas son un recurso poderosísimo en oratoria. Un hábil conferencista decía que era más difícil manejar el silencio que las palabras. Recuerdo en mis primeras experiencias que le tenía terror a callarme. A tal punto que decía en 10 minutos lo que podría decir en 60 y no necesariamente por mi capacidad de ser conciso. Es cierto que cuesta manejar las pausas, pero una vez que nos animamos se volverán un potencial aliado.

Beneficios de la pausa:

- . Ayuda a ordenar nuestras ideas
- . Transmite confianza y sensación de seguridad en la audiencia
- . Luego de una idea central, la pausa le permite a la audiencia a ordenar sus ideas
- . Capta poderosamente la atención, inclusive del más distraído

La higiene vocal

La higiene vocal se define como **el conjunto de normas básicas que ayudan a preservar la salud y a prevenir la aparición de dolencias y alteraciones** (Behlau y Pontes, 1993).

Cantantes famosos, locutores y conferencistas profesionales suelen visitar de manera regular a un foniatra. Detrás de una voz que brilla suele haber un cuidado particular. A continuación, algunos tips para poder cuidar nuestra voz:

- . **Dormir bien.** Las lesiones en la voz y el mal dormir están directamente relacionadas. Un músculo que se exige es un músculo que necesita horas de reposo.
- . **Cuidar la alimentación.** Una buena alimentación, baja en grasas es importante para nuestra salud vocal. Afecciones gástricas pueden dañar las cuerdas vocales.
- . **Hidratarse.** La sequedad de la garganta tiene implicancia directa en la disfonía. Por lo tanto beber agua natural antes y después de la ponencia es importante.
- . **No gritar.** Esto daña directamente las cuerdas vocales.

CLASE 7: APRENDIENDO A HABLAR CORRECTAMENTE

Si nunca habías tomado un curso de oratoria, ¿habrías imaginado que se aprende a respirar? Uno nace y respira por instinto. Pero tal como vimos en la clase anterior, existe una respiración que se aprende, se ejercita y potencia nuestra voz y la capacidad oratoria. Lo mismo ocurre, por ejemplo, con atletas profesionales, además de aprender a respirar deben aprender a correr.

Con el hablar sucede algo similar. Y no es que las personas no sepan respirar, correr o hablar sino que no siempre lo hacemos de la mejor manera posible. Alguien que camina erguido, porque no aprendió a erguirse a la larga tendrá problemas cervicales. Vimos en la clase anterior cómo el uso incorrecto de la voz puede dañarla. Pues bien, hablar mal nos cerrará puertas, le quitará credibilidad a nuestro mensaje y probablemente limite la eficacia de nuestro mensaje. Desde luego que un mensaje que impacte en el corazón, por más mal hablado que se haya enunciado transformará una vida. Pero sería una pena, teniendo la posibilidad de aprender y desarrollarnos más no hacerlo.

Recordá que: **HABLAR EN PÚBLICO ES POSIBLE Y HACERLO BIEN TAMBIÉN**

Retomando la oportuna frase “el hábito hace al monje”, empecemos desarrollando el hábito de hablar correctamente. Y para ello, comenzaremos desde cero.

La dicción: la misma tiene que ver con la articulación de los sonidos al hablar. Otra definición dice que “es el conjunto de características que definen la manera de hablar y escribir de una persona”.

. Ejercicio 1: leer en voz alta, de manera pausada. Hacerlo pausado y pronunciando de forma completa cada palabra.

. Ejercicio 2: leer en voz alta sílaba por sílaba.

Nota: la lectura en general incrementará nuestro vocabulario

. Diccionario de sinónimos

Para hablar hay que abrir la boca

Uno de los vicios del habla que debemos corregir, tiene que ver con el abrir poco la boca al momento de hablar. Las personas que hablan con la boca casi cerrada. Practicar esto será necesario.

. Ejercicio 1: leer con una lapicera en la boca

. Ejercicio 2: leer en voz alta, de manera pausada pero ahora abriendo la boca.

Eso que nadie quiere escuchar, ¡su propia voz!

