

PUBLIC SPEAKING

WITH

CONFIDENCE



**HOW TO OVERCOME ANXIETY
AND DELIVER UNFORGETTABLE
PRESENTATIONS**

PHILIPP HUMM

PUBLIC SPEAKING WITH CONFIDENCE

Cómo superar la ansiedad
y realizar presentaciones inolvidables

Philipp Humm

Publicado por primera vez

en 2024 © 2024 por Power of Storytelling, Ámsterdam

Hablar en público con confianza, Philipp Humm

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida, distribuida o transmitida en ninguna forma ni por ningún medio, incluyendo fotocopias, grabaciones u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin la autorización previa por escrito del editor. A petición del editor, los nombres y ciertos detalles de los relatos y ejemplos se han anonimizado para ocultar su identidad.

Aunque el autor ha hecho todo lo posible para garantizar que la información de este libro fuera correcta al momento de su publicación, y si bien esta publicación está diseñada para proporcionar información precisa sobre el tema tratado, el autor no asume ninguna responsabilidad por errores, inexactitudes, omisiones o cualquier otra inconsistencia aquí contenida, y por la presente declina cualquier responsabilidad ante cualquier parte por cualquier pérdida, daño o interrupción causada por errores u omisiones, ya sea que dichos errores u omisiones resulten de negligencia, accidente o cualquier otra causa. El autor no garantiza el nivel de éxito que pueda obtener al seguir los consejos de este libro, y usted acepta el riesgo de que los resultados difieran para cada persona.

www.elpoderdecontarhistorias.com

CONTENIDO

[Empieza aquí](#)

[Parte 1: Perspectiva](#)

[Capítulo 1: Me importan menos las mierdas](#)

[Capítulo 2: Reescribe tus historias](#)

[Capítulo 3: Reconfigura tu cerebro](#)

[Parte 2: Preparación](#)

[Capítulo 4: Estructura tu presentación](#)

[Capítulo 5: Dale sabor](#)

[Capítulo 6: Practica tu contenido](#)

[Parte 3: Presentación](#)

[Capítulo 7: Entra en la zona](#)

[Capítulo 8: Disfruta del protagonismo](#)

[Capítulo 9: Recarga y mejora](#)

[Palabras finales](#)

[Expresiones de gratitud](#)

[Referencias](#)

[Entrevistados citados en este libro](#)

[¿Quién es Philipp?](#)

ELOGIO

“¡Este libro es como tener un entrenador de confianza en tu bolsillo!

Conversacional, completo y fácil de implementar. Si sigues los consejos de Philipp, llevarás tu oratoria a nuevas alturas.

– Verity Price, Campeona Mundial de Oratoria 2021

Este libro es revolucionario. Philipp te guía paso a paso a través de las estrategias para superar tu miedo a hablar en público y presentarte con una confianza inquebrantable. Es un recurso valioso para cualquiera que busque causar un gran impacto con sus palabras.

– Anthony Trucks, ex atleta de la NFL,
American Ninja Warrior, Orador Internacional

¿Ansiedad al hablar en público? ¡Ya no! Hablar en público con confianza revela estrategias comprobadas para superar tu miedo y realizar presentaciones impactantes. ¡Mejora tu oratoria hoy mismo!

– Branden Coté, vicepresidente (VP) de
ventas y productos, Aston Martin

Hablar en público con confianza es tu coach personal para dominar el arte de hablar en público. ¿Funcionan las estrategias? Sí, solo tienes que sumergirte en las historias, asimilar las estrategias y ser testigo de tu transformación en un orador carismático.

– Mark Hunter, autor de Prospección de alto rendimiento

Hablar en público con confianza es una experiencia revolucionaria para quienes buscan dominar el arte de hablar en público. Repleto de consejos prácticos, estrategias perspicaces y técnicas para aumentar la confianza, este libro revolucionará tu forma de abordar cada discurso.

– Lisa Bodell, oradora principal mundial entre los 50
mejores, autora de Why Simple Wins

Como orador experimentado, este libro me sorprendió gratamente con sus valiosas ideas que a menudo otros pasan por alto. Ya sea que estés empezando o seas un

Orador experimentado, este libro es un complemento esencial para su biblioteca. Hablar en público es divertido, gratificante y una oportunidad extraordinaria para dejar huella en el mundo. Recomendando ampliamente este libro a todos los creadores de cambios.

– Andrew Sykes, profesor adjunto de la Kellogg School of Management y director ejecutivo de Habits at Work

“¡Un manual nuevo y preciso para hablar en público que hace que el tema sea divertido y atractivo de aprender!”

– David JP Phillips, orador principal internacional y autor de High on Life

A mi madre, que me enseñó a vivir con el corazón abierto, y a mi padre, que me inspiró a pensar en grande.

BONOS GRATIS

Para ayudarte a sacarle el máximo provecho a este libro y liberar la confianza que llevas dentro, he decidido incluir algunos extras especiales. ¿Qué puedes esperar?

Bono n.º 1: Clase magistral de oratoria, que incluye los dos ejercicios que hago cada vez antes de una presentación para liberar el estrés y los tres cambios de mentalidad que me ayudan a sentirme bien al hablar en público.

Bono n.º 2: Un libro de ejercicios práctico con plantillas, instrucciones y hojas de trucos para ayudarte a aprovechar el libro al máximo.

Bono n.º 3: Meditaciones guiadas para ayudarte a superar el miedo a hablar en público. Te ayudarán a relajarte rápidamente y a reprogramar tu mente para que te consideres un orador excepcional.

¡Haz clic en el enlace o escanea el código QR ahora para reclamar tus

bonos! www.power-of-storytelling.com/gift



COMIENCE AQUÍ

“Los grandes oradores no nacen, se forman”.

– Dale Carnegie

Agosto de 2010.

Estaba en mi departamento en Santiago de Chile, mirando las diapositivas en mi computadora.

Se suponía que debía compartir mi análisis con toda la empresa en dos horas. Esta presentación final de mi pasantía decidiría si obtendría la oferta de trabajo.

Al no haber dormido ni una sola hora, me estaba volviendo loco.

¿Y si no me entienden cuando hablo español? ¿Y si se me olvida lo que quería decir? ¿Y si piensan que soy tonto?

Miré mi reloj: 7:45 am.

Me dije: «Philipp, tienes que prepararte. Ya».

Pero en lugar de prepararme, tomé mi teléfono y llamé a mi jefa, Gloria.

Yo: "Hola Gloria, soy yo, Philipp. Estoy aquí en la... comisaría.

Me robaron la cartera en el metro. No creo que llegue a la presentación.

Gloria: “En serio? Que hijos de puta. Where are you? I'll come for you.”

Yo: «No, no, no, no te preocupes. Ya lo veré, Gloria. Oye, tengo que colgar».

Colgué, mirando el suelo de mi habitación.

En el momento en que me di cuenta de lo que había hecho, mi cara se puso roja.

Philip, ¿qué haces aquí? Acabas de mentir sobre el robo porque tienes demasiado miedo de dar una presentación. ¡Esto no está bien!



No fue el único momento en que me asusté por completo al hablar en público. A los veinte, odiaba hablar en público. No había nada en este mundo que me diera más miedo que hablar en público. Aunque sabía lo importante que era hablar en público, no sabía cómo mejorar. Ninguno de los cursos, libros ni vídeos que probé me ayudó.

Hoy en día las cosas se ven muy diferentes.

Me encanta hablar en público. He aprendido a convertir mi miedo en emoción, a aceptar mi yo auténtico y a disfrutar siendo el centro de atención.

Tras adquirir mucha más confianza en el escenario, comencé a ayudar a otros a lograr lo mismo. Hasta ahora, he impartido cientos de capacitaciones sobre oratoria en organizaciones líderes de todo el mundo, como Google, Visa, MetLife, Salesforce, Samsonite, E.ON, ASICS y muchas más.

Las técnicas que estás a punto de aprender han cambiado mi vida y han convertido a miles de mis clientes en oradores carismáticos.

Estoy aquí para ayudarte a ser igual.

He desarrollado estas técnicas a través de años de prueba y error, seleccionando las mejores prácticas de diferentes campos como la psicología, la hipnosis y el teatro de improvisación, y entrevistando a 34 de los oradores más destacados, como David Allen, autor de *Getting Things Done*, Ebi Atawodi, director de Google, y Verity Price, campeona mundial de oratoria de 2021.

¿Por qué estamos aquí?

Probablemente hayas intentado hablar en público algunas veces antes.

Quizás tu corazón empezó a acelerarse, tuviste dificultad para respirar profundamente o olvidaste lo que querías decir.

Has probado algunas estrategias diferentes, pero nada ha funcionado realmente.

Aunque tienes un mensaje realmente interesante, te cuesta transmitirlo.

Quizás incluso hayas visto a otros ascender, invitarlos a compartir sus ideas e incluso conseguir la relación de sus sueños. A menudo, no están más cualificados que tú, pero saben comunicarse con confianza.

Pero no te preocupes. Para eso estamos aquí. Y no pienses que estás solo.

Miles de excelentes oradores han estado en tu misma situación. Algunas de las personas más exitosas del planeta comenzaron sus carreras con miedo a hablar en público. J.K. Rowling temblaba incontrolablemente cuando le pedían que hablara. Warren Buffett vomitaba antes de dar una presentación. Julia Roberts tartamudeaba en cuanto era el centro de atención. Todos los oradores del mundo cometieron errores innumerables veces. Pero no dejaron que el miedo les impidiera alcanzar el éxito. Actúan.

Y tú puedes hacer lo mismo.

¿Qué hay en esto para usted?

Pregúntese: ¿Qué tan diferente sería su vida si se sintiera más seguro al hablar en público?

Piensa en el impacto que tendría en ti:

- Poder
- Vida amorosa
- Amigos
- Aficiones
- Felicidad

Dedica unos minutos a pensar en lo que puedes ganar al convertirte en un orador público seguro. Cuanto más lo veas y lo sientas, más probable será que te esfuerces por cambiar.

Ser bueno hablando en público te da una gran ventaja en la vida.

Conseguirás un ascenso más rápido.

