

HABLAR EN PÚBLICO 360°

LOS TRES PASOS CLAVES DEL
COMUNICADOR ALTAMENTE EFECTIVO

HABLAR EN PÚBLICO 360°

LOS 3 PASOS CLAVES DEL COMUNICADOR
ALTAMENTE EFECTIVO

© de la obra:

Lucas Burgueño

© Textos:

Lucas Burgueño

info@cemyc.com

CeroEstresDTD.com

Diseño, maquetación y portada:

Rasgo Audaz, Sdad. Coop.

hola@rasgoaudaz.com

rasgoaudaz.com

Imprime:

Angelma, S.A. Artes Gráficas

Depósito Legal: VA 828-2018

Impreso en España

Lucas Burgueño

HABLAR EN PÚBLICO 360°

LOS TRES PASOS CLAVES DEL
COMUNICADOR ALTAMENTE EFECTIVO

«A mis alumnos, mis grandes maestros»

ÍNDICE

PRELIMINAR

Hablar en público 360°	11
----------------------------------	----

PRÓLOGOS

—Hablar en público no deja de ser (o no debería dejar de ser) un reto para todos y cada uno de nosotros, los profesionales de la docencia por el Dr. Alfredo Corell Almuzara.	15
—Al profesional que tenga ganas de aprender cómo formar mejor a un equipo por Javier Herrera.	20

INTRODUCCIÓN

La experiencia HABS 360°	23
------------------------------------	----

PASO 1. ORATORIA ESTRATÉGICA 29

DISCURSO 1. Conectar con ellos desde el minuto 1 31

—Ganando su atención	34
—Optimizando el impacto del mensaje clave	42
—Cerrando con fuerza	45
Revisión	47
Protocolo evaluación	49
Bono. Cómo amar hablar en público	50

DISCURSO 2. La estructura clave para que todos se enganchen 53

—Formas de empezar para captar la atención (errores a evitar)	57
—Usando esquemas mentales sin notas	59
—Transiciones elegantes entre puntos	65

Revisión	68
Protocolo evaluación	71
Bono. Las horas previas a la comunicación	72
DISCURSO 3. Mensaje estratégico	75
—Los objetivos del comunicador 360°	77
—Priorizar la información para impactar	80
—Consolidando confianza sin notas	83
Revisión	87
Protocolo evaluación	89
Bono. Confianza durante la presentación	90
PASO 2. COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL 360°	93
DISCURSO 4. Retórica para maximizar su retención	95
—Voz activa mueve a la acción	98
—Representando escenarios con tu voz	103
—Figuras retóricas inolvidables	106
Revisión	111
Protocolo evaluación	113
Bono. Controla el tiempo: Regla del 90%	114
DISCURSO 5. Tu cuerpo, tu gran altavoz	117
—La postura base del comunicador	119
—Moviendo el cuerpo a tu favor	121
—Usando la mirada para comunicar con sutileza	126
Revisión	130
Protocolo evaluación	133
Bono. Vestimenta, claves y errores a evitar	134
DISCURSO 6. Voz, emoción y motivación	139
—Volumen radiofónico	141
—Velocidad y pausa con elegancia	143
—Tonalidad y conexión emocional	146
Revisión	148
Protocolo evaluación	151
Bono. La reglas del gran comunicador HABS 360°	153

PASO 3. LAS JOYAS DE LA COMUNICACIÓN 360°: INVOLUCRAR, VISUALIZAR Y PERSUADIR	155
DISCURSO 7. Involucrar para que nunca olviden	157
—Storytelling para potenciar la magia de tu relato	159
—Geolocalización de tu discurso para anclarlo en su memoria	164
—Involucrando a la audiencia en cuerpo y mente: dinámicas	167
Revisión	171
Protocolo evaluación	174
Bono. Distintivos del docente y formador excelente	175
DISCURSO 8. Maximizando tus apoyos visuales	
— Máster express	179
—Diseñando los apoyos visuales: cómo y cuándo	182
—Desplegando apoyos visuales con potencia	186
—Manejando imprevistos y errores más comunes	189
Revisión	193
Protocolo evaluación	195
Bono. Aderezar un discurso delicioso	196
DISCURSO 9. Persuadiendo con valores para convencer (vencer es un fracaso)	199
—Gestionar público desfavorable	202
—Ganando reputación desde Grecia (Ethos, Logos y Pathos)	206
—Secuencias de persuasión	212
Revisión	216
Protocolo evaluación	218
Bono. Televisión, reglas de oro	219
SI HAS LLEGADO HASTA AQUÍ	221
GLOSARIO	223
GRACIAS	225

HABLAR EN PÚBLICO 360°

LOS 3 PASOS CLAVES DEL COMUNICADOR ALTAMENTE EFECTIVO

—Hablar en público es una razón de estrés para 9 de cada 10 profesionales—

¿Has sentido la boca seca antes de tener que hablar en público?

¿Quieres conectar con tu público y convertirlo en tu aliado?

¿Tienes miedo a quedarte en blanco en una conferencia?

¿Te gustaría saber captar su interés desde el minuto 1?

¿Quieres llevar tu comunicación al siguiente nivel?

El sistema de 3 pasos para hablar en público con seguridad y disfrutando

Con 18 años di mi primera «conferencia» y fue un desastre. La mitad de la sala se marchó en medio de la presentación. La otra mitad se quedó a cuestionarme sin piedad. Esta situación se repitió al menos 10 veces.

Aquello me dolió tanto que me prometí estudiar lo máximo posible al respecto. Y me juré que si algún día llegaba a hacer algo decente ayudaría a otros a no sufrir lo mismo.

— **Hablar en público puede generar tanta ansiedad que la persona sufre fuertes somatizaciones como problemas gastrointestinales o no poder conciliar un sueño reparador.**

— **El 85% de los jóvenes después de la Universidad o FP no habían recibido formación relacionada con esta técnica.— Observatorio de Innovación en el Empleo 2015.**

— **Todo lo anterior se convierte en una constante limitación para el desarrollo personal y profesional.**

Los líderes de cualquier organización buscan siempre estas habilidades.

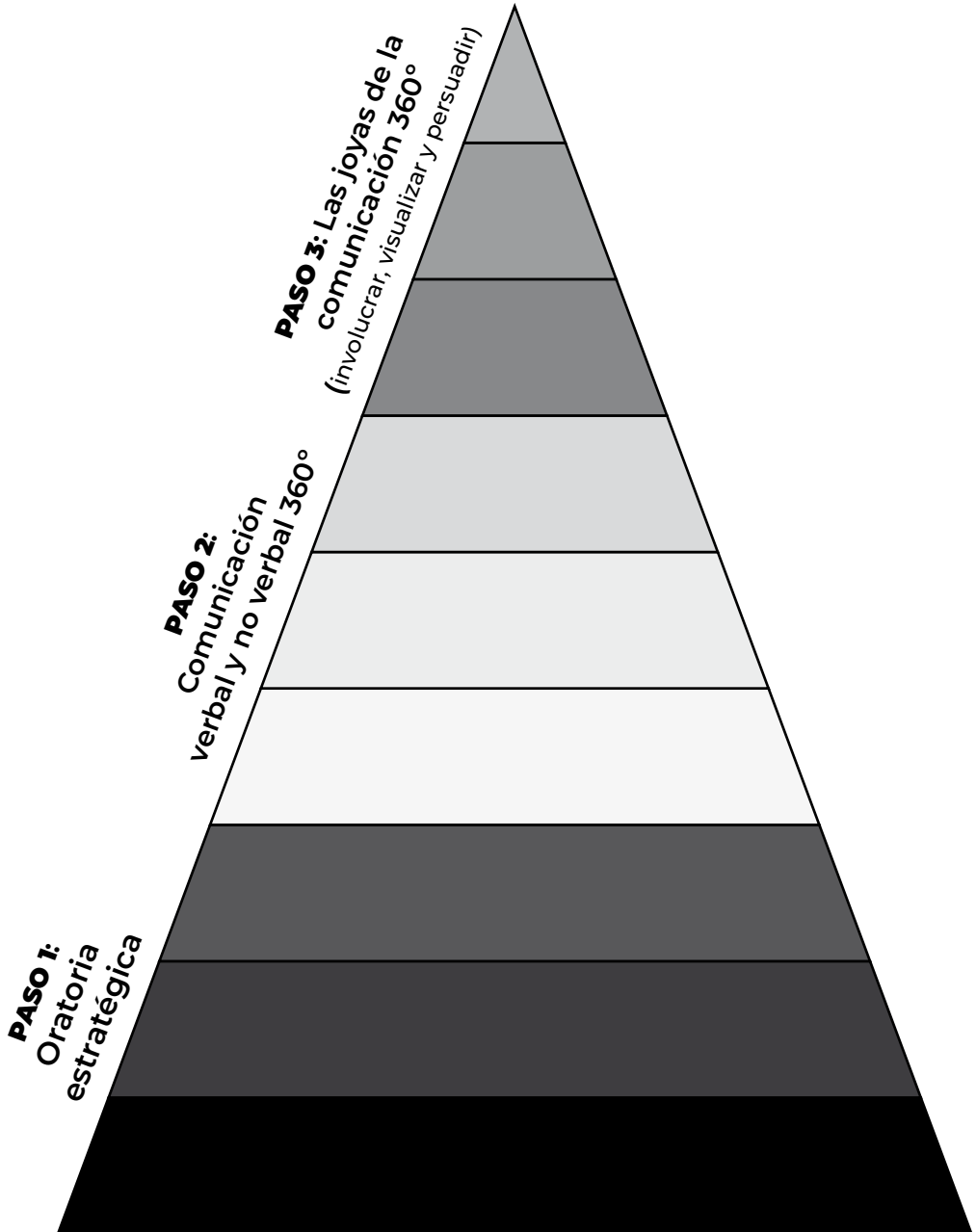
Los reclutadores de recursos humanos también. Los profesores que mejor comunican llenan sus clases. Los comunicadores que aportan valor de forma atractiva viven, y bien, de sus formaciones. Las entidades quieren personas que se expresen de forma clara y segura, que sean persuasivas y se sientan tranquilas con personas de cualquier nivel dentro de su organización.