¿Alguna vez te escuchaste en una grabación? Lo más probable es que no te haya gustado. A la gran mayoría de las personas no les gusta oír su propia voz en una grabación y la respuesta es porque da la sensación de escucharnos raros. Lo cierto, es que cuando hablamos, lo que oímos no es lo

mismo que oyen los demás ya que mientras estamos soltando palabras, dentro de nosotros, las vibraciones que van recorriendo diferentes cavidades hacen que nuestros oídos perciban la combinación de lo que se oye por dentro y lo que sale fuera de la boca. Será importante superar esta barrera porque necesitaremos escucharnos. Poder grabarnos y oírnos una y otra vez nos permitirá corregir errores.

Ejercicio 1: Lee un escrito aplicando los ejercicios anteriores y grabate. Escuchate y vuelve a repetir esta acción al menos una vez por día. Al cabo de un mes, notarás las mejorías.

La expresividad. Al momento de hablar en público, junto con el correcto manejo del volumen, el ritmo y las pausas encontraremos a la expresividad. Esta cualidad deberá ser desarrollada por nosotros. Recordá que todo comunica. Existen diferentes ejercicios para desarrollar la expresividad:

Ejercicio 1: Leer una misma noticia con expresión: dramática, graciosa e iracunda

Noticia: *En la última semana, una colonia de aproximadamente quinientas mil mariposas, vuelan en círculo sobre el cielo de la provincia de La Pampa. Especialistas afirman que tal fenómeno se debe a las recientes inundaciones del litoral argentino.*

CLASE 8: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Hablamos mucho acerca de la comunicación verbal y la no verbal. En esta ocasión haremos especial énfasis a lo no hablado que, de por cierto comunica y mucho.

Lo no hablado dice más que muchas palabras juntas.

El silencio, en ocasiones, ensordece más que un grito.

Dime con tu cara lo que dicen tus palabras

Todo el tiempo estamos emitiendo mensajes, solo a veces lo decimos con palabras. En oratoria, aprender a hablar con nuestros gestos, posturas y silencios es clave.

. Distancias y movimientos

Cuando hablamos frente a otros es importante saber administrar el espacio. Por supuesto que según el escenario será nuestra distancia con el público (no es lo mismo un auditorio con 300 personas a una charla en una mesa frente a 3 o 4. Sea como sea, acercarnos lo suficiente (pero no demasiado) comunicará calidez y confianza.

Por ejemplo, en un auditorio en donde 3 columnas de sillas, siempre es aconsejable comenzar en el centro y de tanto en tanto movernos hacia un lado y luego hacia otro para de esta forma involucrar a todos. ¡Atención! Movernos todo el tiempo puede desconcentrar a las personas y quedarnos en uno solo de los lados puede transmitir cierto desplazamiento a los del otro extremo. Siempre está bueno saber equilibrar nuestra cercanía en varias direcciones.

El contacto visual

Explicué cómo mirar a los ojos a alguien es asertivo, genera confianza y transmite cercanía.

Cuando estamos frente a un público de varias personas, muchas veces el mirar durante algunos segundos a los ojos a la misma persona transmite la sensación de estar hablándoles personalmente a todos.

Ejemplo: venimos hablando de la importancia de gobernar las emociones, los beneficios de conocer cómo éstas se generan y queremos profundizar la idea, mirar a alguno del público de manera fija y decir: "aprende a pensar sanamente y te puedo asegurar que gozaras de una excelente salud psíquica". Esa acción, generó la sensación de hablarles directamente a uno por uno.

Auditorios menores

A veces hay exposiciones en donde el número de asistentes es bajo y se dan en sillas todos sentados. Una buena estrategia aquí es ubicar las filas en forma de **U ubicándonos** nosotros en el centro de la curva. Aquí, si la ocasión lo permite, llamar a las personas por sus nombres tenderá un puente mucho más poderoso.

La postura

Muchas veces, por falta de entrenamiento y conocimiento, nuestra postura termina comunicando todo lo contrario a lo que deseamos. Si prestas atención a los presentadores de un noticiero jamás los verás balanceándose al mejor estilo boya en el agua. Moverse cual péndulo, solamente transmitirá inseguridad. Nuestra postura, de ser estando parados debe ser con la espalda recta y nuestros brazos acompañando nuestros mensajes.

