



# Libro El presentador impactante

## La técnica, el estilo y la estrategia del principal entrenador en Estados Unidos

Jerry Weissman  
Wiley, 2009  
También disponible en: Inglés

### Reseña

Mucha gente preferiría luchar contra un enojado gato montés, antes que dar un discurso. De hecho, muchos individuos califican el hablar en público como uno de sus principales miedos. Dar un discurso invoca el instinto de “luchar o salir corriendo”, que es el que permite a los animales sobrevivir a los ataques de sus depredadores. Su respiración se acelera. No puede pensar con claridad. De pronto tiene una grave crisis física. Desafortunadamente, cuando usted da un discurso no puede luchar ni puede salir corriendo. En vez de eso, tiene que encontrar la manera de quedarse ahí parado, calmado y hablar de forma coherente y convincente. El experto entrenador, Jerry Weissman nos muestra cómo sofocar nuestros estresantes sentimientos. En este libro claramente escrito, Weissman proporciona un conjunto de técnicas para hablar en público y para ganarse a cualquier audiencia. *BooksInShort* se complace en recomendar este libro y las fascinantes historias de algunos famosos oradores. Si desea superarse en las ventas, en los negocios o en la política, tiene que ser capaz de dar una gran presentación; este libro le enseñará cómo hacerlo.

### Ideas fundamentales

- Cualquiera puede aprender a ser un presentador impactante.
- En cada discurso, sus palabras son mucho menos importantes que la manera como las transmite.
- De hecho, su lenguaje corporal es lo que más cuenta.
- Al establecer empatía con su público, automáticamente ellos tendrán empatía con usted y por lo tanto, serán más receptivos.
- Sin embargo, es casi imposible desarrollar empatía si está nervioso.
- Desafortunadamente, su respuesta fisiológica involuntaria de “luchar o salir corriendo” puede socavar su equilibrio emocional al hablar en público.
- Para aliviar su agitación cuando hable en público, concéntrese en la audiencia, no en usted. Inmediatamente se sentirá mejor.
- Estar bien preparado y haber ensayado, también le ayudarán a sofocar su nerviosismo.
- Adopte un tono familiar cuando discursé. Hable con las personas del público una a una.
- Los gráficos deben apoyar su presentación; no permita que la dominen.

### Resumen

#### Usted puede convertirse en un presentador impactante

En 1990, Cisco Systems, una compañía de tecnologías de comunicación, introdujo su oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés). El director ejecutivo, John Morgridge estuvo de viaje haciendo presentaciones a inversionistas potenciales. Cisco es una entidad sumamente técnica, por lo tanto su “historial en cuanto a la IPO” pudo haber confundido a mucha gente. Morgridge invirtió en asesorías para hacer presentaciones, para poder contar la historia de Cisco con la mayor fuerza posible. Esta inversión generó un gran dividendo. Originalmente, se esperaba que las acciones de su IPO se vendieran entre US\$13.50 y US\$15.50 por acción, pero en realidad se vendieron en US\$18.

#### ¿Cuánta importancia tienen sus palabras?

Los grandes presentadores se apoyan mucho en la comunicación no verbal, el lenguaje corporal y otros gestos físicos. Tomemos en cuenta al fallecido ex-presidente estadounidense Ronald Reagan, quien era conocido como el “Gran Comunicador” por su poderoso estilo para hablar. Reagan emanaba personalidad y carisma. Cuando el crítico de televisión de *The Los Angeles Times*, Howard Rosenberg, describió el estilo de Reagan en el podio dijo: “En todos sus discursos, siempre hay un momento crítico, cuando su presencia física empieza a eclipsar sus palabras – cuando empezamos a ver más y escuchar menos – a sentir más y a pensar menos. La presencia y la actitud toman el mando”. Las señas no verbales también jugaron un papel decisivo en el ampliamente televisado debate entre John F. Kennedy y Richard M. Nixon en 1960. La irritabilidad de Nixon, su postura débil y su mirada furtiva, contrastaron con la concentración de Kennedy, su confianza y carisma. La comparación entre uno y otro le costó a Nixon su liderazgo en las encuestas y, eventualmente, la presidencia.

“Hablar frente a un grupo se considera como una de las más angustiantes experiencias para la humanidad”.

El primer paso es establecer empatía con la audiencia. Si está nervioso en el podio, hará que los miembros del público se sientan incómodos. Aplicarán ese sentimiento negativo a todo lo que usted diga. Si por el contrario, se muestra confiado, el público se sentirá bien de manera involuntaria y estará más atento a su mensaje.

“Piense en el presentador y en el público como los puntos de inicio y fin de todas las comunicaciones interpersonales; entonces piense en el presentador como un transmisor y en el público como un receptor”.