Desde altos directivos hasta personal de atención directa con el cliente...

... todos se benefician cuando potencian con sistemática sus habilidades para hablar en público.

El Sistema HABS 360° logra en 3 pasos que asciendas en la pirámide de la comunicación.

LA PIRÁMIDE DE LA COMUNICACIÓN 360°



Darás 9 discursos y consolidarás las 9 habilidades clave del comunicador efectivo. Un sistema sencillo y efectivo con el que ganarás confianza y precisión en tu comunicación. Serás capaz de generar una experiencia envolvente de 360° ante cualquier público.

Paso 1: Oratoria estratégica

Discurso 1. Conectar con ellos desde el minuto 1

Discurso 2. La estructura clave para que todos se enganchen

Discurso 3. Mensaje estratégico

Paso 2: Comunicación verbal y no verbal 360°

Discurso 4. Retórica para maximizar su retención

Discurso 5. Tu cuerpo, tu gran altavoz

Discurso 6. Voz, emoción y motivación

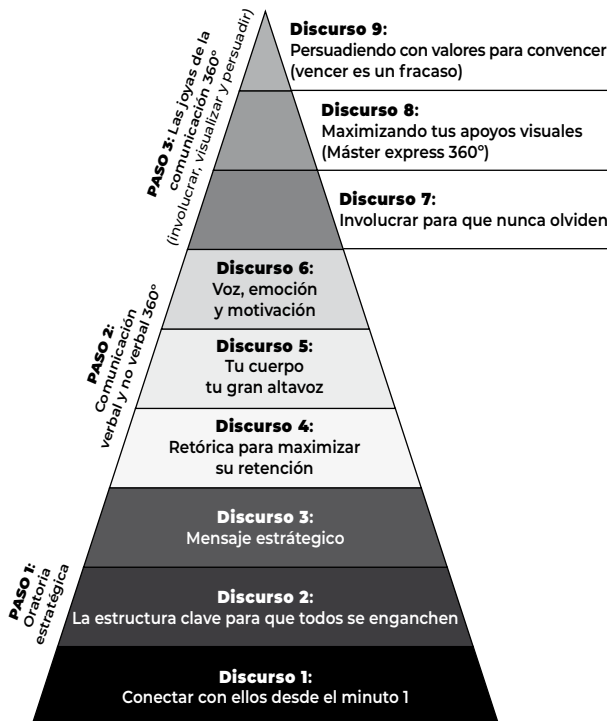
Paso 3: Las joyas de la comunicación: involucrar, visualizar y persuadir.

Discurso 7. Involucrar para que nunca olviden

Discurso 8. Maximizando tus apoyos visuales – Máster express

Discurso 9. Persuadiendo con valores para convencer

(vencer es un fracaso)



HABLAR EN PÚBLICO NO DEJA DE SER (O NO DEBERÍA DEJAR DE SER) UN RETO PARA TODOS Y CADA UNO DE NOSOTROS, LOS PROFESIONALES DE LA DOCENCIA

Dr. ALFREDO CORELL ALMUZARA
*Director de Área de Formación e Innovación Docente
de la Universidad de Valladolid*

TEDx +76K e Inmunomedia +1M de reproducciones
en divulgación científica internacional

Ser profesor.
Profesor universitario.
Tener habilidades docentes.
Saber hablar en público.

Saber expresarse en las aulas y, más allá de eso, saber despertar la pasión por el conocimiento entre los estudiantes, es uno de los grandes retos de todo profesor universitario. Al menos, de todo aquel que se sumerja con dedicación en el noble arte de la tarea docente. Los maestros de primaria poseen un grado universitario para formarse en pedagogía, en cuestiones

metodológicas y en diferentes capacidades para abordar esa trascendente tarea: la educación de nuestras futuras generaciones. De igual manera, existe una formación específica para todos los profesores de secundaria: tienen que realizar un master que les habilite para la docencia, donde aprenden la didáctica de las diferentes materias y hacen prácticas en institutos de secundaria.

¿Qué sucede, mientras tanto, con los profesores universitarios? Pues nada. NADA. Nuestros políticos, la sociedad y las universidades les han convertido en semidioses intocables. Es como si, por el mero hecho de tener una carrera universitaria y un doctorado, se les debiera presuponer los conocimientos necesarios en pedagogía o metodologías docentes, así como una habilidad indiscutible (y necesaria) para algo tan esencial en su día a día como es el hecho de hablar en público. Seguro que alguno de los estáis leyendo estas líneas habréis identificado mentalmente, de entre vuestros profesores (en cualquier nivel educativo), a aquellos que os cautivaban en las aulas con solo abrir la boca, de esos otros que, incluso siendo grandes conocedores y expertos en su materia, eran incapaces de comunicar y transmitir, no ya pasión, si no tan siquiera unos mínimos conocimientos relevantes.

Así que ¡sí!... hablar en público no deja de ser (o no debería dejar de ser) un reto para todos y cada uno de nosotros, los profesionales de la docencia.

En mi experiencia docente, en cada nuevo curso, sufro de un tremendo pánico escénico. Y quienes me conocen me dicen «lo haces con la gorra», ya eres un profesional. No sé si esto que voy a contar es muy profesional, pero he de confesar que cada año, al comenzar el curso académico, me siguen temblando las piernas. Y me tiemblan durante unos pocos días, sobre todo hasta que no logro aprenderme la distribución espacial de los estudiantes en el aula. Lo curioso es que, lo paso aun peor cuando abandono el «apacible» remanso de las

clases, y tengo que impartir una ponencia o conferencia en un congreso, en una universidad, o (algo que parece más sencillo pero que es una de las situaciones más complejas para un orador) dar una charla divulgativa. En alguna de estas ocasiones, me ha llegado a fallar hasta la voz; algo que, sin duda, no era sino el reflejo de la ansiedad que me estaba generando la charla.

Con el tiempo, se aprende a manejar esta tensión nerviosa; diría incluso que, en el fondo, esa desazón juega a favor del discurso, de la disertación, solo sea porque te hace ser auténtico (genuinamente humano) con lo que estás transmitiendo. Si consiguiéramos hacer una charla milimétricamente perfecta y desapasionada... creo que, con toda probabilidad, no sería la mejor charla de nuestra carrera profesional. Sería la mejor charla-plana, mecánicamente hablando. Porque, con todo mi cariño y mis respetos hacia el autor de este libro y a sus lectores: la charla perfecta no existe. Y aunque, seamos conscientes de que esta entelequia no es lo más importante, eso no debería ser un menoscabo para que un orador o un profesor responsable y profesional dejen de esforzarse en aprender a hacerlo cada vez mejor. Sin ninguna duda es, justo en ese camino, donde el libro de Lucas se convierte en nuestro mejor aliado: no trata de buscar ideales, si no de sacar al mejor orador que hay en cada uno de nosotros.

Lucas ha trazado con compás y tiralíneas la estructura del libro. Es muy riguroso en su presentación. De hecho, he llegado a pensar que estaba enfrentándome a la tarea divulgativa de un matemático encubierto, no a la de un psicólogo. Nos presenta el reto de hablar en público con el formato de un diagrama piramidal (una propuesta-anzuelo curiosa, que me enganchó) donde propone tres grandes pasos, cada uno de ellos compuesto, a su vez, de tres discursos. Bucear (en el sentido estricto del verbo) entre sus páginas es dejarse atrapar por sus estrategias-anzuelos y sus retos-brazadas y descubrir cómo nuestras charlas consiguen enamorar a todo un auditorio al completo (¡casi nada!). Un juego. Todo un hallazgo.