La dirección de la mirada

En relación a la dirección de nuestra visión, lo ideal es estar viendo la mayor parte del tiempo en línea recta paralela al piso y con los ojos, tratando de no mover abruptamente la cabeza, ir estableciendo contacto visual con las personas. Con esto no estoy diciendo que de vez en vez no podamos mirar hacia el techo o hacia el piso, de hecho una postura estática aburre y transmite rigidez. Mirar la mayor parte del tiempo al piso comunica derrota, angustia, etc., mirar la mayor parte del tiempo hacia arriba transmite distracción y olvido. Inclinar la cabeza hacia abajo y mirar a las personas puede transmitir sospecha e intimidación mientras que hacerlo con el mentón hacia arriba puede comunicar altivez y cierta soberbia.

Los brazos

Los brazos son todo un capítulo de la oratoria. Pueden ser nuestro gran complemento o nuestros grandes distractores. La mejor manera de ubicarlos es teniéndolos al costado de nuestro cuerpo y levantándolos ocasionalmente para acompañar una idea.

¿Qué no hacer con los brazos?

- . Tenerlos todo el tiempo en el bolsillo. Esta postura transmite que escondemos algo o que estamos apurados por lo que esta charla no es tan importante.
- . Cruzarlos. Esta postura transmite que nuestra postura es inflexible y muchas veces genera que se cierren los canales de comunicación. ¡Aquí mando yo!
- . Las manos detrás. Esto transmite que ocultamos algo y no nos mostramos tal como somos.
- . Los brazos arqueados tomando nuestra cintura. Esto comunica desafío y hasta cierta agresividad.

Desde luego que estas posturas se pueden usar pero de manera breve para comunicar algo en especial. No quisiera que cayeras en el error de estar midiéndote todo el tiempo cómo están tus brazos, si te mueves mucho o poco, simplemente intentá poco a poco ir tomando gobierno de tus formas pero jamás pierdas la naturalidad.

Los ademanes

Las manos hablan. Nada mejor que aprender a hablar con ellas. Al igual que con el uso de los brazos, no hay un manual para decir esto está bien o esto está mal. Pero sí, es cierto, que según como pongamos, por ejemplo nuestras palmas comunicaremos determinadas cosas. Las manos con las palmas cerca entre ellas y hacia arriba transmiten bondad, sinceridad y humildad. Un brazo extendido y su mano en vertical en línea recta puede comunicar límite, división, firmeza.

El brazo extendido con la palma en vertical y moviéndose desde el centro hacia uno de sus lados puede transmitir cronología, paso del tiempo, etc.

Los dos brazos extendidos hacia adelante, con sus palmas en vertical y cerca entre sí (postura conocida como "la caja") transmite un concepto, una idea, algo que tiene principio y fin.

La palma hacia el frente transmite un freno, marca un límite.

La mano en el pecho compromiso, responsabilidad. En el corazón sinceridad.

Señalar con el dedo índice es una de las acciones más agresivas dentro de la kinésica, aunque hacerlo en un momento preciso al hablar en público puede ser un refuerzo de ánimo y positivismo.

Señalar al cielo habla de futuro y trascendencia mientras que hacerlo con el dedo gordo hacia atrás habla de pasado.



CLASE 9: CERRANDO EL MENSAJE

Ya vimos cómo todo mensaje, discurso o capacitación cuenta con una estructura narrativa. Esto es, el principio, el nudo y el desenlace. La manera en la que terminamos un tiempo de exposición es tan imprescindible como la misma presentación. Considero a esta etapa con tal importancia que nos tomaremos una clase para desarrollarla.

Un final es más feliz cuando no termina nunca

La vida está repleta de ciclos que empiezan y terminan. Todo el tiempo estamos iniciando y culminando algo. Aun así, a las personas nos apasiona creer que hay algo más. Este sentido de trascendencia es lo que yo considero la misma eternidad pero no ahondaré en esto ahora. Cuando dos amigos se despiden se van pensando en lo bueno que sería volver a verse pronto. Por ende, por más que nuestra capacitación llegue al final siempre es bueno dejar una puerta abierta para volver a vernos.

Puntos a tener en cuenta al cerrar un tiempo de disertación:

. Repasar de manera breve pero concisa los puntos más importantes

Esto ayudará a que los oyentes/cursantes/asistentes puedan fijar los conceptos e ideas más importantes. A su vez, cuando nosotros preparamos una capacitación, nos ayuda a nosotros una vez más a ordenar las prioridades y puntos fuertes de nuestra ponencia.