Pararse frente a un público, es el verdadero “momento de la verdad”. Muchas reacciones emocionales, como el famoso síndrome “luchar o salir corriendo”, a menudo conspiran en contra del orador en los momentos cruciales. El corazón bombea la sangre más rápido a medida que los brazos y las piernas se preparan para la acción, ya sea pelear o escapar. La respiración se acelera. Por supuesto todas estas reacciones fisiológicas actúan en contra de una presentación preparada e impactante. Muchas veces el resultado son varias acciones físicas involuntarias, que el público percibe como negativas. Los ojos del orador se mueven rápidamente de un lado a otro. Las manos se hacen puños de manera defensiva. El volumen de voz disminuye y ésta se torna débil, monótona y aburrida. Para cualquier orador, esta combinación de acciones y reacciones físicas es muy desagradable. Sin embargo, si está bien preparado, no tiene por qué experimentar este tipo de pánico. Los siguientes siete pasos le ayudarán a planear y preparar una presentación sumamente efectiva:

1. **“Establezca un marco de referencia”** – Evalúe su objetivo, es decir, su “llamada a la acción”, de acuerdo a la composición de su público. Considere que la posición de su público representa el “punto A” y su objetivo el “punto B”. La comunicación persuasiva se centra en el movimiento del punto A al punto B.
2. **“Lluvia de ideas: Considere todas las posibilidades”** – Escriba toda la información que puede incluir su presentación. Separe las ideas buenas de las malas y las ideas estupendas de las buenas. Organice los mejores conceptos. Desarrolle algunos temas principales.
3. **“Encuentre un dispositivo nemónico para sus temas principales”** – Los antiguos oradores romanos acostumbraban a dar sus sermones moviéndose de una columna de mármol a otra dentro del foro. ¿Por qué? Los oradores astutos utilizaban los pilares individuales como apoyo de memorización: asignaban un punto principal a cada columna. Desarrolle sus propios dispositivos nemónicos.
4. **“Elabore un plan”** – Desarrolle una “estructura de fluidez” (los novelistas y guionistas lo llaman “arco narrativo”) para su presentación. Una los puntos y temas individuales en un todo unificado y organizado.
5. **“Utilice apoyos visuales”** – Haga gráficos que apoyen su arco narrativo. Desafortunadamente, en la actualidad muchos oradores se centran en los apoyos visuales (particularmente diapositivas de PowerPoint) como si fueran la razón principal de sus presentaciones. Es exactamente al revés. Utilice los gráficos con moderación. No permita que dominen su discurso.
6. **“Propiedad: No pase la bola”** – Si está discursando con material desarrollado por alguien más, por ejemplo el escritor de discursos corporativo, es mucho más difícil apasionarse. Involúcrese en el proceso participando activamente en la preparación del material para la presentación.
7. **“Practique bien”** – Ensaye las palabras de su discurso una y otra vez, para descubrir cómo enfatizar y destacar puntos específicos. Esto le ayudará a memorizar su presentación o por lo menos a familiarizarse con sus conceptos principales.

## “No se requiere carisma”

Mucha gente piensa que las habilidades para hablar en público son un don que se tiene o no. Esto es una falacia. Usted puede aprender a ser un gran presentador. Recuerde al ex-presidente Bill Clinton. En sus propias palabras, Clinton era un orador “poco extraordinario” cuando estaba en la secundaria. Inicialmente, incluso como adulto, lo hacía un poco mejor. Los medios criticaron con dureza su discurso nominando a Michael Dukakis como candidato presidencial en la Convención Nacional Democrática en 1988. El diario *New York Times* publicó: “Siguió a pesar de las señales ... de desista, atravesando el frenético prende y apaga de la luz roja que tenía de frente, ignorando los gestos de muchos en las primeras filas, quienes le hacían señas con el dedo índice de un lado a otro de sus cuellos, el símbolo de los medios de transmisión para ‘hazlo corto’”. Sin embargo, con un gran esfuerzo, Clinton finalmente se convirtió en un estupendo orador. En los últimos años, se ha ganado US\$10 millones anuales dando discursos.

## “El método mental para hacer presentaciones”

Tal como los artistas y los atletas, los presentadores se tienen que concentrar. Concéntrese en controlar la adrenalina que corre por su sistema al hablar. Una manera de hacerlo es evitar examinarse a sí mismo. En vez de eso, examine a los miembros del público. ¿Cómo están reaccionando? ¿Qué necesitan saber? Apartar la atención de uno mismo y dirigirla al público, le ayudará a controlar el nerviosismo que puede estar sintiendo.

“No piense en sí mismo; no piense en su cuerpo; no piense en sus manos y brazos, ni en sus ojos y voz, no piense en su historia, no piense en sus diapositivas; vea más allá de todo esto”.