Te convertirás en el experto de confianza en tu industria.

Cerrarás más tratos.

Superarás más fácilmente cualquier objeción y prepararás a la gente para el cambio.

Se le invitará a enseñar y orientar a otros.

Conocerás y atraerás a más personas inspiradoras a tu vida.

Y serás la persona más interesante con la que hablar.

¿Cómo llegarás allí?

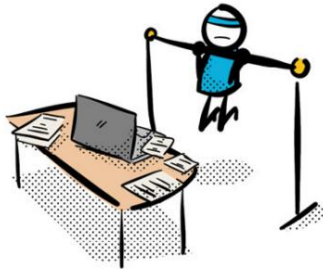
Este libro le ayudará a superar cualquier miedo a hablar en público.

Te brinda las herramientas para sentirte extremadamente cómodo hablando frente a cualquier audiencia, ya sea frente a 12 colegas en el trabajo, tus amigos en una cena o cientos en una conferencia magistral.

Te ayuda a disfrutar cuando eres el centro de atención.

Llegaremos allí centrándonos en las tres P: perspectiva, preparación y presentación.

THE 3 PS



PERSPECTIVE

PREPARATION

PRESENTATION

Parte 1: Perspectiva – Siéntete bien contigo mismo: Esta parte se centra en aumentar tu confianza. Aprenderás a preocuparte menos por lo que piensen los demás, a superar tus dificultades para hablar en público y a usar tu mente para sentirte muy seguro hoy.

Parte 2: Preparación – Siéntete cómodo con tu contenido: Aquí nos centramos en preparar tu presentación o discurso. Aprenderás las herramientas para organizar tus ideas eficazmente, hacer tu contenido más interesante y practicar hasta que te sientas cómodo.

Parte 3: Presentación – Siéntete bien con tu presentación: En esta sección, descubrirás cómo alcanzar la mentalidad adecuada antes de presentar, sentirte cómodo frente a cualquier audiencia y aprender qué hacer después para evolucionar como orador.

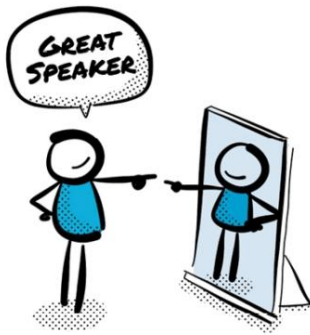
¿Estás listo para liberar al orador seguro que hay en ti?

¡Vamos!

PARTE 1

PERSPECTIVA

THE 3 PS



PERSPECTIVE



PREPARATION



PRESENTATION

Antes de comenzar tu presentación, necesitamos trabajar en tu perspectiva o mentalidad.

Puedes preparar la mejor presentación del mundo, pero si te sientes inseguro de tus habilidades para hablar, no será tan efectiva.

En esta sección, cubro tres cosas que te ayudarán a sentirte bien contigo mismo:

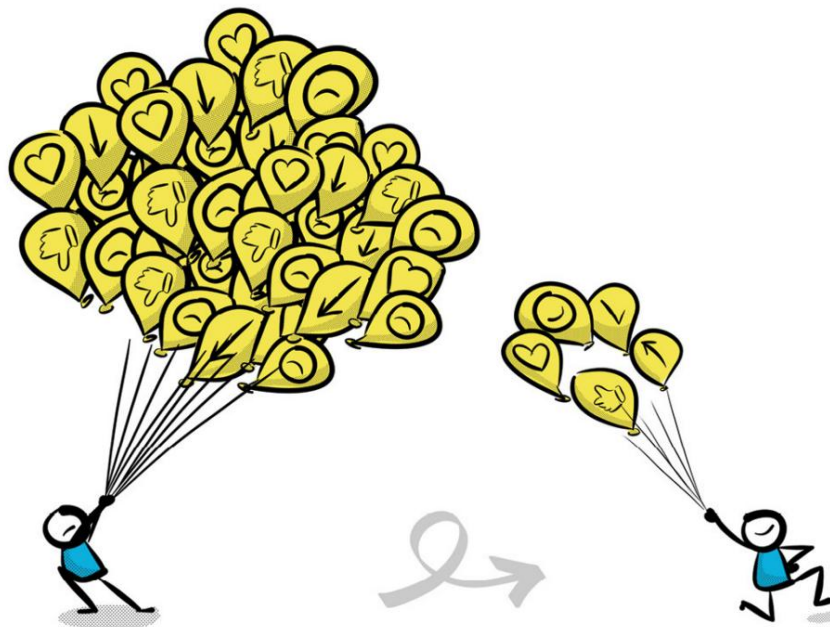
- Primero, descubrirás una técnica eficaz para que te importe menos lo que piensen los demás. Al preocuparte menos por las opiniones ajenas, podrás desconectar de tu mente y vivir el presente.
- En segundo lugar, aprenderás a calmar a tu crítico interno. Podrás superar pequeños o grandes desafíos previos al hablar y usarlos como combustible para crecer.
- Y tercero, te mostraré cómo reconfigurar tu cerebro para que te sientas seguro ahora sin esperar a que se haga realidad en el futuro.

Capítulo 1

IMPORTA MENOS CARAS

“Nunca cambias tu vida hasta que sales de tu zona de confort; el cambio comienza al final de tu zona de confort”.

– Roy T. Bennett, autor de La luz en el corazón



Octubre de 2017.

Estaba sentado en mi apartamento en Nueva York, avergonzado por la presentación que había dado esa mañana. Era mi primera presentación como estudiante de MBA en la Universidad de Columbia. Se suponía que iba a impresionar a mis compañeros.

Claramente, eso no funcionó. A mitad de la presentación, olvidé por completo lo que quería decir: me quedé en blanco. Durante lo que me pareció una eternidad, me quedé mirando al suelo, intentando desesperadamente recordar lo que debía decir. Esto ocurrió mientras 70 compañeros me observaban, esperando a que actuara. Finalmente, pude retomarlo, no donde lo había dejado, sino al final de la presentación. Mi presentación terminó.

al final fueron tres minutos en lugar de los diez minutos previstos.

De vuelta en casa, me estaba castigando: "Esto es una mierda. Esto es malo. Ahora todos pensarán que soy tonto. Probablemente se preguntarán cómo entré a Columbia. No puedo hablar claro ni diez minutos.

En mi desesperación, llamé a mi hermana, Chanti.

Chanti, no sé por qué me pasa esto. Me he esforzado mucho para hablar mejor. He trabajado en mi lenguaje corporal, mi articulación y las muletillas. Y, sin embargo, cuando de verdad importa, me pongo hecho un manojo de nervios.

Mientras me sumergía en la autocompasión, me interrumpió: «Philipp, te estás centrando en las cosas equivocadas».

¿Qué quieres decir?, pregunté.

“Palabras de relleno, pausas, lenguaje corporal”, explicó. “Eso es solo la punta del iceberg. Es útil cuando ya eres un orador avanzado. Como orador principiante, es completamente inútil centrarse en eso”.

«Pero, ¿en qué debería centrarme en cambio?», pregunté.

“Concéntrate en que te importe menos”, dijo. “Al importarte menos, empezarás a sentirte cómodo en el escenario. Todas las demás habilidades para hablar en público te saldrán naturales en cuanto dejes de preocuparte por las opiniones de los demás”.

Me tomó un segundo darme cuenta de lo que quería decir, pero tenía toda la razón. Tenía mucho sentido. Durante años, me había centrado en las cosas equivocadas. Tuve que concentrarme en importarme menos.

Pero espera. ¿Cómo podría importarme menos?

Después de colgar, me conecté a internet, busqué en Google y escribí "Cómo que todo te importe un carajo" en el buscador. Hice clic en cada artículo solo para ver que los consejos no me ayudaban mucho.

Sé tú mismo. Invierte en tu bienestar. Practica la meditación.

«Gracias», pensé. «Esto no me sirve de mucho».

Hice clic en más y más artículos hasta llegar a la página seis. Nunca imaginé llegar a la página seis de una búsqueda en Google.

Ahí fue donde descubrí un artículo de Scott Young.¹ Cuando lo leí, me fascinó, pero también me asusté. "Esto es una locura. No puedo hacer esto.

La gente pensará que estoy loco”.

Pero no quería volver a poner excusas. Así que agarré mi suéter y salí.

A unos metros, vi a un hombre de traje caminando hacia mí. Sentí el corazón latirme con fuerza. Cuando estaba a dos metros, le pregunté con voz chillona: «Disculpe, ¿podría darme un abrazo?».

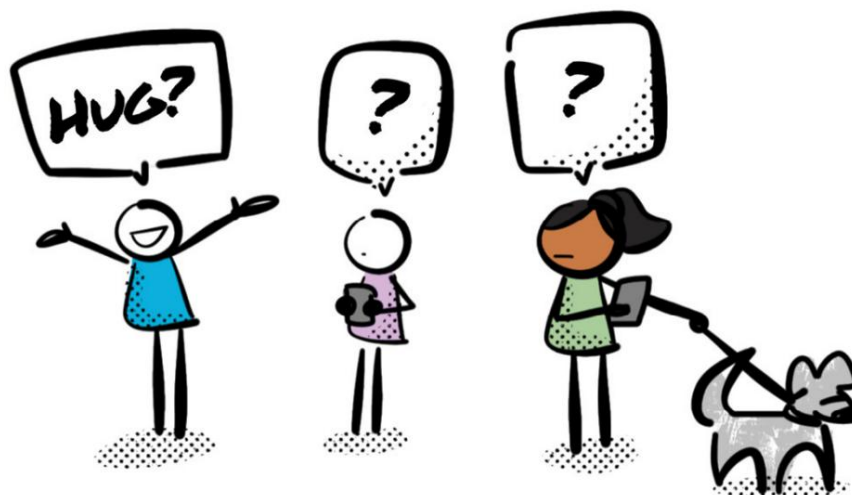
Después de un momento de confusión, el hombre respondió: “Claro, tráelo”. Me abrazó y se alejó.

"Espera. ¿Qué acaba de pasar?", pensé. Luego: "¡Fue fácil! ¡Lo logré!".