En este momento si paras de leer y buscas en Google algo tan sencillo como «hablar en público» te saldrá una incontable oferta de vídeos, libros y de masters, amén de cientos de cursos con diferente duración... Probablemente, casi todos los enlaces empezarán con un número y a continuación hallarás Consejos, Pasos, Trucos, Tips, etc. Y tanto es así que, si indagas un poco más y entras en alguno de los enlaces propuestos, enseguida emergerá el (temible) concepto de «coach» o «coaching». ¡Ahí le has dado! Somos tan ridículos que hemos entronizado la palabra inglesa anteponiéndola a la de «entrenador» (entrenamiento de una habilidad en cualquier ámbito de nuestra vida profesional, incluso familiar o de tiempo libre). Es aquí, entre toda esa marejada de ofertas nada originales, donde quiero hacer destacar la propuesta de Lucas.

Voy a mojarme un poco más... y diré que me parece un proyecto único.

¿Qué hace de este libro que tienes en la mano sea tan especial? Para mí es fundamental que sólo puedan beneficiarse de su lectura quienes pretendan mejorar sus habilidades para hablar en público. Es decir, sólo es válido si tienes un conocimiento previo de lo que quieres expresar en tu charla. La mayor parte de las ofertas que encontramos a un clic de ratón (con honrosas excepciones) son «recetas» para «charlatanes». Nos venden una colección de artificios para adornar un paquete prodigioso; y, sin que el lector sea consciente de ello, le transmiten que la idea del envoltorio es lo más relevante, ignorando así lo fundamental de este tema. Cuando se habla en público (ya sea para una audiencia experta, una audiencia estudiantil o el público profano), el orador tiene que ser experto en lo que está transmitiendo. Esta es la premisa previa y fundamental: Lucas no engaña al lector a este respecto, y deja meridianamente claro que, antes que nada, se deben presuponer profesionalidad y reputación en el orador si pretende llegar a buen puerto con su metodología de perfeccionamiento (que se va desplegando a lo largo del libro).

«Hablar en público 360°» es, también, un libro de retos. Te permite marcar unas pautas y revisar todos los aspectos que debes tener en cuenta en tu charla. La lectura se complementa con una magnífica colección de ejemplos, reales y concretos, de cada una de las características del discurso (la captura de atención, el cierre, el soporte audiovisual, etc.), enlazándolas con presentaciones donde ejemplifica cada uno de esos aspectos. Cabe decir ahora que, aunque el libro nos propone un camino concreto, esa es sólo una de sus posibles trayectorias. Sin riesgo a confundirme, creo que cada lector debe definir su propio itinerario; es perfectamente viable que, tras leer los nueve discursos que se desglosan en el índice, uno opte por comenzar por aquel que le resulte más difícil de afrontar. Y cabe también lo contrario, que se quiera reforzar aquellos aspectos que creemos que ya tenemos integrados en nuestro disertar cotidiano, para ir aprendiendo luego aquellas otras cuestiones más complejas.

Conocí a Lucas preparando un curso para profesores universitarios (para trabajar su habilidad de oradores). Allí demostró su asombrosa capacidad como formador de formadores. La sigue demostrando hoy día, en cada nuevo reto que se propone. Y esa capacidad sigue creciendo. Se disemina por las redes, en su blog, en cada uno de sus nuevos podcasts... Este libro no es sino una clarísima muestra de ese desarrollo personal y profesional del autor; de su enorme capacidad para afrontar el discurso desde todos los ángulos. Espero que, como lector disfrutes de estas páginas, y sobre todo que te sean útiles en tu aprendizaje. No te puedo prometer que dejes de sentir la boca seca cuando vayas a hablar, ni tampoco que dejes de tener miedo a quedarte en blanco durante tu charla. Pero lo que sí te puedo asegurar es que, al acabar la lectura de este libro, cuanto menos, habrás aprendido nuevas estrategias para afrontar todos esos problemas desde otras perspectivas y estarás en el camino adecuado, sin duda alguna, para realizar mejores presentaciones.

AL PROFESIONAL QUE TENGA GANAS

DE APRENDER CÓMO FORMAR
MEJOR A UN EQUIPO

JAVIER HERRERA

*Consultor Senior en gestión de ventas
y liderazgo de redes comerciales*

Experto en desarrollo de estrategias 360°: online y offline

*Jefe de ventas nacional de asesores B2B en el proyecto
YOIGO empresas (Adecco), grupo Másmóvil*

Hace ya muchos años que gestiono redes de ventas y, por motivos de trabajo, viajo con frecuencia. Hoy, todavía continúo desplazándome por el mismo motivo y, siempre que puedo, disfruto de una de las mejores cosas que he aprendido durante este tiempo: hablar con todo tipo de personas, en todo tipo de contextos. Siempre que les apetezca, ¡claro!.

Por eso, cuando me propusieron inscribirme, ¿a otro curso de comunicación para ¿formador de formadores?, lo acepté con cierta indiferencia. ¿Realmente iba a aportarme algún valor?.

Los chamanes son demasiado místicos para mi gusto y la mayoría de las formaciones, no están diseñadas pensando en su aplicación inmediata. Muchas personas preferimos aprender por nuestros propios medios, aún así, reconozco que formarse, ayuda a mejorar las habilidades más rápidamente.

En mi caso la red de seguridad es «saberme la lección», quiero decir, hablar de un tema que conozco, haberme preparado el guión y la presentación, haberla ensayado varias veces, tener información de margen para no quedarme en blanco. Sin embargo, si es focalizado y guiado por un profesional, los avances son más rápidos y efectivos. Además de ser consciente de que los nervios se pueden gestionar y convivir con ellos. Por tanto, para superar el pánico escénico lo mejor es estar lo mejor preparado posible.

Uno de nuestros objetivos como vendedores, o como formadores, es atrapar continuamente la atención de nuestro oyente. Sin embargo, cada día, vemos áreas de mejora en esta habilidad fundamental, entre profesionales, para saber comunicar los servicios o productos que se ofrecen, expresar las ideas con claridad, persuadir y vender.

Se trata de un grave problema, cuando la inmensa mayoría de los profesionales deben utilizar esta habilidad en su día a día laboral.

Decidí por tanto, unirme a las sesiones de HABS 360°, para conocer el contenido de los 3 pasos claves del comunicador altamente efectivo y, adoptando la mejor actitud de la que soy capaz, no pude resistirme hasta el último paso: «si has llegado hasta aquí...».

Finalmente, he podido aplicarlas desde el minuto uno y con muy buenos resultados.

Paradójicamente, lo esencial no son solo los contenidos impartidos, sino la forma de impartirlos, es decir, la metodología.

Sobre todo, desarrollar y mejorar ésta habilidad de hablar en público (dirigido a uno o a varios), es un punto de diferenciación decisivo en el arte de vender.

Existe una ligera confusión, entre aquellos que entienden que, sencillamente, en esta profesión, el arma es la palabra y entre quienes confunden una persona habladora con una persona persuasiva. Con una buena labia, las ventas no estarían aseguradas, sin embargo, una comunicación eficaz, es la mejor herramienta para ayudarnos a conseguir nuestros objetivos.

El contenido de éste libro da unas claves muy prácticas, a través de una técnicas de enseñanza dinámicas, participativas y contagiosas. Recomendaría este contenido a cualquier profesional que tenga ganas de aprender cómo formar mejor a un equipo, ¡disfruta!.

LA EXPERIENCIA

HABS 360°

¿Has sentido la boca seca antes de tener que hablar en público? ¿Tienes miedo a quedarte en blanco en una conferencia? ¿Quieres conectar con tu público y convertirlo en tu aliado? ¿Te gustaría saber captar su interés desde el minuto 1?

Con 18 años di mi primera «conferencia» y fue un desastre. Me daba pánico hablar en público y fui «vapuleado». La mitad de la sala se marchó en medio de la presentación. La otra mitad se quedó a cuestionarme sin piedad. Sólo 2 personas se quedaron por lástima (mi madre y una amiga). Esta situación se repitió al menos 10 veces.

Aquello me dolió tanto que me prometí estudiar lo máximo posible al respecto. Y me juré que si algún día llegaba a hacer algo decente ayudaría a otros a no sufrir lo mismo. Hoy disfruto formando, dando conferencias y divulgando la ciencia de la psicología del estrés y la ansiedad. No es magia. Han sido risas y lágrimas pero ha merecido la pena. Hubo un tiempo en que realmente creí que no valdría para dar formación o comunicar, esto ocurrió durante uno de mis episodios de depresión. Y hoy

me dedico a lo que más me gusta, soy Lucas Burgueño psicólogo especialista en gestión del estrés. Fundé Cemyc hace más de 4 años y somos el equipo de psicólogos especialistas en gestión del estrés personal y laboral. A día de hoy, han pasado por Cemyc más de 400 personas y organizaciones, inevitablemente para llegar ahí, tanto mi equipo como yo, hemos tenido que hablar en público. Por ello, hablar en público ha sido un tema que siempre me ha estresado y al mismo tiempo interesado.