. Reforzar los objetivos, la razón de ser y la visión del curso

Si bien esto lo planteamos al inicio de la presentación, al igual que en el punto anterior, poder hacerlo en el cierre también ayuda a fijar con claridad la razón de ser de nuestra charla, enseñanza o capacitación. Aquí no hay que volver a explicar uno por uno los puntos, los objetivos específicos, generales y la visión; basta con nombrar la razón de ser de lo que dimos.

. Herramientas prácticas

Toda instancia de enseñanza tiene como razón de ser que las personas aprendan sobre una determinada materia, oficio, disciplina o profesión. A su vez, esta visión va a estar compuesta por objetivos generales y específicos. Son muchas veces los objetivos específicos en donde encontramos herramientas prácticas. Es la continuación de la etapa formativa e informativa: es pasar al campo de acción. Ejemplo: dimos una capacitación sobre educación de la ira.

Herramientas prácticas: comenzar a realizar un cuadro de auto registro para detectar las situaciones en las que tenemos ira, las conductas disfuncionales y la intensidad del enojo.

. Abrir un espacio de preguntas y respuestas

Esta es una de las partes más ricas de la ponencia. Aquí los oyentes tienen la posibilidad de expresarse. Allí plantearán dudas, pedirán que se profundice un punto y nos arrojará a nosotros muchísima información que nos servirá para cuando volvamos a dar lo que dimos (veremos

puntos fuertes, puntos débiles, qué más le gustó a la gente, con qué se quedan, aquí pueden aparecer puntos importantes para tratar en una próxima presentación).

Manejar nosotros el espacio

En este espacio, es importante que nosotros manejemos el desarrollo para que no se nos vaya de las manos. Para eso está bueno que al principio aclaremos cómo se va a desarrollar el espacio de preguntas y respuestas:

- Plantear de antemano cuánto durará el espacio. Ej. Se puede decir "se van a responder 5 preguntas" y si vemos que la gente se prende y nos da el tiempo le permitimos a algunos más que pregunten.
- Explicar en qué deben consistir las preguntas para que no se desvíe la temática.
- ¿Qué hacer si alguien nos hace una pregunta incómoda o que no tiene que ver con lo que enseñamos? Explicar con amabilidad que esa pregunta da para otra enseñanza o que, en todo **caso**, sería más factible responderla por privado y que dejarás tus contactos (redes, mail, wsp) para que te escriban.
- Puede pasar (me ha sucedido) que nadie tenga preguntas. En realidad la mayoría de las veces las personas no se animan a hacerlo por lo que está bueno ir diciéndoles desde el principio que al final habrá un espacio de preguntas y respuestas. Que en cada punto que enseñemos anoten si tienen dudas. Muchas veces pasa que estamos desarrollando algún punto y alguien levanta la mano para hacer una pregunta, esta es una oportunidad genial para, con mucha amabilidad, animarle a que anote su pregunta y la haga cuando habilitemos el espacio. Otra estrategia, puede ser pedir que vayan anotando las preguntas y te las acerquen ya que al final las estarás respondiendo (esto ayuda a pasar la barrera de la timidez)

. Dejar abiertos canales de comunicación para posibles contactos (redes y base de datos)

Esta parte es muy importante, tanto para la gente que asistió a escucharnos como para nosotros. Puede que luego de una capacitación las personas al regresar a su casa se encuentren con dudas, puede que alguien que asistió a oírnos quiera que demos lo que dimos en su empresa, organización o grupo de amigos, puede que otras puertas se estén por abrir. También, las personas suelen ser muy agradecidas y a veces simplemente quieren hacernos saber cuánto les sirvió aquello que les dimos y esto, te puedo asegurar, es uno de las más poderosos combustibles para seguir haciendo lo que hacemos.

Finalmente, aprovecharé esta oportunidad de "cierre" para animar, motivar y generar expectativas reales sobre lo que viene. Si tanto los oradores como los oyentes invertimos una buena cantidad de tiempo para enseñar y aprender, capitalicemos esa inversión en todo lo que ahora las personas pueden hacer con sus nuevos conocimientos.

CLASE 10: MANEJO DE PÚBLICO

Si bien mucho de lo que abordamos hasta acá tiene que ver con herramientas de comunicación, de oratoria y de armado de contenido habrás podido ver que se fueron presentado estrategias de comunicación interpersonal. A su vez, haber visto toda una materia sobre *Cómo tratar con difícil*, aportó información muy valiosa acerca de los distintos perfiles de personas y cómo abordar cada uno de ellos.