Emocionado por este éxito inicial, busqué a otro desconocido. Fue entonces cuando vi a una mujer de mediana edad caminando hacia mí. En cuanto se acercó un poco, le pregunté: "Disculpe, ¿podría darme un abrazo?".

Sus ojos se abrieron de par en par. "¡No, gracias!", respondió y siguió caminando.

¿Importó que me rechazaran? En realidad, no. Me sentí viva. Me sentí orgullosa de haber tomado esa decisión. Me sentí en la cima del mundo.



Ese día, en la página seis de Google, descubrí un artículo sobre la vergüenza constructiva.

¿Qué es la vergüenza constructiva?

Se podría esperar que este libro comience con conceptos filosóficos de alto nivel en los que todos coincidan. No. No lo haremos. Comenzaremos con una actividad poderosa, pero también bastante polarizante. ¿Por qué empezamos con esto?

Porque ha sido la técnica más efectiva para ayudarme a mí y a mis clientes a sentirnos bien al hablar en público.

La vergüenza constructiva es una práctica en la que te pones deliberadamente en una situación embarazosa.

Puede ser cualquier cosa que te dé escalofríos, como chocar los cinco con un desconocido, acostarte en una tienda o bailar en público. Las opciones son infinitas.

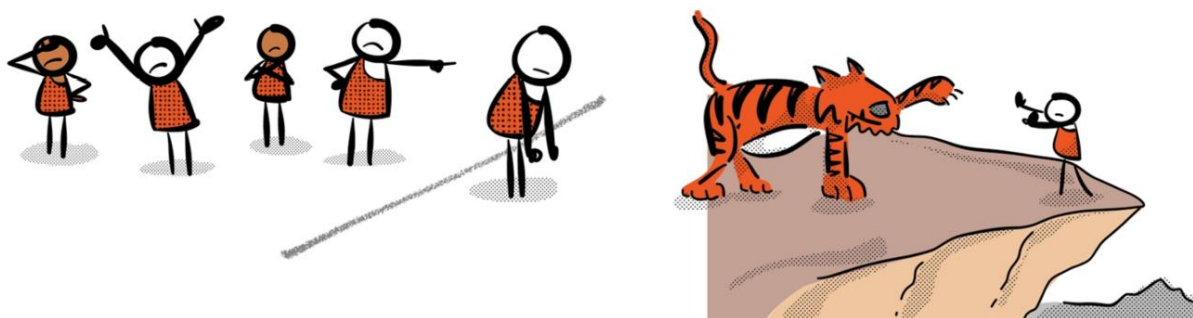
Antes de tirar el libro a un rincón y escribir una reseña enojada, espera un segundo.

Entonces, ¿por qué haría alguien eso? ¿Por qué conviene ponerse en situaciones embarazosas?

Para entenderlo, retrocedamos en el tiempo.

Nuestro miedo a hablar en público se remonta a la época en que los humanos vivían en tribus y pequeñas comunidades. En aquellos tiempos, formar parte de un grupo era crucial para la supervivencia. Sin una tribu, era mucho más probable morir: no había nadie que te advirtiera de los depredadores, te ayudara a cazar o te aconsejara contra el consumo de bayas potencialmente dañinas.

Para evitar ser expulsados de nuestra tribu, nuestros cerebros desarrollaron una mayor sensibilidad a las señales sociales. "¿Estoy encajando?" "¿Estoy haciendo algo mal?" "¿Soy tan bueno como los demás?" En aquel entonces, estos pensamientos eran útiles. Significaban vida o muerte.



Pero hoy, la verdad es que no. Si a tu jefe o a tus amigos les cayeras un poco menos, dolería, pero no sería cuestión de vida o muerte. Aun así, nuestro cerebro nos convence de lo contrario.

Lo mismo ocurre cuando hablamos en público. Como dice el biólogo Glenn Croston, PhD: «Cuando nos enfrentamos a un grupo, nos desmoronamos».

Sudamos a mares por miedo al rechazo. Y, en un nivel primario, el miedo es tan grande porque no solo tememos ser avergonzados o juzgados; tememos ser rechazados del grupo social, condenados al ostracismo y abandonados a nuestra suerte.²

Nos ponemos muy nerviosos al hablar en público porque tenemos miedo de ser rechazados por el grupo.

Aunque nuestra sociedad ha evolucionado drásticamente, todavía estamos estancados en este pensamiento primitivo de que el rechazo conduce a la muerte.

Entonces, ¿cómo superar este miedo irracional?

Poniéndote intencionalmente en situaciones en las que puedas ser rechazado.

Situaciones que son embarazosas, raras y en las que la mayoría de las personas no se atreverían a estar. ¡Al avergonzarte, aprenderás a preocuparte menos y a sentirte más seguro al hablar en público!

Interesante. Sigue sonando intimidante, pero estoy abierto a aprender más sobre ello. ¿De qué maneras podría avergonzarme?

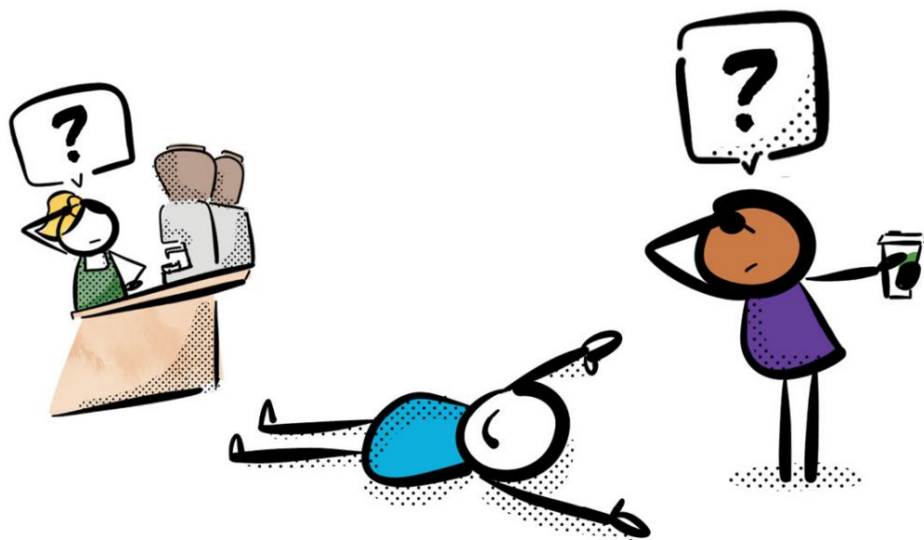
Ideas para avergonzarte. Puedes hacer cualquier cosa que

te dé vergüenza. Puedes crear tu propia lista y preguntarte: "¿Qué me resultaría incómodo al interactuar con desconocidos?" o usar la siguiente lista como inspiración.

Aquí tienes 30 ideas para empezar.

1. Choca esos cinco con un desconocido.
2. Empuja una "puerta de tirar" hasta que alguien te ayude a abrir la puerta.
3. Pregúntale direcciones a un extraño, pero luego ve en la dirección opuesta.
4. Abraza un árbol en una calle llena de gente.
5. Haz una sesión de yoga en el supermercado.
6. Anuncia el tiempo en el metro.
7. Pídele un abrazo a un extraño.
8. Dar un discurso en la calle.
9. Simular ser un maniquí en una tienda de ropa.

10. Sea un recepcionista frente a una cadena de comida rápida. (por ejemplo, "¿Qué pasa? Bienvenido a McDonald's.")
11. Acuéstese en el suelo de una cafetería.
12. Simular ser un mimo y representar diversos escenarios en público.
cuadrado.
13. Dibuja un retrato de un extraño y luego muéstraselo.
14. Pregunta en una cadena de comida rápida si puedes preparar tu propia hamburguesa.
15. Pregúntale a un extraño si puedes compartir un secreto con él.
16. Bailar en una plaza pública.
17. Cantar para el personal de alguna tienda.
18. Pídele a un extraño que te haga un cumplido.
19. Dar un cumplido a un extraño.
20. Imagina ser un reportero de noticias y entrevista a personas sobre historias ficticias.
eventos.
21. Anima a algunos corredores como si fueras su mayor fan.
22. Simular ser un animal en la calle (por ejemplo, moverse y hacer sonidos como
Si fueras un gorila).
23. Invita a un desconocido a un concurso de lucha de pulgares.
24. Pregúntale a un extraño si puedes leerle un poema de amor.
25. Pregúntale a una pareja que no conoces sobre el éxito de su relación.
26. Saluda a algunos desconocidos con un acento muy marcado (por ejemplo, "Hola, ¿cómo estás?").
¿Qué estás haciendo?")
27. Iniciar una conversación con alguien en el tren (por ejemplo, "Entonces, ¿cómo está?")
¿vida?").
28. Invita a un extraño a un concurso de miradas.
29. Dar un concierto de beatbox a un grupo.
30. Finge romper con tu pareja por teléfono mientras estás en el...
biblioteca.



Quizás revisaste la lista y pensaste que algunas ideas eran fáciles, mientras que otras te parecían una locura. No te preocupes, es normal.

Cada persona tiene diferentes percepciones de lo que considera vergonzoso. Por ejemplo, tengo un amigo que no tiene ningún problema en cantar en público. Para mí, que no domino ni una sola nota, cantar es absolutamente aterrador. Te sugiero que elijas algo que te dé vergüenza.

Además, no te sientas presionado a completar los 30 desafíos de la lista anterior. Empieza con los más fáciles y ve aumentando poco a poco. Puedes probar los más incómodos una vez que hayas hecho algunos ejercicios y te sientas más incómodo. La clave es elegir algo que te acelere el corazón, pero que no te provoque un infarto. No queremos que tires la toalla porque te parezca demasiado abrumador.

Cuando se te ocurran ideas para avergonzarte, ten en cuenta a las personas con las que interactúas. No sabes qué podría estar pasando en sus vidas. Una regla simple que sigo es: "No seas un imbécil". Déjame explicarte lo que eso implica:

1. No seas un perverso: respeta el espacio personal de las personas, mantén una distancia cómoda entre tú y el extraño y míralo con una cara amigable.
2. No lo fuerces: Si alguien se siente visiblemente incómodo con tu interacción, no lo fuerces. Puedes disculparte y desearle un...

maravilloso día en lugar de continuar la actividad

3. No intentes humillar a alguien: el ejercicio se trata de avergonzarte a ti mismo, no de burlarte de alguien más.

Entendido. Haré el ridículo sin intentar molestar a los demás. ¿Hay algo en lo que deba concentrarme al hacer los ejercicios?