Es probable que sientas mayor comodidad expresándote por mail o whatsapp que haciéndolo en persona. Es posible que hablar en un grupo de 5 ó 30 personas te incomode o incluso te asuste. Sin embargo, tú y yo sabemos que las buenas habilidades de comunicación son imprescindibles si quieres mejorar tanto profesional como personalmente.

Los líderes de cualquier organización buscan siempre estas habilidades. Los reclutadores de recursos humanos también. Incluso los mejores comunicadores son los que más visitas consiguen en sus programas y canales de Youtube. Los profesores que mejor comunican llenan sus clases. Los formadores que aportan valor de manera atractiva viven, y bien, de sus formaciones. Las empresas quieren personas que se expresen de forma clara y segura, que sean persuasivas y se sientan tranquilas con personas de cualquier nivel dentro de su organización, desde altos directivos hasta personal de atención directa con el cliente.

Nadie nos formó en esto. Y sin embargo el mundo nos pide a gritos que sepamos comunicar. Es momento de dar el paso.

La mayoría de escuelas, universidades o centros de negocios no ofrecen este tipo de formación de forma efectiva: teoría-práctica-feedback y práctica de nuevo. Unas horas, un día, puede ser algo atractivo pero poco efectivo. HABS 360° es un sistema. Este sistema de formación está diseñado para ayudarte a superar obstáculos con metodología precisa: practicar, revisar y avanzar con sistemática.

¿Por qué HABS 360° ?

Porque hablar en público es una habilidad compleja, compuesta de muchas habilidades.

Con HABS 360° formularás y ofrecerás tus ideas con seguridad. Mejorarás tu habilidad para escuchar y evaluar las ideas de otros. Ganarás liderazgo en el camino de hablar en público y serás capaz de generar una experiencia de 360° para tu audiencia, tu equipo, tus alumnos o tus clientes.

Al unirse a HABS 360° además te embarcarás en un viaje que mejorará tu vida, tu autoestima y tu desarrollo tanto personal como profesional.

¿Cómo funciona?

Formación no es transformación.

HABS 360° está diseñado pensando en su aplicación inmediata. No es una formación reglada, no es una FP ni un curso formal de oratoria. ¿Por qué?

Porque está basado en una actualización constante desde la ciencia de la comunicación y la práctica sistemática. Esto es lo que te transforma por dentro. Aquí no queremos notas ni exámenes. Todo tu crecimiento se va a dar al estudiar el manual del sistema, practicando y apoyándote en personas que como tú quieren mejorar.

El aprendizaje se desarrolla sesión a sesión. Las sesiones son talleres intensivos donde practicas habilidades de comunicación, habilidades sociales y de hablar en público con personas que están ahí por el mismo motivo, crecer personal y profesionalmente. Aceleras tu aprendizaje al practicar y observar a otros hacerlo.

Durante las sesiones HABS 360° aprenderás habilidades que sólo puedes desarrollar aquí, cómo improvisar o pensar rápido

al presentar discursos inesperados de 1 a 2 minutos, presentarás a otros compañeros, liderarás reuniones... pero tu mayor crecimiento vendrá de preparar y desplegar tus discursos basados en los discursos y misiones de este manual.

Este manual tiene 9 discursos. Cada discurso incluye 3 misiones. Las misiones te permiten potenciar tu comunicación a través de un entrenamiento en pequeños objetivos, fácilmente alcanzables, paso a paso. Si deseas practicar por tu cuenta este libro te resultará tremendamente útil porque es un sistema de feedback preciso, en ese caso solamente necesitarás tu móvil para grabarte, evaluarte y mejorar. Cuando los hayas completado, sesión a sesión, no volverás a ser la misma persona.

¿Cómo usarlo?

Lee cada discurso con cuidado. Realiza las 3 misiones incluidas en él y conoce el protocolo de evaluación antes de preparar tu discurso. Este es tu manual de trabajo, puedes escribir en él. Hazlo tuyo.

La mayoría de los discursos duran entre 5 y 7 minutos. Podrás desarrollar tu tema manteniendo la sesión ágil y aprenderás de otros compañeros.

Pese a ser pocos minutos las habilidades y recursos que pondrás en marcha serán replicables en conferencias o exposiciones más largas. Hablarás con confianza, claridad, emoción y precisión.

Si asistes a nuestras formaciones un evaluador te dará retroalimentación tanto verbal como escrita de cada discurso o misión que desarrolles. Cada evaluación que recibes es oro en bruto. La evaluación es un espejo frente a ti que te señala tus puntos

fuertes y áreas de mejora. Contarás con sugerencias clave para mejorar tu próximo discurso.

El propósito de las evaluaciones es simple, ayudar a que te conviertas en un mejor comunicador sea cual sea tu nivel. Más rápido.

Nadie nace enseñado. Y nadie (que quiera) deja nunca de aprender.

Cuando adquieras más experiencia tú también evaluarás los discursos de tus compañeros.

Si estás en una formación HABS 360°, en cada sesión tendrás que presentar, frente al grupo, o bien un discurso o bien una misión. Todo el mundo participa en cada sesión. Sólo recibirás retroalimentación escrita por discursos.

En total cuentas con 9 discursos y 3 misiones incluidas en cada discurso. Esto significa que puedes progresar o bien realizando discursos directamente o bien realizando misiones y después el discurso correspondiente. El ritmo lo escoges tú pero recuerda que los que más avanzan son los que tienen una base sólida, la base son las 3 misiones previas a cada discurso. Una vez que la tienes aprovecharás cualquier oportunidad para exponer tu discurso.

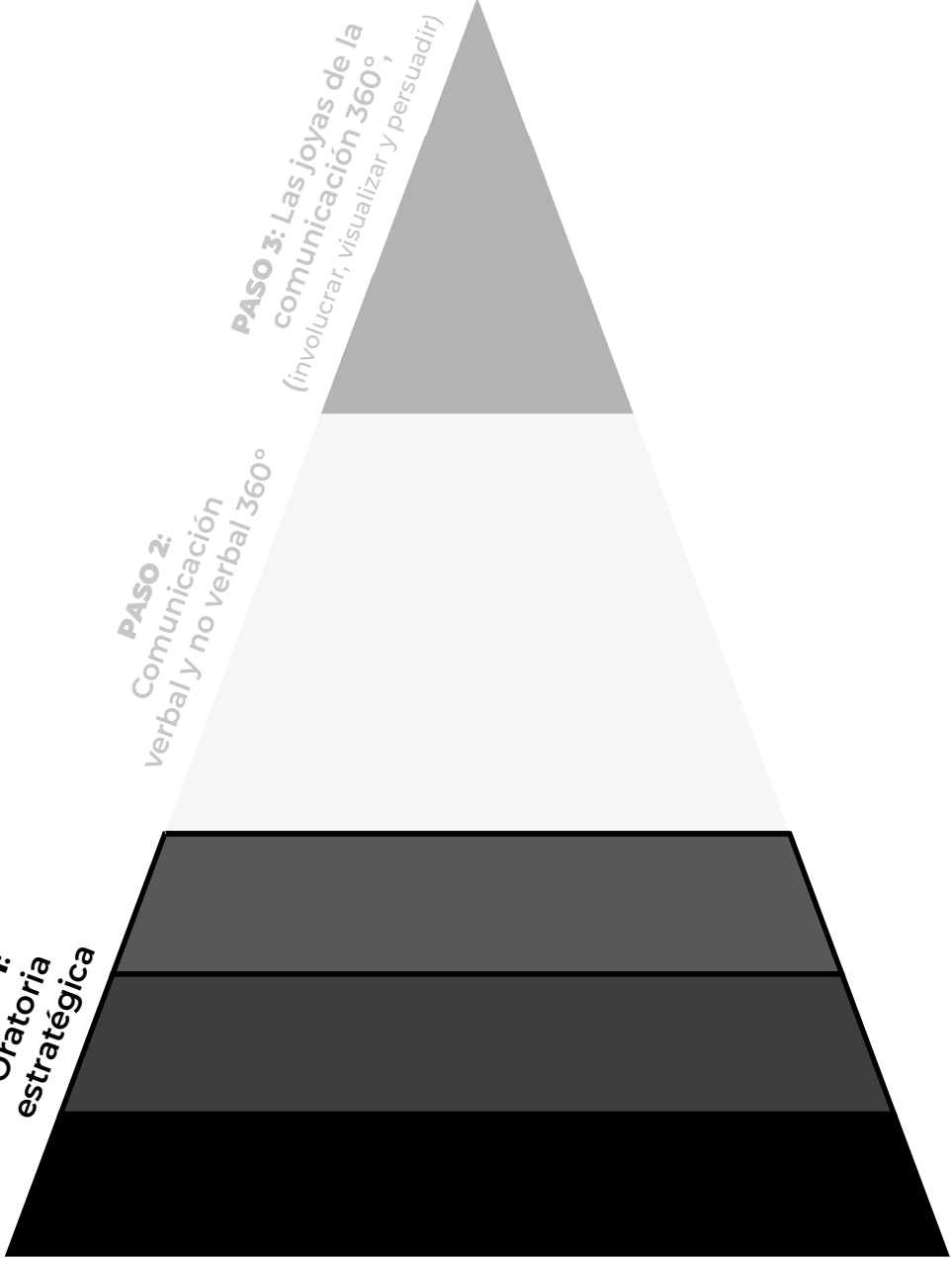
Tienes en tus manos un tesoro en bruto.
Solo a ti te corresponde pulirlo.
El tesoro eres tú.