Siempre que nos presentamos frente a un público, como he mencionado anteriormente numeroso o reducido, no debemos perder de vista que le estamos hablando a personas que piensan, que sienten y que tienen historias.

. Conexión informativa y conexión afectiva

Dos de los grandes propósitos de toda acción comunicativa son informar y transmitir emociones. En toda capacitación, enseñanza o charla que demos estaremos haciendo esto: informar y transmitir emociones.

. Comunicación informativa

¿Cómo y qué informamos? Informamos al capacitar brindando información, conceptos, experiencias, etc. Para ello, es imprescindible el orden (repasar clase sobre el armado del mensaje). Recordemos que las personas tenemos una capacidad para recibir información, por ende repasemos cuáles son los conceptos más importantes para no saturar de información a la audiencia. (Acá ayuda mucho brindar un soporte escrito).

. Administrar las ideas troncales. No demos 2 conceptos centrales uno seguido del otro. Dejemos que sedimente lo recibido. Muchas veces el decorar una idea o concepto con ejemplos de la vida cotidiana, con una historia o anécdota descomprime la tensión que genera el estar procesando información y posibilita que se relaje nuestro cerebro para volver a recibir información.

. No llenar de tecnicismos. En ocasiones nos tocará exponer temas muy teóricos. Tal como habrás visto en otras materias del instructorado, se enseñaron muchos conceptos técnicos. Muchos de ellos son inevitables pero a veces podemos reducir la tecnicidad (insisto cuando la enseñanza lo amerite) y enseñar lo mismo con ideas más sencillas y claras. Recordá que siempre está la opción de entregar un soporte escrito.

. Citar la fuente. Citar ideas, frases y conceptos de otros autores no está mal. Al contrario, enriquecen el texto. Pero siempre que lo hagamos debemos citar a nuestra fuente. Si se trata de un libro, por ejemplo citar de la siguiente manera: *Comunicar es amar*. Lic. Juan Coria, editorial Aelem (2015). También se puede simplificar citando: (Juan Coria, 2015). Y si nuestra ponencia es cien por ciento oral, mencionar el nombre del autor de lo que citamos, ejemplo: Como dice Peter Drucker,

"Lo más importante en la comunicación es escuchar lo que no se dice". En relación al no hablar por hablar, leí en algún lado una frase muy interesante de Platón: "Los sabios hablan porque tienen algo que decir, los necios porque tienen que decir algo".

La conexión afectiva:

Le dedicamos todo un capítulo a la comunicación afectiva. Esta es una de las grandes intenciones (implícitas y explícitas) en la comunicación: comunicar afecto, transmitir sentimientos, despertar emociones, etc. Ya vimos que el afecto tiene que ver con "acercarse y hacer", esto es el contacto directo piel con piel, pero también con el contacto visual y la sonrisa. Dependiendo nuestro público, la confianza que tengamos con este y el tipo de exposición será la conexión afectiva que se dé, pero siempre tiene que estar. Una palabra justa, no mentirosa, no manipuladora sincera y emotiva colocada en el corazón de una persona tiene el poder necesario para sanar a alguien. Hubo palabras que literalmente cambiaron el rumbo de mi vida.

El poder de las palabras:

En una ocasión, a mis 24 años, estaba internado muriéndome de leucemia. Los doctores durante muchas noches le decían a mis padres que se hicieran la idea que a la mañana siguiente era probable que yo no despertara. La angustia y el miedo me atormentaban más que el mismo cáncer. Fue allí que conocí al Dr. Sebastián Palermo. Hoy es un gran amigo y mentor, pero en aquella ocasión le conocí como psiquiatra. Él era un total desconocido para mí y, aun así, en la primera sesión en aquella habitación de hospital sus palabras renovaron mi esperanza. Bastó con menos de una hora de conversación para que sus palabras quitaran mi angustia e inclusive le dieran un mensaje de fortalece al mismo sistema inmunológico. No me dio pastillas, no me ministró quimioterapia sencillamente le habló a mi alma las verdades que yo necesitaba escuchar.

No existen públicos difíciles, sino barreras que no se levantaron

Desde luego que en un auditorio puede haber personas que lleven la contra de lo que decimos. Es raro pero puede pasar que alguien asista a una capacitación mal predispuesto o con ganas de contradecir al que expone. Puede que esto suceda pero es raro. Por lo general, las personas que van a escucharnos tienen confianza depositada en aquel a quien van a oír. Esta es una gran ventaja inicial. Nuestra tarea al hablar en público consiste en levantar las barreras y, la mejor manera de hacerlo es tendiendo puentes.