Tres pasos para avergonzarte. Desarrollé un sistema para sacar el máximo provecho de la vergüenza constructiva. Consiste en tres pasos: Contar, Aceptar y Asumir (CEO). Puedes considerarte el Director de Vergüenzas de tu empresa (CEO).



Paso 1. Cuenta regresiva

Cuando empecé con la vergüenza constructiva, pospuse mucho.

A veces caminaba durante dos horas antes de encontrar el coraje para afrontar un desafío.

Para ayudarle a evitar perder demasiado tiempo y tomar acción en su lugar, puede utilizar la regla de los cinco segundos de Mel Robbins.³

¿Cómo funciona?

En el momento en que veas una oportunidad de avergonzarte (por ejemplo,

Ves a un extraño al que quieres pedirle un abrazo), cuenta mentalmente desde cinco ("5-4-3-2-1") y hazlo.

Es un truco simple pero efectivo para evitar perderte en tus pensamientos y encontrar el coraje para afrontar el desafío.

Paso 2. Acepta (tus sensaciones)

En el momento en que participes en el desafío, tu impulso será desvanecerte en el aire.

Tu mente gritará: "¿Qué estás haciendo? ¡Esto es terrible!".

"Vete ahora antes de que empeore".

Resiste ese impulso. Respira hondo varias veces. Acepta las sensaciones de tu cuerpo.

Por ejemplo, ¿sientes calor? ¿Se te acelera el corazón? ¿Te tiemblan las manos? Etc.

Observa tus pensamientos. Y quédate con esos sentimientos incómodos por un tiempo.

Si te entrenas para tolerar estos sentimientos incómodos, estarás más preparado para lidiar con sentimientos similares cuando hables en público.

Paso 3. Toma tu propia decisión

Durante mi primera semana de vergüenza constructiva, hice muchas cosas absolutamente aterradoras, pero una destacó. Ese día, decidí tumbarme en el suelo del Starbucks de mi calle. Entré, me senté en el centro y me tumbé. A los veintitrés segundos (sí, estaba contando), el barista se me acercó y me preguntó: "Señor, ¿se encuentra bien? ¿Por qué está en el suelo?". Avergonzado, me levanté de un salto y dije: "Lo siento. Estoy participando en este reto para tener más confianza... bla, bla, bla".

Estaba poniendo excusas. De lo que me di cuenta poco después es que poner excusas lo hace mucho más fácil. La mejor manera es asumir la propia decisión.

Cuando alguien te pregunte por qué haces esto, dile que querías hacerlo.

Puedes decir algo como: "Gracias por preguntar. Me apetecía hacer [actividad X]" o "Me pareció buena idea".

Pero incluso cuando alguien no te pregunta por qué estás dispuesto a hacerlo,

Si te avergüenzas, no les des excusas proactivas. Simplemente realiza la actividad sin explicarles por qué la haces. Sí, es más incómodo, pero el aprendizaje es mucho más impactante. Te obliga a mantener esos sentimientos incómodos durante más tiempo.

Este sistema ha ayudado a cientos de mis clientes a sentirse bien hablando en público. Y hará lo mismo por ti. Claro, puede que al principio te intimide un poco, pero una vez que hayas superado tus primeros retos, verás cuánto te pueden beneficiar.

Genial. Entiendo los pasos. ¿Hay algo más que pueda ser útil saber antes de empezar?

Cinco lecciones que he aprendido al avergonzarme de mí mismo

1. No le des demasiadas vueltas.

Cuando empecé con la vergüenza constructiva, era extremadamente consciente de no ofender a nadie. Pensaba: "No puedo tirarme al suelo de esa tienda. Pensarán que soy una manifestante", o "No puedo hacerle un cumplido a ese hombre. Pensará que estoy coqueteando con él".

Estaba imaginando escenarios de cuán terriblemente reaccionaría la otra persona. Tras haber superado cientos de retos, puedo asegurarles que no he experimentado ni una sola reacción negativa en la que alguien pareciera molesto por lo que hacía. Claro, hubo muchísimas reacciones neutrales en las que el desconocido simplemente se marchó. Pero también hubo docenas de reacciones hermosas en las que le alegré el día a alguien.

Consejo: Le estás aportando diversión y emoción al día de alguien. Cómo reacciona cada uno ante algo inocente es su decisión. Mientras trates a los demás con respeto, no tienes que preocuparte por nada. Puedes tratar a las personas con respeto evitando acercarte demasiado, sin insistir si parecen incómodas y sin burlarte de ellas.

2. No te preocupes si te ven personas que conoces He escuchado muchas veces: "No quiero hacerlo en mi ciudad porque soy..."

"Tengo miedo de que un colega o un conocido me vea".

Yo también tenía ese miedo. Sin embargo, pronto me di cuenta de que era irrazonable. En seis años practicando la vergüenza constructiva en Nueva York, Sevilla, Ámsterdam, Cancún, Berlín e incluso en mi ciudad natal, Königswinter, en Alemania (de cuarenta mil habitantes), me pasó dos veces que un conocido me vio haciendo algo vergonzoso. ¿Sabes cómo reaccionó cuando se lo conté? Uno dijo: "¡Guau, qué guay! Ojalá tuviera el valor de hacer algo así". El otro dijo: "¿Puedo acompañarte la próxima vez?".

Consejo: No te preocupes si te encuentras con alguien conocido mientras haces los ejercicios. Si es así, simplemente cuéntale lo que estás haciendo y qué esperas obtener. En este caso, está bien hacer una excepción y explicar realmente lo que estás haciendo. La gente admirará tu valentía. Quedarán impresionados por tus acciones. Y si no, será solo otra lección de despreocupación.

3. Comprométete con un pequeño reto durante un periodo prolongado.

Cuando empecé, hacía

sesiones de una o dos horas para completar varios retos a la vez. Funcionó algunas veces, pero pronto me pareció demasiado esfuerzo. Pronto me di cuenta de que la mejor manera era intentar completar un reto cada día durante un periodo prolongado. La constancia es más eficaz para cambiar tu identidad que los impulsos puntuales de motivación.

Consejo: Comprométete con un reto de 14 o 30 días en el que realices una actividad cada día. Antes de protestar: "Ah, no tengo tiempo para eso", considera que cada reto debería tomar de uno a cinco minutos. Parece un trato bastante justo para algo que te hará un orador mucho más seguro, ¿verdad?

Desafío de 30 días de vergüenza constructiva ¿ Buscas

ayuda para identificar los desafíos adecuados y realizar un seguimiento de tu progreso?

He creado una plantilla para ayudarte a empezar tu próximo reto de 30 días. Visita

www.power-of-storytelling.com/gift o escanea el código QR ahora para descargar

¡la plantilla!



4. Pídele a un amigo que se una A

lo largo de mi viaje hacia la vergüenza, comencé cinco desafíos de 30 días. De estos cinco, completé tres y abandoné dos. ¿Qué fue común en las dos veces que abandoné?

No tuve un amigo que me apoyara en el camino. Intenté hacerlo solo.

Consejo: Empieza un reto más largo con uno o dos amigos. Idealmente, son amigos que también se comprometen a hacer un ejercicio al día. Para que quede claro, no hacen los ejercicios juntos en el mismo lugar y a la misma hora. Eso anularía el propósito, ya que el reto se convertiría más en un reto para quedar bien delante de tus amigos.

La mejor manera es acordar el reto del día cada día. Complétenlo ustedes mismos y luego pónganse al día sobre su experiencia. Pueden enviarse un mensaje rápido o una nota de voz al final del día.

Tener un amigo que te acompañe en este viaje puede ser muy motivador y divertido. Incluso puedes pensar en compromisos adicionales para aumentar la probabilidad de completar los ejercicios (por ejemplo, "Donaré \$50 a una organización benéfica si me pierdo un día").

5. El objetivo no es dejar de importarme. Mi objetivo

no es dejar de importarme lo que piensen los demás de mí, sino importarme menos. Si tomamos la escala de "importa mucho" (100 = "importa mucho"; 0 = "importa nada")

Mi objetivo no es llegar a 0, sino a 50. Somos humanos. Es parte de nuestro ADN preocuparnos por los demás. No importarnos en absoluto te convierte en un sociópata.

Consejo: No intentes dejar de preocuparte por las opiniones de los demás. En cambio, intenta preocuparte menos, sobre todo por las opiniones de desconocidos y de quienes ni siquiera piensan en ti.

Exercise

La vergüenza constructiva es la manera más efectiva de superar el miedo a hablar en público. Pero no es un ejercicio intelectual. Es experiencial.

Entonces, tomemos alguna acción.

Revisa la lista de actividades vergonzosas que aparece al principio del capítulo y elige una o dos que quieras intentar. Puede ser tan simple como chocar los cinco con la siguiente persona que veas o animar a gritos a un grupo de corredores que te rebasen. Al hacer los ejercicios, recuerda seguir los tres pasos del CEO:

1. Cuenta (regresiva)
2. Abraza (tus sensaciones)
3. Toma tu propia decisión

¡Disfrutar!

PD: Si sientes mucha resistencia a la vergüenza constructiva por cualquier motivo, no te preocupes demasiado. Está bien sentirse así.