LUCAS BURGUEÑO

PASO 1:
Oratoria
estratégica

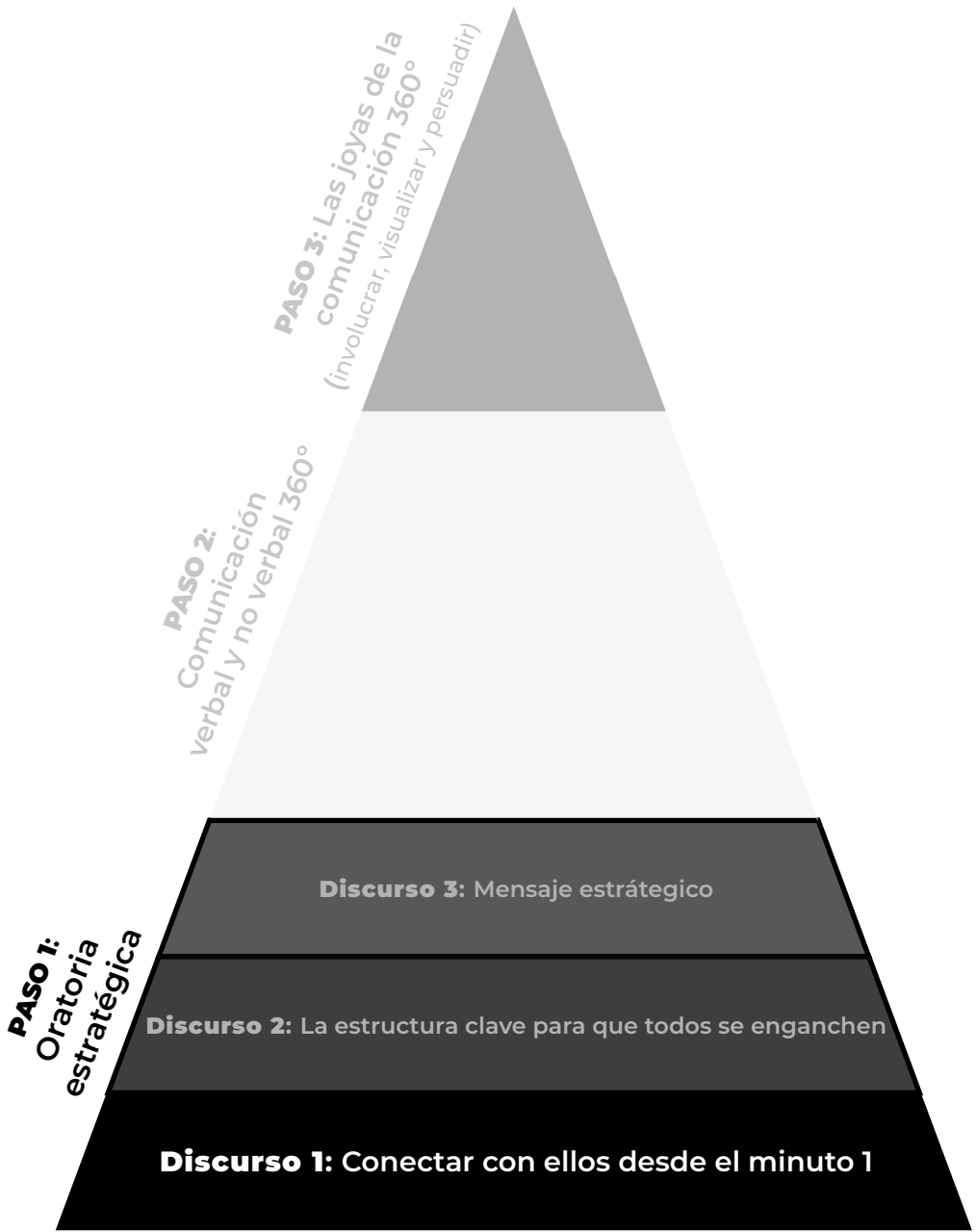
PASO 2:
Comunicación
verbal y no verbal 360°

PASO 3: Las joyas de la
comunicación 360°
(involucrar, visualizar y persuadir)



PASO 1.

ORATORIA ESTRATÉGICA



*«Mi trabajo es hablar, el vuestro escuchar.
Si acabáis antes avisadme por favor»*
HARRY HERSCHFIELD

DISCURSO 1.

CONECTAR CON ELLOS DESDE EL MINUTO 1

Seguro que ya has prestado atención a otros comunicadores, docentes, divulgadores o promotores. Ésta es tu oportunidad de desplegar tu primer discurso y despejar las dudas.

¿Quién eres tú?

¿Qué quieres representar para quien te escucha?

La mejor manera de comenzar es hablar de algo que conoces relativamente bien, sobre tu persona o un tema que te guste. Claro que podrías hablar de ello más de 6 minutos pero la brevedad puede ser una virtud de oro. Deberás acotar tu discurso seleccionando 3 aspectos clave de tu vida o del tema que escojas para que tus compañeros se hagan una idea general sobre quién eres. Podrías incluir tu lugar de nacimiento, cómo comenzaste tu ocupación actual o alguna de tus ambiciones. Puedes hablar sobre un evento clave en tu vida que marcó el resto de tus días.

Ejemplo: En una formación reciente de HABS 360° un alumno usó 3 pelotas para hablar de los 3 aspectos clave de su vida: una pelota azul para hablar de sus hijos, otra pelota roja para hablar de su trabajo de emergencias en el 112 y otra pelota amarilla para hablar sobre su gusto por hacer membrillo, tal como le había enseñado su abuela.

Cuando tienes los puntos clave vas a tejer un discurso coherente con ellos. Como cuando hablas a tus amigos, comparte experiencias personales significativas. Mójate. Cuanto más personal sea, más cerca te sentirá el público y potenciarás tu relación con tu audiencia.

Esquema discurso 1: Vas a descubrir la forma de comenzar con fuerza y captando la atención de tus oyentes. Después vas a entregarles una información de forma atractiva y digerible. Evita abrumar con demasiada información. Finalmente cierra tu presentación de una forma elegante y memorable que potenciará todo lo que hayas dicho.

Objetivos:

- Introducción captando atención con P3T
- Marcar los 3 puntos del cuerpo con claridad
- Cerrar de forma memorable el discurso

Todo aprendizaje es secuencial. El discurso 1 incluye 3 microhabilidades que se plasman en las 3 misiones:

Misión 1.1. Ganando su atención

Misión 1.2. Optimizando el impacto del mensaje clave

Misión 1.3. Cerrando con fuerza

Cada misión consolida un aspecto clave del discurso 1 que será después evaluada.

Completa las 3 misiones antes de presentar tu discurso 1.

MISIÓN 1.1.

GANANDO SU ATENCIÓN

¿Cómo conectar con la audiencia desde el minuto 1?

¿Quieres una estructura de éxito repetible para cada nueva ocasión?

Tu público va a decidir si te escucha con atención o mejor se va a su smartphone, en el primer minuto. Tienes 60 segundos para lograrlo. ¿Quieres una estructura en la que vayas donde vayas capte la atención del público desde el inicio? ¿Quieres poder repetirla una y otra vez? ¿Te gustaría poder captar la atención del público hables del tema que hables?

Ésta es la estructura con la que comienzo siempre todas las formaciones. El P3T, una estructura lingüística que puedes usar para que nadie se quiera perder lo que hoy tienes que decir. ¿El truco? Ser relevante hoy para tu público, no para ti.

Porque cada vez que no eres relevante para tu público estás perdido como comunicador, formador, promotor o docente. Muchos formadores, comunicadores o profesionales que deberían de hablar en público como parte de su trabajo han perdido su profesión a lo largo de los años, sufren por ella o la van a perder por no cambiar a tiempo. ¿Imaginas 10 años más aburriendo a tus audiencias? ¿10 años más sin aportar valor cuando hablas? ¿10 años más sufriendo cada vez que has de presentar? O peor aún... con mucho que aportar pero perdiendo el mensaje por no contar con una forma atractiva de comunicar.