Al mismo tiempo, intente “conversar” tanto como le sea posible. Concéntrese en una persona del público. A esa persona no le ofrezca una “presentación”, en vez de eso, “converse” con él o ella. Los buenos conversadores toman sus señales de la gente a la que le están hablando y los grandes oradores lo hacen también. ¿Hay alguien en el público que le sonríe o afirma con un movimiento de cabeza lo que está diciendo? Esas son “interacciones” positivas. ¿Hay alguien que tiene una expresión de duda? Esta interacción le indica que debe ajustar su discurso, explicar con más cuidado y ofrecer ejemplos. Los presentadores hábiles conocen el valor de percibir las señales de la audiencia y adaptar su discurso de manera acorde. Al final lo que usted quiere son más cabezas con movimiento afirmativo. Cuando lo logre, desaparecerán las mariposas de su estómago.

## Hable con su cuerpo

La respuesta “luchar o salir corriendo” se traduce en una postura “encorvada” involuntaria en el podio. Esta posición defensiva lo hace parecer incómodo. Conéctese con su público, ábrase a ellos y use sus brazos y manos para ilustrar sus puntos. Extienda una mano abierta de amistad. Estas acciones le parecerán poco natural al principio, pero, irónicamente, para el público usted se verá cómodo.

“La esencia del estilo de Reagan era su extraordinaria habilidad para estar uno a uno con su público, en cualquier escenario, a través de toda dimensión, para hacer que cada una de las personas sintiera que ‘¡Él me está hablando a mí!’”.

Al empezar un discurso, pase la mirada lentamente por todo el salón. Cuando toque los puntos principales de su discurso, mire a los miembros del público a los ojos, uno tras otro. Comparta movimientos de cabeza positivos. Muéstrese animado y apasionado. Muévase por el escenario, camine hacia una persona, después hacia otra. Al caminar sonría y hable con convicción. Cuide su cadencia. Diga una frase a una persona del público y haga una pausa. Diríjase hacia otra persona y díglele otra frase. Continúe repitiendo este proceso con sutileza, con miembros individuales de su público a lo largo de toda su presentación.

## Apoyos gráficos

Sincronice cada sección de su presentación con gráficos o diapositivas. Éstas deben ser lo más sencillas posible. Siempre tenga en mente que las imágenes complejas o confusas pueden empañar el mensaje principal. Con el fin de mantener la claridad, use “frases cerradas” al hablar de cada diapositiva. Por ejemplo, “estas gráficas de pastel demuestran que nuestro principal mercado es ahora sustancialmente más fuerte de lo que lo era hace tres años”.

“El problema es que nadie sabe cómo contar una historia. Y lo que es peor, nadie sabe que no saben cómo contar una historia”. (Don Valentine)

Mantenga sus ojos sobre las personas que lo están escuchando para evitar tres grandes problemas: desviarse de la audiencia, bajar el volumen de voz y leer las diapositivas renglón por renglón. Su presentación no se debe centrar en sus gráficos, sino en el mensaje específico que quiere transmitir. Muchos presentadores prestan tanta atención a sus gráficos, que las diapositivas se convierten en las estrellas de sus presentaciones. Utilícelas únicamente como notas para apoyar su mensaje.

“Existen dos tipos de oradores: los que se ponen nerviosos y los que son mentirosos”. (Mark Twain)

Al pasar las diapositivas, utilice un micrófono inalámbrico y un control remoto también inalámbrico. Evite colocarse detrás del atril, aunque esconderse ahí puede ser muy tentador. Colóquese con la pantalla a su izquierda para que el público occidental, que lee de izquierda a derecha, esté más cómodo. Para que los miembros del público puedan cambiar la vista entre usted y la pantalla con facilidad, colóquese cerca de ésta. Mantenga sus brazos y manos (y otras partes del cuerpo) fuera del haz de luz del proyector. Su público deberá poder enfocarse en su presentación sin que los distraigan las raras figuras que produce la luz del proyector sobre su cuerpo cuando este se convierte sin querer en parte de la pantalla.

## “La pirámide de las presentaciones impactantes”

Piense en su presentación como una pirámide con cinco partes. En la base está su historia, la cual debe ser concisa y atractiva. El siguiente nivel hacia arriba representa los apoyos visuales – es importante hacer énfasis en la palabra “apoyo”. A este le sigue su estilo de presentar, que se refiere a hablar con “una sola persona a la vez”. La manera en la que presenta sus gráficos es el siguiente nivel de la pirámide, llamado “herramientas de trabajo”. En el ápice de la pirámide está la parte de preguntas y respuestas de la presentación, la cual usted tendrá que manejar con competencia y credibilidad. Maneje muy bien cada elemento para conquistar a su público.

## Sobre el autor

**Jerry Weissman** ha asesorado a cientos de presentaciones de IPO. La revista *Fortune* designó su libro *Presenting to Win* como uno de los ocho títulos “que se deben leer”.

---