Relato de *El puente de los hermanos*:

No hace mucho tiempo, dos hermanos que vivían en granjas contiguas tuvieron un conflicto. Éste era el primer problema que tuvieron después de 40 años de cultivar las tierras hombro a hombro, compartir el duro trabajo y de intercambiar cosechas y bienes en forma continua.

Esta larga y beneficiosa colaboración terminó repentinamente. Comenzó con un pequeño malentendido que fue creciendo hasta llegar a abrir una tremenda brecha entre ellos, que explotó en un intercambio de palabras amargas seguido de semanas de silencio.

Una mañana alguien llamó a la puerta de Luis. Al abrir, encontró a un hombre con herramientas de carpintero. "Estoy buscando trabajo", dijo el extraño, "quizás usted requiera algunas pequeñas reparaciones aquí en su granja y yo pueda serle de ayuda".

"Sí", dijo el mayor de los hermanos, tengo un trabajo para usted. Mire, al otro lado del arroyo, en aquella granja, ahí vive mi vecino, es mi hermano menor. La semana pasada había una hermosa pradera entre nosotros y él tomó su bulldózer y desvió el cauce del arroyo para que quedara entre nosotros.

Bueno, él pudo haber hecho esto para enfurecerme, pero le voy a hacer una mejor. ¿Ve usted aquella pila de desechos de madera junto al granero? Quiero que construya una cerca, de dos metros de alto, para no verlo nunca más.

El carpintero le dijo: Creo que comprendo la situación. Muéstreme dónde están la madera, los clavos y las herramientas y le entregaré un trabajo que lo dejará satisfecho. El hermano mayor ayudó al carpintero a reunir todos los materiales y dejó la granja por el resto del día para ir a comprar provisiones al pueblo.

El carpintero trabajó duro todo el día midiendo, cortando, clavando. Cerca del atardecer, cuando el granjero regresó, el carpintero había terminado con su trabajo. El granjero quedó, perplejo con lo que vio. No había ninguna cerca de dos metros; en su lugar había un puente. Un puente que unía las dos granjas a través del arroyo. Era una verdadera obra de arte.

En ese momento, su hermano menor, vino desde su granja, cruzando el puente, abrazó a su hermano, con los ojos llenos de lágrimas, le dijo: Eres un gran hombre, por construir este hermoso puente después de lo que te he hecho, gracias y perdóname.

En silencio el carpintero guardó las herramientas y se dispuso a marchar, cuando Luis, el hermano que le había contratado grito: ¡No te vayas espera!, quédate, tengo muchos proyectos para ti.

-Me gustaría quedarme dijo el carpintero, pero tengo muchos puentes por construir.

Uno de los grandes desafíos que tenemos al momento de comunicar es el de construir puentes, para ello será clave el conectarnos emocionalmente con las personas estableciendo un vínculo.

Recordemos ser amables, sinceros y naturales y veremos grandes resultados.

Al fin de cuentas, la comunicación afectiva suele ser la más efectiva.

CLASE 11:

CONCLUSIÓN

Haciendo honor al capítulo de armado de mensaje, le dedicaremos esta clase a la conclusión. Ya se brindaron los conceptos que sostienen a la materia así como se te entregaron herramientas que te servirán para hablar en público y hacerlo correctamente.

Esta es la instancia en donde ya no brindamos conceptos nuevos sino que afirmamos los que ya se enseñaron y le damos un cierre a la materia.

Comunicación:

Recordemos que si bien el término es amplio, hace referencia a muchas cosas y hay tantos conceptos como autores hay dos puntos básicos al momento de hablar de comunicación:

- . Concepto clásico: transmisión de mensajes (verbales o no verbales) entre dos o más entidades
- . Definición desde la etimología: tener algo en común.

Al momento de presentarnos frente a una audiencia, ya de base tenemos en común la relación enseñanza-aprendizaje entre quienes disertamos y los que asisten a escucharnos. A lo largo de la ponencia, se irán descubriendo más cosas en común (anécdotas similares, problemáticas en común, situaciones que todos vivimos, etc.) las cuáles nos ayudarán a ir tendiendo puentes.