Mi nombre es Lucas Burgueño y hablando en público era tal mi miedo que no sólo experimentaba gran ansiedad cuando lo hacía, tenía sueños y pesadillas en las que estaba hablando en

público y las personas se levantaban de la sala dejándome solo con mis palabras, mientras decían en voz alta «Qué aburrido eres...».

A los 18 años comencé mi andadura de hablar en público después de duras experiencias de fracaso, buscando recursos, formándome en USA y «comiéndome» todo lo que pillaba sobre el tema. Hoy quiero compartir contigo la estructura clave para comenzar captando la atención desde el minuto 1.

La siguiente estructura está libre de contenido, es 4x4, se adapta a cualquier tema y situación. Su poder reside en que tú tendrás que rellenarla. Te presento el P3T.

Problema (P) y Aspiración (A):

Asumimos que percibimos el mundo y los objetos tal como son, pero no funciona así. Nuestros complejos sistemas de percepción transforman el mundo interconectado no en «cosas» sino como «cosas útiles» u «obstáculos en el camino». Se trata de una reducción práctica y muy necesaria del mundo. Es la transformación de un mundo infinitamente complejo en otro dirigido por nuestro propósito para movernos en él. Te pasa a ti. Me pasa a mí. Le pasa a nuestra audiencia. No percibimos objetos.

No vemos objetos neutros y después los atribuimos significado. Percibimos el significado directamente como mostró el equipo de Pulvermüller en 2013.

Ni tú ni yo percibimos el mundo tal como es. Somos seres cuya percepción está sesgada por nuestra motivación y necesidades. Cuando tengo hambre no veo tiendas, bonitos edificios ni moda en la calle. Sólo percibo lugares que me pueden dar de comer. Sin embargo después de comer la belleza de la ciudad vuelve a florecer. ¿Se había ido? Para nada, pero mi sistema de percepción, y el tuyo, dividen el mundo de los objetos en 2 categorías: obstáculos o herramientas. Porque somos seres

orientados hacia objetivos, saciar el hambre o vender una idea son diferentes objetivos pero objetivos al fin y al cabo. Y todo tu sistema perceptivo se orientará hacia la consecución de ese objetivo, seas o no consciente de él.

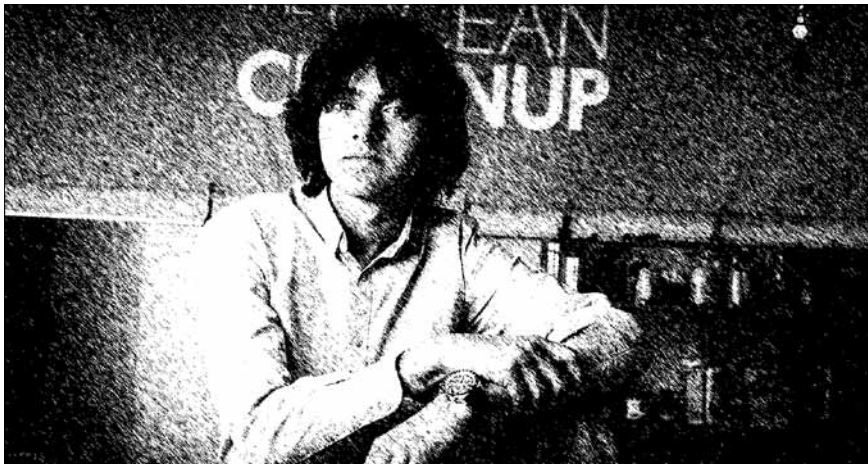
Si olvidas esto al hablar en público estás perdido. Y perderás tu público. Esto no va de nosotros hablando en público. Va de cómo vamos a ayudar a la persona que nos escucha. ¿Qué problema le vas a solucionar? ¿Qué utilidad le vas a aportar?

Y por si alguien lo estaba pensando, no, no estoy hablando de que todo tenga que ser aplicable o un conocimiento técnico de tipo mecatrónico. Estoy hablando de generar un marco en la cabeza de quien te escucha donde el oyente tiene un problema (P). El (P) es lo que nos motiva a informarnos, buscar en internet o escuchar a otros. El (P), es el obstáculo hacia nuestros objetivos. Y el objetivo tiene que ser relevante para tu audiencia. Si todavía no lo es... haz que lo sea.

Vídeo ejemplo

Boyan Slat, el joven creador de 'The Ocean Cleanup'.

Ejemplo de contundencia a la hora de lanzar el (P) y la (A).
hablarenpublico360.com/videoejemplo



Un problema puede ser ¿Cómo evitar 500 muertes al año en nuestras carreteras? pero también puede ser ¿Cómo lograr que tu audiencia quiera escuchar más y no sentirte solo en la tarima?

La (P) del P3T apela al problema y aspiración de tu público. Se basa en la psicología de la percepción del organismo que somos. Todo organismo quiere ir de A a B. De un problema a una solución. Algunos ejemplos.

PROBLEMA (P)	ASPIRACIÓN (A)
<ul style="list-style-type: none"> —3 de cada 4 personas consumen ansiolíticos o los han consumido cuando éste no es el tratamiento más eficaz para la ansiedad —El trabajador con sueldo modal de 15.500 € trabaja la mitad del año para soportar al Estado —9 de cada 10 personas pierden oportunidades laborales por no hablar en público o hacerlo sin habilidad suficiente 	<ul style="list-style-type: none"> —¿Cómo evitar una dependencia química al ansiolítico y dar el tratamiento psicológico más eficaz? —¿Quieres trabajar en lugar de 6 meses 4 para el estado y poder ahorrar más de 150 € cada mes? —¿Quieres hablar en público con estrategia y fluidez y ser reconocido por ello?
Punto A	Punto B

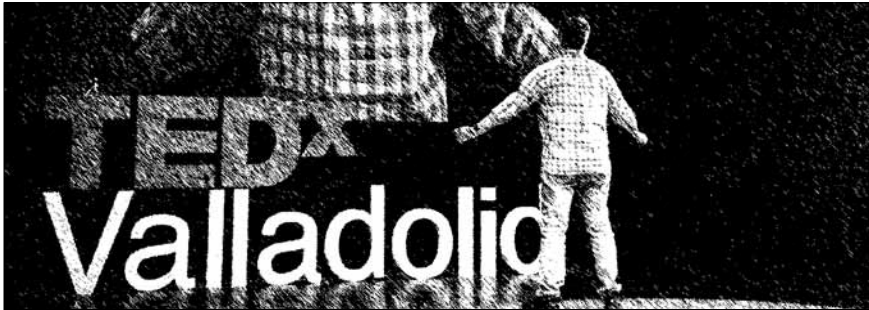
Toda área de conocimiento acaba en un problema humano. Un problema que podría tocarle a tu madre, a tu pareja o a tu hijo. En la parte de (P) del P3T has de llegar a ese nivel de realidad. Has de generar un dolor psicológico que haga que tu audiencia quiera conocer la solución e incluso esforzarse por lograrla... «No pain no gain». Es clave plantear la aspiración de forma que sea un caramelo irresistible. Sí, hacer esto es una habilidad compleja pero es algo que transformará radicalmente la forma de enganchar a tu audiencia. Serás relevante.

Vídeo ejemplo

Los cómplices imprescindibles en la innovación educativa.

A. Corell. Original presentación del (P), desde el segundo 1, a través de teatralización.

hablarenpublico360.com/videoejemplo



Tema (Te):

¿Qué les permitirá ir del punto A al punto B? Adivina. Lo que tú les vas a contar. El tema del día (Te), que verán en tu presentación. O la conferencia magistral de una hora. Sea como sea, no va de ti. Va del tema. ¿Cómo definimos el (Te)? Es lo que les vas a presentar, es la información clave, los pasos o la base para lograr solucionar su (P).

En este apartado introduces algo como «Y para evitar -A- y lograr -B- hoy es fundamental que veamos (Te)».

Estás diciendo que lo que vas a contarles hoy (Te) es una solución relevante.

Tiempo (Ti):

Ahora que es relevante, es una solución, ¿pero lo he de escuchar hoy? ¿no podemos esperar a mañana? La respuesta en la cabeza de tu público ha de ser «No, lo quiero escuchar ahora».

Recuerda que tu sistema perceptivo ancla información por su utilidad. Por ello funcionan tan bien las inmersiones lingüísticas, porque o aprendes la palabra o te quedas sin comer lo que quieres, no logras llegar a destino o peor aún... te quedas a solas en mitad de la noche, en un barrio oscuro.

Has de transmitir urgencia. Todo problema no solucionado, con el tiempo empeora. Una multa de 60 € no abonada hoy, en 10 años se puede convertir en 600 €. Es urgente saber cómo solucionar ese problema. Es urgente que sepan el (Te). Ahora te corresponde a ti hacerles ver todo lo que pueden perder con el tiempo o lo que ya han perdido y están perdiendo. Tú debes hacerles ver todo lo que podrían haber ganado, lo que pueden lograr o dónde van a estar de aquí a 5 años con tu información... si la cogen a tiempo.