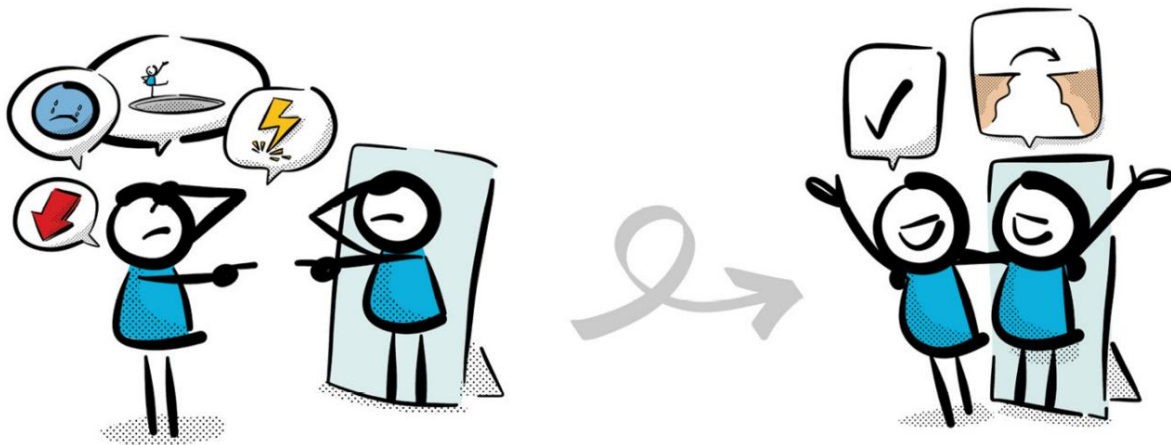
El libro tiene muchas otras técnicas que te ayudarán a convertirte en un orador cautivador.

Capítulo 2

REESCRIBE TUS HISTORIAS

“La realidad no es más que una ilusión, aunque muy persistente.”

– Albert Einstein



Hace un par de años, vi un video de un experimento fascinante. 4, 5 En el --

experimento, los científicos colocaron pulgas dentro de un frasco de vidrio. En condiciones normales, las pulgas solo tardaban unos segundos en escapar y saltar del frasco. Las pulgas tienen la capacidad natural de saltar hasta unos 20 centímetros de altura, casi doscientas veces su tamaño corporal.

Pero luego le pusieron una tapa al frasco.

Las pulgas intentaron saltar, pero esta vez no pudieron. En cambio, chocaron contra la tapa. Una y otra vez, intentaron saltar, pero no lo lograron. En un momento dado, dejaron de intentar saltar más alto y empezaron a saltar justo por debajo de la tapa.

Incluso cuando el científico quitó la tapa, las pulgas solo saltaron hasta la altura de la tapa. Aunque no había ningún obstáculo que les impidiera saltar más alto, no lo hicieron. Las pulgas se habían acostumbrado a creer que no podían saltar más alto.



Al igual que la pulga, la mayoría de nosotros hemos tenido momentos en el pasado en los que nosotros mismos o alguien más nos puso una tapa.

Quizás intentaste hablar frente a un grupo, pero nadie te escuchó. Quizás olvidaste lo que querías decir. O tal vez un amigo o colega hizo un comentario breve pero hiriente sobre tu forma de hablar.

Después de algunos de estos momentos, quizás, consciente o inconscientemente, decidiste que esto es lo que eres. Un momento en el que aceptaste la situación y concluiste: «Esto de hablar en público no es para mí. Simplemente no se me da bien». Durante unos años, puede que hayas dejado de intentar dar el salto y hayas evitado hablar en público tanto como te fue posible.

¿Pero vas a mantener la calma y evitar hablar en público el resto de tu vida?
¿O vas a abrir la tapa, saltar lo más alto que puedas y convertirte en el orador seguro que llevas dentro?

En este capítulo, aprenderás a abrir la tapa reescribiendo las historias que te has estado contando. Aprenderás los cinco pasos para tomar las riendas de tu narrativa y reescribirla de una manera más positiva, auténtica y significativa.

1. Identificar la creencia autolimitante



El primer paso es identificar tus creencias autolimitantes. ¿Qué te has estado diciendo a ti mismo que te impide hablar con confianza en público? Estas creencias autolimitantes pueden estar relacionadas con tu capacidad para hablar en público o con tu confianza y autoestima en general.

A continuación se presentan algunas creencias autolimitantes comunes que mis clientes han alimentado:

- Soy demasiado introvertido para ser un buen orador público.
- No soy un orador natural.
- Me congelo y olvido lo que quiero decir.
- Mi inglés no es lo suficientemente bueno.
- Mi cara siempre se pone roja cuando empiezo a hablar.
- Necesito escribir cada palabra para poder hablar con confianza.
- Siempre me trabo con mis palabras cuando hablo en público.
- Mi voz suena demasiado chillona.
- Nadie quiere escuchar lo que tengo que decir.
- No estoy calificado para hacer esto.

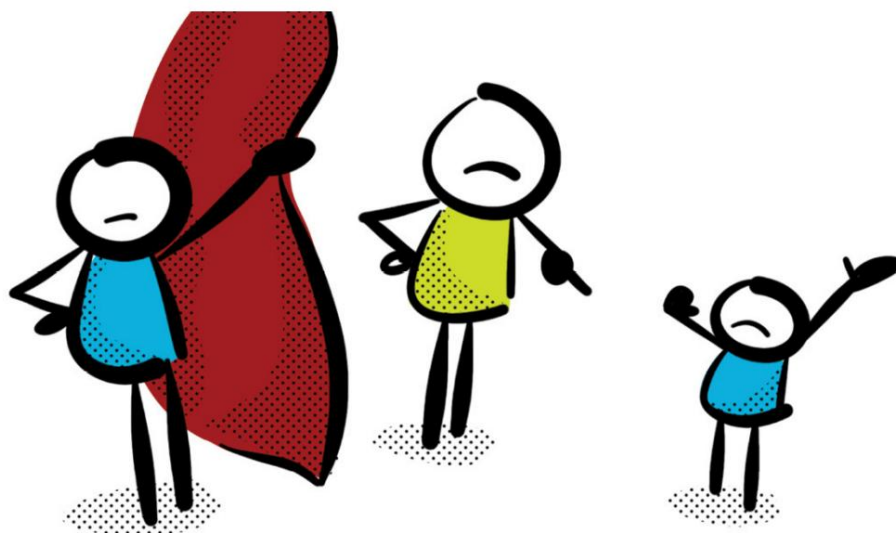
¿Qué es para ti? ¿Qué te has estado diciendo?

Puedes detectar tus creencias autolimitantes al ser consciente de los momentos en que dices o piensas: "Soy", "No soy", "Siempre" o "Nunca". Cada frase indica una creencia firme sobre una de tus habilidades. Podría ser que...

Comparte esa creencia en voz alta, pero a menudo simplemente la dices en tu cabeza o piensas en ella inconscientemente.

Tomar conciencia de estas creencias es el primer paso para permitirte dejar de sabotearte y elegir un final más favorable para tu historia.

2. Descubra las historias detrás de la creencia



Una vez que hayas identificado una creencia autolimitante, es hora de indagar en tu pasado para descubrir su origen. ¿Hay algún momento o recuerdo específico de tu pasado que te haya hecho pensar así? Puede ser un momento reciente o de tu infancia. Pero no te preocupes. No es necesario que te sometas a un psicoanálisis exhaustivo para identificar cada evento traumático. Para nuestros propósitos, basta con identificar uno relevante.

momento.

Permítanme compartir la historia que Alberto, uno de mis clientes de coaching, se contaba a sí mismo. Alberto era un tipo divertido, simpático e inteligente. Dirigía un equipo de 15 personas y a la gente le encantaba trabajar con él. Pero estaba convencido de que no podía hablar en público. Así que le pregunté si había tenido alguna experiencia reciente que le hiciera pensar así.

Me contó una experiencia negativa que tuvo dos años antes, cuando le pidieron que compartiera una presentación de cinco minutos con todo el departamento durante una reunión. Era una tarea aparentemente sencilla, pero cuando llegó su turno, se quedó paralizado.

completamente.

Buscó las palabras adecuadas, pero no se le ocurría nada. Lo único que podía pensar era: «Di algo, di algo, di algo».

Continuó así durante unos 30 segundos. Como era demasiado doloroso de ver, una mujer de su equipo intervino y dijo: «Lo siento, chicos. Alberto tiene problemas de audio. Permítanme tomar el control». Terminó la presentación.

Y aunque Alberto se sintió aliviado de que ella interviniera, también le dio vergüenza. Era su representante. Se martirizó pensando: "¿Cómo es posible que no pueda decir ni una sola frase sin tartamudear?

Ahora todos se preguntarán cómo terminé siendo su manager”.

Fue uno de los momentos que le hizo creer a Alberto que no era bueno hablando en público.

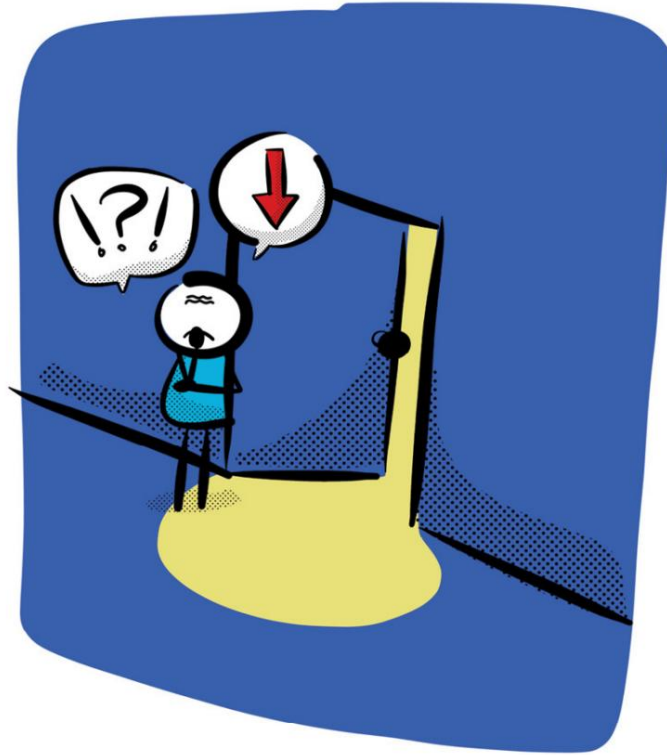
¿Cuáles fueron los momentos de tu pasado que te hicieron cuestionar tus habilidades?

Pero, Philipp, ¿por qué debería revivir esta experiencia negativa? ¡Quiero acabar con ella!