Comunicación afectiva

No le hablamos a máquinas ni a entidades abstracta. Nos comunicamos entre personas que pensamos, sentimos, sufrimos, nos alegramos y vivimos. El contacto emocional afirmará el vínculo entre emisores y receptores brindando enormes aportes:

- . Confianza
- . Credibilidad
- . Predisposición a escuchar y aprender
- . Nuevas oportunidades

Sorteando el primer obstáculo: el miedo a hablar en público

A esta altura te habrás dado cuenta de que este temor es más común de lo que quizá imaginabas. Prácticamente todos los vivimos y la gran diferencia está en aquellos que se paralizan y aquellos que deciden enfrentarlo y avanzar. Puntos a recordar:

- . El temor es la emoción como resultado de la valoración de que algo malo va a ocurrir. Ponerle palabras a aquello que pensamos que puede ocurrir y descatastrofizar disminuirá considerablemente la ansiedad.
- . Nadie nació sabiendo hablar en público, por ende, nos iremos perfeccionando con la práctica.
- . Concéntrate en el mensaje que vas a transmitir y no en los nervios que ello te genera.

El orden ante todo

Todo lo que hagamos en la vida y tenga como base al orden tendrá crecimiento. Una persona que quiere expandirse económicamente debe primero saldar sus deudas, gastar menos de lo que gana, etc. Alguien que desea bajar de peso y desarrollar capacidad física, primero debe poner en orden su alimentación.

Uno de los pilares al momento de exponer: curso, capacitación, clase, charla, etc., será el orden. En la medida que podamos ordenar correctamente la información se nos resolverán varios problemas: tendremos mayor autoconfianza, disminuirán los nervios, cumpliremos el objetivo. En el momento en el que empezamos a armar el mensaje, el orden nos ayudará a poder administrar correctamente la información. Nos ayudará a saber que está de más así como cosas que no teníamos en mente que se pueden agregar. Lejos del falso supuesto de que los creativos son personas desordenadas, hasta el artista más "volado" necesita cumplir ciertas pautas de esfuerzo, disciplina y permanencia para dar a luz una obra.

Ante un discurso hay 3 posibles discursos, el que preparaste, el que finalmente diste y el que de regreso a tu casa pensaste que te hubiese gustado dar. Dale Carnegie

Estudiar lo que vamos a decir

La voz y el hablar bien

Aquí ya deberías saberte de memoria la frase "HABLAR EN PÚBLICO ES POSIBLE Y". ¡Espero que hayas podido completarla!

Hay oradores, maestros, influencers que minimizan el hablar bien. No se detienen a capacitarse, a conocer la voz y su potencia y a literalmente aprender a hablar. El resultado es que, o pierden oportunidades o le quitan mucha potencialidad a sus trabajos. Quiero animarte a que puedas repasar estos capítulos y tomar cada uno de los ejercicios que brindé. A mí y a muchas personas, nos dieron resultado. Y como todo, se logra aprendiendo a tolerar la frustración (ya lo has visto en otras materias), esforzándose e intentándolo una y otra vez.

Un silencio habla más que mil palabras. Un gesto puede desatar o frenar una guerra.

Un abrazo, puede reconciliar generaciones enteras.

La comunicación no verbal es muchas veces lo que menos se estudia y entrena (aunque hoy cada vez son más los centros de enseñanza que le dedican material enteras). Conocer nuestra postura, el uso de los brazos y manos, la dirección de la mirada entre otros nos dará una mejor performance.

Sé tu maestro y corrector

Al igual que con la voz, grabarnos y vernos, grabarnos y escucharnos permitirá que podamos ir quitando esos vicios y fucios comunicativos. A la larga, cuando esto ya es un hábito, en la medida que vamos hablando automáticamente nos vamos corrigiendo. Nuestro volumen, ritmo, pausas, respiración se va regulando en el mismo acto comunicativo una vez que ya estamos entrenados.

Quiero dejarte un agregado más: la lectura. La lectura enriquece nuestro vocabulario y expande nuestra mente. Así que, además de leer en voz alta para practicar, podés leer en voz baja para crecer.

Cerremos con fuerza.

Siempre es bueno poder cerrar una ponencia dejando esperanza y entusiasmo en las personas. Aquí no hay que actuar ni exagerar pero sí, según la idiosincrasia carismática de cada uno poder impartirles un buen ánimo a la audiencia de cara a lo que viene.