(Ti) siempre juega a tu favor una vez que has establecido el (P) y el (Te). Simplemente se trata de mencionar el terrible drama de desconocer (Te) o no usarlo a tiempo. Aquí algunos ejemplos:

- «Cada año que pasa sin... (Te) el (P) se incrementa en un 20%, eso significa que en 5 años estaremos sufriendo el doble de ... y los daños serán irreversibles»
- «Muchas personas que no aplican (Te) y tienen una dieta alta en azúcares refinados, sin saberlo están cavando su tumba para antes de los 59 años... artritis, cáncer de vejiga y problemas cardíacos severos... cada día que pasa sin poner remedio a (P) es una papeleta que le estamos dando a nuestros hijos para acabar sufriendo diabetes».
- «Si hacemos algo al respecto, concretamente (Te), podremos solucionar el (P) en solo 2 años pero si no hacemos algo hoy, en apenas 1 año habremos malgastado todo el presupuesto para (A) y (P) será más grande.»

Usa tu creatividad y siempre veracidad en lo que dices. Genera urgencia.

Tú:

Y finalmente llegas tú. Ahora que les vas a solucionar un problema. Ahora que vas a darles la solución. Ahora que saben que el tema es urgente porque el tiempo corre...

¿Quién eres tú y qué has venido a hacer aquí?

Esta es la gran diferencia entre los grandes comunicadores y los novatos. Los experimentados saben que esto no va de ellos, por eso no transmiten incomodidad sino que están entusiasmados por lo que van a compartir. Se dejan a sí mismos para la guinda del pastel de la importancia. Aún así una guinda puede marcar toda la diferencia.

Claro que hay muchas más personas que conocen sobre (Te). Claro que tú no eres el mejor del mundo en el tema pero vale con que tengas la preparación y las ganas. Por supuesto que hay gente que sabe más que tú de esto pero tú has llegado aquí de una forma única. Y eso interesa a tu público. Te humaniza a ti y te conecta con ellos.

En este punto hablarás sobre ti. Mójate. Puedes escoger 2 opciones:

— Contar cómo llegaste a interesarte o a ser un experto experimentado en (Te)

«La primera vez que oí hablar de (Te) tenía 22 años y acababa de llegar a (P)... estaba sin un duro (P)... y quería realmente poder (A)...»

— Narrar tu propia experiencia personal desde A a B. «Cuando me enfrenté al problema de (P)... me sentí (P)... tenía (P)... y jamás imaginé que llegaría a (A)...»

— Dar una opinión controvertida al respecto (que después en el discurso argumentarás)

«Para ser sincero he de decir que en mi experiencia... Sé que a algunas personas esto les puede incomodar pero es como yo lo veo después de 4 años haciendo...»

Si lo haces con elegancia, humildad y firmeza, cualquiera de estas fórmulas te posiciona como voz autorizada en el tema. Ya tienen un «Tú» al que muchos querrán escuchar.

Misión 1.1. Ganando su atención

Elabora un P3T con los contenidos que tú quieras. Usa una palabra clave para cada punto que te ayude a recordar lo esencial.

Asegúrate de escribir al menos 2 frases por cada punto del P3T, úsalas en tu discurso. Completa a continuación los espacios.

P: palabra clave
— frase de problema
— frase de aspiración

Te: palabra clave
— frase de tema
— frase de tema

Ti: palabra clave
— frase de urgencia hacia pasado
— frase de urgencia respecto al futuro

Tú: palabra clave
— frase sobre tu experiencia
— frase de cierre sobre tu opinión sincera

Tiempo: 2-3 minutos.

MISIÓN 1.2.

OPTIMIZANDO EL IMPACTO DEL MENSAJE CLAVE

¿Quieres que recuerden los aspectos clave de lo que acabas de contarles?

Entonces recuerda la «Regla 7 ± 2 ».

En un artículo clásico y muy influyente, *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two*,¹⁴ el psicólogo George Miller en 1956 sugirió que la memoria humana a corto plazo (MCP) tiene un espacio de aproximadamente 7 elementos ± 2 . Múltiples estudios han mostrado que este «número mágico» de 7 es bastante preciso cuando se ha probado en test de recuerdo de listas de dígitos.

El *chunking* viene de *chunk* o fragmento de información. Es el proceso a través del cual se puede expandir la capacidad de la MCP para poder retener en ella un mayor número de elementos. Es el modo en que una persona organiza el material en grupos significativos.

Se puede afirmar que la capacidad de la memoria a corto plazo se ve afectada por factores como la lectura en voz alta, la longitud de la palabra y las diferencias individuales.

En cualquier discurso es mejor seleccionar pocos puntos, 3 es el número sin riesgo porque te garantiza que no saturarás la MCP de tu audiencia. La trinidad divina, recordarán tu mensaje como algo estructurado, claro y bien formado. En cada uno de estos 3 puntos enfatiza usando un ejemplo, una historia o una anécdota. Si mencionas un dato aislado y continúas la mayoría de la audiencia no captará la idea.

Pierde el miedo a repetir, es más, sé repetitivo por una simple razón, que tú digas algo no significa que quede grabado en la mente de quien te escucha.

Y la repetición mejora la MCP. Menciona el punto clave, vuelve a decirlo con otras palabras. Es decir, ilustra el punto y después repítelo una vez más para que sea claramente entendido. Ésta es una habilidad clave que has de poner en marcha.

Tu público está escuchando, no leyendo, por eso has de repetir las ideas de forma atractiva. Ellos no pueden volver sobre el texto (porque no tienen tiempo), sí pueden volver a escucharte, si tú lo repites.

¿Puedes sonar pesado? En absoluto, todo lo contrario. Si escoges tus puntos e ilustraciones con cuidado evitarás abrumar a la audiencia y sin duda te lo agradecerán... porque sentirán que se llevan 3 ideas claras (no un caos).

En esta misión si crees que necesitas notas escribe un breve esquema con las palabras clave. « 7 ± 2 », eso es un máximo de 9 palabras clave y un mínimo de 5. Cada palabra puedes anotarla en una tarjeta. Estas tarjetas pueden estar contigo en la tribuna, en la mesa o donde quieras, pero nunca en tus manos. Las manos han de estar libres, descubrirás por qué en el discurso sobre el uso del cuerpo, de momento déjalas a los costados. Vuelve a las tarjetas cuando lo necesites. Estás hablando, no leyendo.

¿Cómo escojo las palabras clave para las tarjetas? Aquí un truco que aprendí en el club de oratoria de la Wright State University en Ohio: primero escribir todo el discurso completo,

segundo dividirlo en 5 partes clave (introducción, 3 puntos y conclusión) y tercero escribir la palabra clave de cada parte en una tarjeta.

Acababa teniendo en mi mano tan solo 5 lindas tarjetas.

Misión 1.2. Optimizando el impacto del mensaje clave

Elabora los 3 puntos clave que quieres transmitir. Imagina que ya has realizado el P3T y ahora vas a exponer el tema con los contenidos que tú quieras. Usa una o dos palabras clave para cada punto que te ayuden a recordar lo esencial.

P3T – (imagina que ya lo has expuesto, pasa directamente al mensaje de tu discurso y sus 3 puntos clave)

Punto 1:

—
—

Punto 2:

—
—

Punto 3:

—
—

Tiempo: 2-3 minutos.

MISIÓN 1.3.

CERRANDO CON FUERZA

La diferencia entre la guinda del pastel o tirar por tierra el discurso.

Algunas personas cuando comunican no saben cuándo parar. Hablar por hablar es el peor efecto que puedes generar. Otras veces han hecho una presentación excelente pero aquello ha acabado como una traca de petardos en que falla el último de todos, dejando una sensación decadente. El cierre de tu comunicación, de tu clase, de tu conferencia o presentación de ventas es tan importante como la apertura.

Termina con tu conclusión memorizada. Tener una apertura y cierre grabados en tu mente te da confianza.

En esta misión vas a evitar los 3 riesgos de cualquier conclusión:

- Riesgo de acabar con un tono bajo emocional estilo «pues nada más...» o «esto ha sido todo...»
- Riesgo de «nunca acabar» enrollándote sin sentido
- Riesgo de desperdiciar la oportunidad de ponerle la guinda a tu pastel y potenciar tu mensaje

Termina con tu conclusión memorizada. Puedes decir tus palabras de conclusión y asentir a la audiencia con una sonrisa en la mirada. Es una mirada de agradecimiento y complicidad.

Escoge una de las siguientes formas de concluir:

— Una frase célebre que recoja una parte o todo el sentido de tu presentación «Nunca olvidaré lo que dijo Martin Luther King...»

— Tu propia conclusión en forma de clave memorable «lo más importante para mí es...»

«si tuviera que recordar esto el resto de mi vida la frase sería...»