Tienes razón. Intento evitar cualquier experiencia dolorosa innecesaria. Pero al intentar alejar ese recuerdo, le estás dando más fuerza a ese evento traumático. En psicología, este fenómeno se conoce como la "teoría del proceso irónico".

6. La teoría dice que cuanto más intentas reprimir un pensamiento, más probable es que surja más tarde con mucha más fuerza. El mejor enfoque es tomar consciencia de estos recuerdos y aceptarlos.

3. Imagina cómo continúa la historia.



Nuestra tendencia natural es ver las historias como terminadas y permanentes.

Pensamos: «Pasó algo malo. Por eso soy quien soy. Simplemente no soy buen orador. Punto».

En nuestra mente, nos gusta ponerle un final claro a la historia. Pero bueno, no tienes por qué hacerlo. Si no te gusta cómo terminó la historia, no la termines ahí.

En lugar de eso, haz que esa experiencia negativa sea el centro de tu historia.

Tu historia sigue en marcha. Claro, puede que ahora mismo sea un poco caótica. Puede que tengas dificultades con algunas cosas, pero no pasa nada. Esta es una oportunidad increíble. Piensa en los emprendedores más exitosos del mundo. La mayoría notó que algo no iba bien. Un obstáculo que perjudicaba al consumidor. Si hubieran visto este obstáculo como el final de la historia, nunca se habrían esforzado por hacer crecer su negocio. Hicieron del obstáculo el centro de su historia.

Así que dite a ti mismo: «Esta historia aún no termina. Este momento es una oportunidad para mí. Este momento será la razón de mi éxito».

Una vez que entiendas eso, es hora de pensar en qué acciones quieres llevar a cabo.

Tu meta es convertirte en un orador cautivador. ¿Qué harías en un mundo ideal para convertirte en esa persona?

Quizás tú:

- Comprométete a trabajar con las ideas de este libro.
- Insíbete en Toastmasters, un club internacional para practicar hablar en público.
- Reúnase con un entrenador.
- Únete al teatro de improvisación.
- Improvisar un discurso cada día.

Puede que aún no hayas realizado ninguna de estas acciones. No te preocupes. Estas son acciones imaginarias. Por ahora, no necesitas ponerlas en práctica. En cambio, piensa en las acciones que tomarías en un mundo ideal para convertirte en el orador que quieres ser.

Además, puede que aún no sepas qué acciones podrían funcionarte. Eso tampoco es un problema. Por ahora, puedes elegir una o dos que te parezcan adecuadas. Al final del libro, sabrás exactamente qué acciones elegir.

Cuando le pregunté a Alberto qué haría para superar ese momento, dijo que se comprometería a hacer una tarea vergonzosa cada día. Sentía que se esforzaba demasiado por ser perfecto y complacer a todos, y que esta era una de las principales causas de su ansiedad al hablar.

Philipp, ¿por qué tengo que pensar en estas acciones? ¿No puedo imaginarme de inmediato cómo termina la historia?

Nuestras mentes son muy inteligentes. Si pasas de ser un orador terrible a ser un orador fenomenal sin mostrar cómo lo lograste, tu mente se mostrará escéptica. Dirá: "Espera. Eso no se ve bien. Nada sucede así como así". Para que tu mente te acepte como un gran orador, necesita ver que te esforzaste. Necesita observar las acciones que tomaste para superar la experiencia negativa.

4. Imagina cómo resulta la historia.



Ahora es el momento de pensar en cómo quieres que termine tu historia.

La forma más sencilla es pensar en lo contrario de lo que ocurrió. No es necesario visualizar ni escribir nada todavía, ya que lo haremos en el siguiente paso.

Ejemplos:

Experiencia negativa	Opuesto
Perder la voz en el escenario	Hablar con voz clara y segura en el escenario.
La audiencia se queda dormida mientras hablas	El público está pegado a cada palabra que dices
Tartamudear en una reunión de trabajo	Hablar con claridad y fluidez, sin interrupciones

En el caso de Alberto, lo opuesto a perder el conocimiento frente a sus compañeros era ofrecer una presentación clara y segura. Así que se imaginaba sintiéndose muy cómodo hablando frente a sus compañeros, sin tener que buscar...

Palabras, y disfrutando cada momento. También imaginó a su gerente y a los miembros de su equipo acercándose a él después de la presentación, diciéndole cuánto les había gustado y lo impresionados que estaban con su transformación.

Realizar la acción opuesta es genial, pero puedes hacerlo aún más inspirador si lo deseas.

¿Cómo cambiaría tu vida si te convirtieras en un orador público excepcional?

¿Cómo cambiaría eso tus relaciones, tu trabajo y tu felicidad?

No te limites a resultados realistas. Atrévete. Elige resultados inspiradores.

¡Tal vez puedas verte siendo promovido, hablando en una gran conferencia de la industria, dando un TEDx, siendo admirado por tus amigos, convirtiéndote en un mentor para tus colegas o cualquier cosa que te entusiasme!

Entonces, ¿qué es para ti? ¿Cómo quieres que termine tu historia?

5. Instalar la historia modificada



Aunque pensar en cómo resultará tu historia es genial, necesitamos dar un paso más para sobrescribir cualquier programación antigua. Tenemos que instalar lo nuevo.

historia en nuestras mentes.

¿Cómo podemos hacer eso?

Escribe tu historia. Escribir tiene un

gran poder. Te ayuda a recordar información nueva y a liberar emociones negativas y estrés.

Así que, toma una hoja de papel o abre un documento en tu computadora y empieza a escribir tu historia completa y modificada. Debe incluir:

1. La creencia autolimitante (Paso 1)
2. La experiencia negativa que causó esta creencia autolimitante (Paso 2)
3. Las acciones que tomarías para responder a esa experiencia (Paso 3)
4. El final ideal de la historia (Paso 4)

Volviendo al caso de Alberto, aquí está la historia que él escribió:

Paso 1: Mi creencia autolimitante es que "me quedo paralizado y olvido lo que quiero decir".

Paso 2: Hace unos años, me pidieron que diera una presentación de cinco minutos a todo el departamento. Pero justo cuando llegó mi turno, empecé a entrar en pánico. No recordaba qué quería decir. Como era demasiado doloroso de ver, Kim intervino para salvarme y dijo: "Lo siento, chicos.

Alberto tiene problemas de audio. Déjame encargarme. Qué vergüenza.

Paso 3: Mi primera reacción fue culparme y decirme que nunca volvería a dar una presentación. Pero luego me di cuenta de que este no es el final de la historia; es solo la mitad. No voy a dejar que mi miedo a hablar en público me defina por el resto de mi vida. Quiero ser libre. Quiero ayudar a los demás. Quiero inspirar a la gente. Superaré mi miedo a hablar en público de una vez por todas. Para lograrlo, me comprometí a hacer un reto vergonzoso cada día. Claro, hubo días en los que no me apetecía, pero seguí adelante. Cada día, hacía un reto. Pronto, yo...

Empecé a preocuparme menos por lo que los demás pensarán de mí y me sentí más cómodo hablando en público.

Paso 4: Seis semanas después, me pidieron que diera una actualización frente a todo el departamento. Claro, todavía estaba un poco nervioso, pero sobre todo emocionado. Cuando me pidieron que subiera al escenario, estaba listo. Sabía que si podía hacer estas cosas vergonzosas en la calle, podría hablar fácilmente frente a mis compañeros. Y lo hice. Me moví con comodidad, hablé con mucha seguridad y me mantuve completamente presente. Me encantó hablar frente a todos. Después de mi presentación, todos los presentes empezaron a aplaudir con entusiasmo. Podía ver en sus caras que les había encantado. Entonces, mi jefa, Erin, se me acercó, me dio una palmadita en la espalda y me dijo: "¡Guau, Alberto, esa fue una presentación de primera! ¡La arrasaste! ¿Cómo te hiciste tan bueno en esto? Por cierto, pronto tendremos una gran conferencia. Serías el ponente ideal. ¿Te gustaría participar?".

Allí, me sentí increíble. Lo había logrado. No dejé que el miedo me detuviera. En cambio, tomé acción y me he convertido en una oradora cautivadora.

Quizás hayas notado que la historia de Alberto está escrita en tiempo pasado (aunque el Paso 3 y el Paso 4 TODAVÍA NO han sucedido).

Esto le envía una señal a tu cerebro de que esto ya sucedió y que es la verdad.

Por el contrario, decir algo como "voy a..." o "voy a..." le dice a tu cerebro que aún no estás ahí.

Una vez que hayas escrito tu historia, puedes hacer una cosa más para instalarla.

Habla tu historia en voz alta. Hay algo poderoso

en hablar tu historia en voz alta. Activa diferentes conexiones neurológicas que te ayudan a recordar y aceptar. La historia ya no es algo abstracto en el papel. Mientras hablas...

tu historia. [7](#)

Cuéntala en voz alta y se convertirá en tu identidad.

No necesitas una audiencia para eso. Puedes pararte en tu habitación y empezar a compartir la historia en voz alta. Pero cuando compartes tu historia (con

Intenta revivir la historia. Intenta sentir las emociones de la historia y ver cómo se desarrollan las escenas ante tus ojos. Cuanto más real parezca el relato, más probable será que tu cerebro acepte la historia como cierta.

Al repetir esa historia un par de veces, estás instalando la nueva historia y convenciéndote de que eres un gran orador público.

Tres lecciones que he aprendido al reescribir mis historias

1. Cuanto mejor sea tu historia, más creíble será. Cuando empecé a reescribir

mis historias, no noté mucho cambio en mi comodidad. ¿Por qué? Porque no sabía contar buenas historias.

Mis historias reescritas eran genéricas, carecían de detalles y emociones. Como no eran excelentes, me costaba creerlas. Solo cuando empecé a mejorar como narrador experimenté los increíbles beneficios de este ejercicio. ¿Cómo se pueden contar mejores historias?

Consejo: Piensa en momentos específicos, visuales y emocionales de tu historia. ¿Qué sucede en el momento exacto en que alcanzas tu gran objetivo? ¿Qué sucede en la habitación? ¿Qué sientes? ¿Qué conversaciones tienes?

Por ejemplo, en lugar de decir: "Hice una presentación increíble", diga: "En el momento en que terminé mi pensamiento, vi a toda la sala levantarse de sus sillas, comenzar a aplaudir y a vitorear con entusiasmo".

O en lugar de decir: "Quedaron encantados con mi presentación", diga: "En ese momento, mi gerente se me acercó y me dijo: '¡Guau, qué presentación tan increíble! Nunca había visto a la gente tan involucrada en una presentación de trabajo como en la tuya. ¡Excelente trabajo!'".

El capítulo 5 te brindará consejos mucho más detallados sobre cómo contar historias atractivas. También puedes consultar mi primer libro, "El método StorySelling", donde aprenderás a convertirte en un narrador cautivador.

2. Haz que el final importe

Cuando les pido a los participantes del taller que reescriban sus historias, la mayoría tiene dificultades con una parte. Si bien no tienen problema en visitar la experiencia negativa con el mayor detalle posible (Paso 2), les cuesta imaginar el desenlace de la historia (Paso 4). Dicen: "Bueno, al final, hice una presentación realmente buena". Punto. Se sienten incómodos hablando de su éxito. Claro, es genial que sean humildes, pero tiene un precio. Sin los detalles, a menudo continúan creyendo estas viejas historias negativas.

Consejo: Aprovecha el paso 4. Elige algo emocionante. Si te encantaría hablar en el escenario de TEDx, imagínatelo. Si te encantaría dar el mejor brindis de boda del mundo, hazlo. O, si te encantaría motivar a cientos de voluntarios, imagínatelo. No cuestiones si algo es realista o no. ¡Elige algo que te entusiasme! Luego, profundiza en los detalles y sentimientos de esta escena final y vívela con la mayor pasión posible.

3. Considere consultar a un terapeuta si esto es demasiado

abrumador. Este

ejercicio es muy poderoso para ayudarlo a superar las experiencias negativas. Pero soy consciente de que algunas experiencias son muy traumáticas y aun así causan mucho dolor. Por ejemplo, tuve una cliente que tenía miedo de hablar en público debido a su padre abusivo. En el momento en que habló en público, recordó a su padre gritándole, diciéndole que se callara y dejara de hacerle perder el tiempo. Revivir esos momentos traumáticos con su padre a solas habría sido demasiado para ella. En ese caso, le recomendé que consultara con un terapeuta para superarlo.

Consejo: No te fuerces a hacer este ejercicio si te resulta demasiado doloroso. Puede resultar muy incómodo revivir experiencias negativas del pasado. Es normal. Pero si te estresa demasiado, no lo hagas. En su lugar, intenta consultar con un terapeuta o coach cualificado que pueda apoyarte cuando revivas momentos de tu pasado.

Exercise

Es hora de tomar el control de tu narrativa y crear una historia que aumente tu confianza para hablar en público.

Entonces, siga adelante y siga los pasos que acabamos de cubrir:

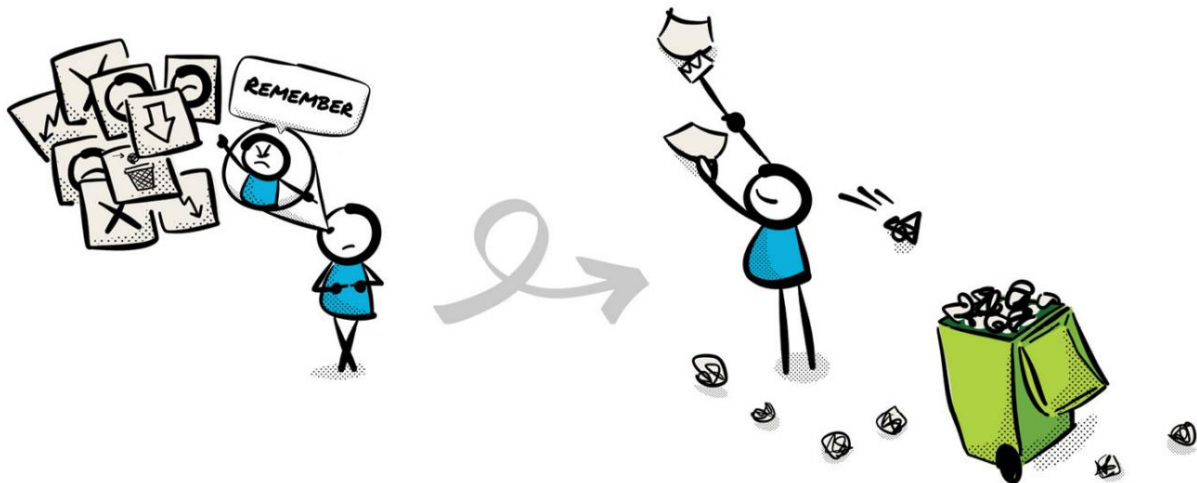
1. Identifica la creencia autolimitante: elige una creencia que te haya afectado negativamente. afectó su capacidad de hablar en público.
 2. Descubre las historias detrás de la creencia: identifica una experiencia o momento negativo reciente que te hizo creer de esa manera.
 3. Imagina cómo continúa la historia: reconoce que esta es la mitad de tu historia y piensa en las acciones que tomarías para convertirte en un mejor orador.
 4. Imagina cómo resulta la historia: piensa en una escena que muestre Tú como el orador de tus sueños.
 5. Instala la historia modificada: Escribe tu historia y léela en voz alta. alto.
-

Capítulo 3

RECABLEA TU CEREBRO

“Si quieres un nuevo resultado, tendrás que romper el hábito de ser tú mismo y reinventar un nuevo yo”.

– Dr. Joe Dispenza, autor de
Romper el hábito de ser uno mismo



Imagina que te cuesta hablar en grupo. Siempre que hay más gente, te quedas callado. Piensas en algo inteligente o gracioso que decir, pero en cuanto estás listo, es demasiado tarde.

Para aprender a hablar, lees docenas de libros de autoayuda, asistes a un seminario de confianza e incluso pides ayuda a la comunidad de Reddit. Super_Shauna88 de Reddit te recomienda que empieces con las afirmaciones. Como aún no lo has hecho, te lanzas.

Escribe:

“Soy un gran comunicador”.

“La gente está interesada en lo que tengo que decir”.

“Tengo confianza cuando hablo”.

Para ayudarte a recordarlas, coloca notas adhesivas con las afirmaciones.

Por todo el apartamento. Todos los días, te paras frente al espejo y repites las afirmaciones durante diez minutos.

Después de hacer eso durante una semana, te sientes bien. Piensas: "Estoy listo. Voy a compartir cosas geniales delante de todos. Mis colegas quedarán impresionados".

La noche siguiente, estás cenando con seis compañeros de trabajo. Buscas la oportunidad perfecta para hablar, ¡pero de nuevo no la encuentras! La cena termina y no has compartido nada más significativo que un "¡Qué rico! Esta comida está buenísima".

Piensas: "¿Qué demonios? Esto no es justo. ¿Por qué no funciona?".

¿Por qué sucede esto?

Porque la mayoría de la gente usa afirmaciones y autoconversaciones positivas cuando actúa conscientemente. Déjame explicarte.

La mente consciente vs. la inconsciente

La mente consciente es la parte de nuestra mente de la que somos conscientes. La usamos para analizar información, resolver problemas y tomar decisiones. Ahora mismo estás leyendo este libro con tu mente consciente.

Por otro lado, la mente inconsciente es la parte de nuestra mente que toma decisiones sin que necesitemos pensar en ellas activamente. Influye silenciosamente en nuestros pensamientos y comportamientos basándose en experiencias pasadas. La mente inconsciente es como un vasto banco de memoria que almacena permanentemente cualquier creencia, miedo o deseo. Cualquier experiencia negativa que hayas tenido al hablar en público se almacena en tu mente inconsciente.

Los científicos creen que el 95 por ciento de nuestros pensamientos, sentimientos, comportamientos y hábitos provienen de la mente inconsciente y sólo el 5 por ciento de la mente consciente.⁸

5% CONSCIOUS



Entonces, ¿qué sucede cuando la mayoría de las personas utilizan un diálogo interno positivo o afirmaciones? Intentan cambiar su identidad con la mente consciente. Pero lo que a menudo desconocen es que se enfrentan a una enorme montaña de programación inconsciente que les dificultará sentirse bien al hablar en público.

Pero Philipp, ¿qué puedo hacer entonces?

Básicamente, quieres acceder a tu mente inconsciente e insertar una nueva programación. Puedes lograrlo siguiendo estos tres pasos:

1. Entra en un estado altamente meditativo.
2. Visualiza tu yo futuro.
3. Siente emociones elevadas.

Si tienes poca experiencia meditando y esto te resulta abrumador ahora mismo, no te preocupes. Te mostraré cómo.

Paso 1: Entre en un estado altamente meditativo



En el primer paso, debes entrar en un estado en el que ya no proceses información activamente. En su lugar, buscas un estado de profunda relajación y meditación, donde tu mente siga despierta, pero tu cuerpo se esté quedando dormido.

Puedes utilizar diferentes técnicas para alcanzar un estado de relajación profunda, desde la hipnosis y la observación de un caleidoscopio hasta diversas formas de meditación. Una técnica sencilla pero muy efectiva se conoce como el suspiro fisiológico.

El suspiro fisiológico es una forma

deliberada de respirar que ayuda a reducir el estrés y a relajar la mente y el cuerpo. Es una técnica descubierta por médicos en la década de 1930, pero que recientemente ha recuperado protagonismo tras las investigaciones de Andrew Huberman, David Spiegel y Melis Yilmaz Balban, de la Universidad de Stanford.

⁹ Descubrieron que tan solo cinco minutos de este tipo de respiración controlada pueden reducir la ansiedad, mejorar el estado de ánimo y generar una mayor calma general. Incluso informaron que este tipo de respiración produjo más mejoras que la meditación de atención plena tradicional.

Huberman llamó al suspiro fisiológico “la herramienta en tiempo real más rápida para

“Detener el estrés y la ansiedad”.