Recuerda que tu última frase ha de acabar con un tono descendente, muy marcada la última palabra y dejando el silencio final. Mientras acabas de decir la frase, en la última palabra asientes y despliegas la mirada cómplice hacia la audiencia.

Misión 1.3. Cerrando con fuerza

Si quieres puedes cerrar volviendo a mencionar rápidamente los 3 puntos clave de tu presentación. Sea como sea, memoriza la frase de conclusión. Y dila. Esto no debe llevar en total más de 30 segundos, si es menos genial. Después de decirla asiente mirando al público.

Escribe tu frase de conclusión: _____

_____.

Tiempo: máximo 30 segundos.

REVISIÓN ANTES DE PRESENTAR TU DISCURSO 1

Antes de presentar el discurso 1 asegúrate de haber completado las 3 misiones:

Misión 1.1. Ganando su atención 360°

Misión 1.2. Optimizando el impacto del mensaje clave

Misión 1.3. Cerrando con fuerza

En vez de pensar en este discurso como una prueba de fuego, piensa en él como en un encuentro con amigos. Presenta el discurso previamente a algún amigo o familiar. Practica la charla hasta que sientas comodidad con ella. Usa una grabadora de voz o de vídeo para poder verte y mejorar.

Nada más terminar la presentación de tu discurso 1 es probable que comiences a evaluarte incluso antes de volver a tu asiento. Quizá pienses que se te ha olvidado algo clave, todos lo pensamos. Simplemente reconoce que has hecho algo importante, estructurar de forma clara tu comunicación al hablar en público, esto es algo que el 90% de los comunicadores, docentes y presentadores jamás se han planteado. Y tú lo acabas de hacer, estás entrando en el 10% de comunicadores altamente efectivos.

Recoge las cosas que crees hiciste bien y las cosas que quieres mejorar en el próximo discurso. Para completar tu evaluación el formador o un compañero experimentado te dará retroalimentación para evaluar tu esfuerzo.

Antes de que tu presentación comience, dale tu manual al evaluador para que haga sus notas en la hoja de evaluación. Tendrás así un registro constante de tu progreso. Y si quieres mejorar algo en particular asegúrate de decírselo por adelantado. También

puedes pedir a otros miembros que te den sus opiniones después de la sesión, esto se puede hacer con post-its donde te pueden dejar un comentario. Algunos de estos comentarios podrán no ser muy útiles pero considéralos con cuidado, pueden ser diamantes en bruto. Cada opinión es una perspectiva de cómo recibió tu mensaje esa persona. Y esas opiniones en muchos casos (no siempre) serán útiles para tu superación personal.

Lista de verificación del comunicador 360°:

- Siempre trae el manual a la sesión presencial
- Revisa tu presentación con tu mentor y ensáyala por tu cuenta mínimo 3 veces
- Antes de comenzar contrasta cualquier duda con tu evaluador
- Dale tu manual al evaluador para que pueda recoger sus observaciones
- No te desanimes si tu evaluador no entendió lo que querías decir o alguno de los puntos clave. Evaluar es una habilidad compleja y como tal también requiere entrenamiento
- Tu apariencia es importante. Preséntate con vestimenta decente y adecuada para la presentación. Cuando te ves bien te sientes bien y entonces te olvidas de tu imagen para concentrarte en la presentación al 100%.

Recuerda:

Tus compañeros HABS 360° quieren que tengas éxito, van a estar contigo, quieren que te lo pases bien porque así ellos también disfrutarán. Queremos de todo corazón tu éxito.

Protocolo de evaluación**Discurso 1. Conectar con ellos desde el minuto 1**

Título:

Evaluador:

Duración de 4 a 6 minutos.

Nota para el evaluador: En este discurso el comunicador se presentará ante la audiencia. El discurso deberá tener un inicio en formato (P3T), un cuerpo con 3 puntos claros y un cierre con fuerza. El orador puede emplear notas y se le ha indicado que no deberá preocuparse por el lenguaje corporal. Recuerda ser un apoyo para la persona que estás evaluando, reconocer con generosidad sus puntos fuertes, y con delicadeza señalar áreas de mejora. Además de tu evaluación oral, por favor, responde a las siguientes cuestiones.

Algunos puntos se evalúan con una escala del 1 al 5

1	2	3	4	5
En absoluto	Poco	Aceptable	Bastante	Excelente

¿Con qué fortalezas cuenta ya en su comunicación?**¿En qué medida conectó con la audiencia en su introducción (P3T)?**

1	2	3	4	5
En absoluto	Poco	Aceptable	Bastante	Excelente

¿Reflejó una preparación adecuada?

1	2	3	4	5
En absoluto	Poco	Aceptable	Bastante	Excelente

¿Articuló su voz de forma clara y audible?

1	2	3	4	5
En absoluto	Poco	Aceptable	Bastante	Excelente

¿Cuáles fueron los 3 puntos del cuerpo?

a) _____ b) _____ c) _____

¿Realizó una conclusión clara?

1	2	3	4	5
En absoluto	Poco	Aceptable	Bastante	Excelente

Comenta sobre el uso de tarjetas/notas del comunicador:**¿Qué pudo haber hecho de forma diferente para mejorar su presentación?****¿Qué es lo que más te ha gustado de toda la presentación?**

BONO 1.

Cómo amar hablar en público.

- 1.** Cultiva tu autoconocimiento: Como una empresa del Ibex 35 realiza tu propio análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) cuando hablas en público. Siéntate a ver tus fortalezas y tus miedos. Potencia tus fortalezas. Entrena tus debilidades. ¿Qué hacer con los miedos? Conoce tus miedos, míralos a la cara, escríbelos y detente en ellos. Compártelos con tus compañeros de formación HABS 360°. Descubrirás que son comunes y compartidos por muchas otras personas. Pasa a la acción y llévatelos a hablar en público, verás como poco a poco vas nutriendo una amistad con ellos.
- 2.** Doma tu dragón: Usa el subidón de adrenalina para potenciar y dar brillo a tu mensaje. Pregúntate ¿Cómo puedo usar el dragón para mejorar mi presentación?
- 3.** Mindfulness en tu cuerpo: Enfoca la mente en tu cuerpo. Habita tu cuerpo, lo más útil aquí son las técnicas de mindfulness. Te permiten entrenar tu mente para anclarte en el escenario, tener una buena postura. Y desde esa base sólida estarás ganando mucha más potencia. Entrena la técnica de bienvenida a la experiencia corporal o el body scan con mindfulness (disponible en muchas aplicaciones móviles y en el libro «Sistema Cero Estrés con mindfulness y técnicas cognitivas»).
- 4.** Peloteo facial: Cuida la expresión de tu rostro. Cuando hablas en público estás en un peloteo emocional, la pelota es tu expresión facial. Coge el control de tus facciones para liderar emocionalmente la comunicación y llevarlo a tu terreno. Usa a tu favor la resonancia emocional, si tu disfrutas ellos disfrutan.

5. **Voz, vocalizar y entonar:** Vocaliza con claridad, sin prisa, como si dibujaras las palabras en el aire. No controlas la velocidad de tus pensamientos pero sí controlas la velocidad de movimiento de tu boca. Enfócate en tus músculos de vocalización. Varía la entonación para mantener su atención, combina graves y agudos.
6. **Gana la atención y mantenla:** Usa el cuerpo, la mirada, el silencio para captar la atención. Para mantenerla varía la velocidad, los graves y agudos, mensajes fuertes, palabras potentes y aplica el P3T en cada comienzo de tu discurso.
7. **Ritmo para bailar:** Un ritmo constante, sea rápido o lento, si es el mismo hará que el cerebro desconecte. Corta la velocidad de crucero si quieres mantener la atención del público. Combina momentos álgidos con otros más suaves.
8. **Improvisa:** Para amar hablar en público tienes que mantener en tu mente la siguiente frase «puedo improvisar y quiero improvisar». No puedes controlar todo lo que va a ocurrir. Sí puedes controlar tu actitud y estar abierto a hacerlo.
9. **Prepara las preguntas:** ¿Cómo entendía yo este tema cuando no tenía experiencia en él? ¿Cómo lo veía desde el otro lado? ¿Cómo me sentía al principio? Ensaya las posibles preguntas que tu público pueda hacerte. ¿Qué opinarían desde otra posición? ¿Qué pasa si alguien ofrece algo más barato o más rápido? Ensaya las respuestas de 9 preguntas que podrían surgir y ganarás seguridad.
10. **Visualiza a tu favor:** Usa la realidad virtual de tu cerebro para crear el escenario que desees. ¿Qué haces con tu cuerpo? ¿Cómo es la expresión de tu rostro cuando vas a hablar ante tu público? De esta forma estarás estimulando neuronas similares a las que se activarán en el momento de hablar. Así familiarizarás a la mente con ello, te irás acostumbrando a la ansiedad inicial y tu cerebro estará cada vez más cómodo.

► **Escucha el podcast para ampliar y ver ejemplos concretos.**
hablarenpublico360.com/podcast