Estos son los pasos exactos para practicar este tipo de respiración:

1. Inhala 2 veces: Inhala por la nariz. Una vez que hayas llenado los pulmones, inhala de nuevo, más profundamente, por la nariz.
2. Exhala una vez: Luego, muy lentamente, exhala por la boca hasta que salga todo el aire. Puedes hacer un suave silbido al exhalar.
3. Repetir: Unas pocas respiraciones pueden ser suficientes para sentirse mucho más tranquilo. Pero para obtener el máximo efecto, practique este tipo de respiración durante cinco minutos.

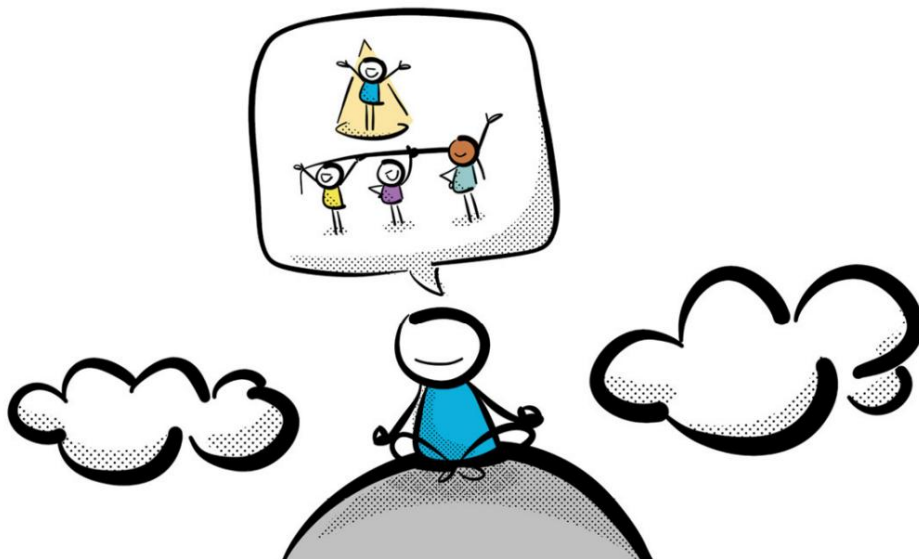
Con sólo unas cuantas respiraciones, el suspiro fisiológico te ayudará a activar tu respuesta parasimpática, que es responsable de la relajación y de la desaceleración de tu ritmo cardíaco.

Pero Philipp, no tengo ninguna experiencia con la respiración o la meditación.

¿Puedo seguir haciendo esto?

Por supuesto. No necesitas pasar un año en un ashram en la India. Esta técnica de respiración es tan poderosa porque permite a cualquier persona, principiante o practicante avanzado, alcanzar un estado altamente meditativo muy rápidamente.

Paso 2: Visualiza tu yo futuro



Una vez que te encuentres en ese estado de máxima relajación, es hora de instalar una nueva programación en tu cerebro. Para ello, puedes crear una imagen clara de tu yo futuro. Imagina una escena corta en la que te veas como un gran orador. Por ejemplo, puedes imaginarte en el trabajo dando una presentación cautivadora, compartiendo una historia frente a tus amigos o dando una conferencia magistral ante un público numeroso. Puedes hacerlo desde cero o usar el guion que elaboraste en el capítulo anterior, en el Paso 4: Imagina cómo resulta la historia, como inspiración. Pero esta vez, imagina tu yo futuro en lugar de escribirlo o leerlo en voz alta.

Imagínese los detalles del evento, incluyendo lo siguiente:

- Entorno: ¿Cómo se ve la habitación?
- Público: ¿Quiénes componen tu público y cómo se ven?
- Presentación: ¿Cómo te mueves por la sala? ¿Cómo es tu lenguaje corporal? ¿Cómo hablas? ¿Cómo te sientes?
- Escena final: ¿Cómo reacciona tu público al terminar tu presentación? ¿Cómo te sientes al haberla clavado?

Intenta visualizar el evento lo más vívidamente posible. ¿Qué sientes, ves, oyes y hueles? Cuantos más detalles puedas imaginar, más efectivo será este paso.

Paso 3: Siente emociones elevadas



En el paso final de este proceso, es el momento de sumergirte en las emociones positivas de tu yo futuro.

Digamos que quieres ganar confianza al hablar en público. En lugar de esperar a que la confianza aparezca por arte de magia, puedes sentirte seguro de inmediato. ahora.

No necesitas una larga lista de discursos exitosos. Hoy puedes sentirte seguro.

Sé que esto puede sonar un poco inusual. Normalmente, creemos que primero debemos lograr algo antes de experimentar ciertas emociones. Por ejemplo, podríamos pensar: "Déjame correr una maratón para sentirme valorado y apreciado entre mis amigos", "Déjame ganar un montón de dinero para encontrar a la pareja ideal y experimentar el amor", o "Déjame escribir un libro para que mi padre se sienta orgulloso y me sienta lo suficientemente bueno". (¡Uy!, qué culpa tengo de esto).

A menudo gastamos mucho esfuerzo y dinero para sentir una emoción en el futuro.

Pero déjame aclararlo: no tienes que hacer locuras para sentir estas emociones. Tienes el poder de experimentar cualquier emoción hoy.

Así que tómate un momento para concentrarte en las emociones asociadas con ser un

Orador público fantástico. ¿Qué se siente al sentirse feliz, realizado, agradecido, tranquilo o seguro? ¿Cómo se siente en el cuerpo experimentar cualquiera de estas emociones? Por ejemplo, si quieres sentirte seguro, siente esa sensación cálida y palpitante que irradia desde el pecho hacia el resto del cuerpo. O, si quieres sentirte tranquilo, observa tu mente despejada y tu respiración relajada.

Permítete empaparte de estas vibraciones positivas y siéntelas en cada fibra de tu cuerpo durante unos minutos.

Recuerda: esto requiere práctica. Visualizar vívidamente y sentir estas emociones puede llevarte varios intentos. Ten paciencia y, con el tiempo, te resultará más fácil acceder a estas emociones positivas, no solo al hablar en público, sino en cualquier aspecto de tu vida.

Seguir estos tres pasos repetidamente durante un período prolongado de dos a cuatro semanas le ayudará a instalar la nueva programación de confianza en su cerebro.

Tres lecciones que he aprendido al recablear mi cerebro

1. Las meditaciones guiadas y las visualizaciones son poderosas.

Cuando empecé a meditar y visualizar con regularidad, no usaba herramientas, vídeos ni aplicaciones para ayudarme durante mis sesiones. Pensaba que recurrir al apoyo externo no era lo ideal. Sin embargo, con los años, me di cuenta de que las meditaciones activas y guiadas son más efectivas para reconectar mi cerebro. Me encantan porque no tengo que preocuparme por lo que viene después y puedo sumergirme por completo en la práctica.

Consejo: Pruebe una meditación guiada o una visualización enfocada en convertirse en un orador más seguro.

Meditación guiada gratuita.

He preparado una meditación guiada de 15 minutos que cubre los tres pasos que acabas de aprender. Te ayudará a alcanzar un estado de relajación rápidamente y...

Reprograma tu mente para pensar en ti mismo como un increíble orador público.

Vaya a www.power-of-storytelling.com/gift o escanea el código QR ahora para hacer la meditación!



2. Encuentra el momento que mejor te funcione A lo largo de los años, he experimentado con diferentes horarios para reconfigurar mi cerebro. Durante el día, me ha resultado difícil convertirlo en un hábito, ya que, por alguna razón, surgen cosas más urgentes cada día. También me ha costado meditar por la noche, ya que estoy demasiado agotado por el día. Mi momento ideal para meditar es por la mañana. A esa hora, estoy completamente descansado y no tengo compromisos urgentes que atender. Además, justo después de despertar, el cerebro de la mayoría de las personas aún funciona con ondas cerebrales más bajas. En esos momentos, es más fácil entrar en un estado de profunda meditación y reconectar la mente inconsciente.

Consejo: Intenta meditar y visualizar justo después de despertarte. Pero si las mañanas son difíciles, no te preocupes. Puedes hacerlo a lo largo del día, siempre y cuando lo hagas. Cualquier meditación, incluso cuando estés a punto de dormirte o estés distraído, es mejor que no meditar. Experimenta para ver qué momento te funciona mejor.

3. Ten paciencia. Al

ver cuánto me han ayudado la meditación y la visualización, mi madre quiso probarlas. Así que le envié una de mis meditaciones guiadas favoritas. Se sentó, se puso los auriculares y empezó a meditar. Me emocionó mucho que lo intentara.

Pero unos cinco minutos después, escuché ese suspiro a mi lado. Miré a mi

Mamá y vi que se había quitado los auriculares y había dejado de meditar. Sorprendido, le pregunté: "¿Qué pasó?".

Ella respondió: "Simplemente no puedo hacerlo".

Le pregunté: "¿Qué quieres decir con que no puedes hacerlo?"

Ella dijo: "Bueno, mi mente está en todas partes".

Mi madre, y mucha gente que intenta meditar, ve la meditación como algo binario. Creen que se puede o no se puede. Mi madre, hasta ahora, cree que, de todas las personas del planeta, ella no tiene la capacidad de meditar ni de visualizar.

Consejo: La meditación no es binaria, ni se te da bien ni se te da mal. Es un viaje. No hay problema en que la mente divague o que surjan pensamientos.

De hecho, es una oportunidad para observar tus pensamientos y, con suavidad, dirigir tu atención de vuelta. No seas como mi madre (en cuanto a la meditación). No te desanimes si tu mente divaga. ¡Ten paciencia y mejorarás!

Exercise

No tienes que demostrar tu valía en el escenario cientos de veces para sentirte seguro. Puedes reconfigurar tu mente para sentirte como un orador público increíble hoy mismo.

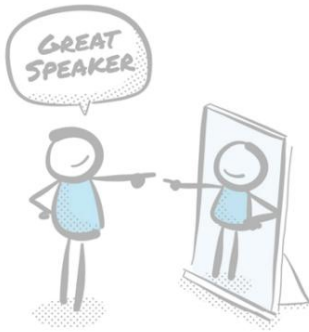
Así que, busca un lugar donde no te molesten, siéntate (en una silla o un cojín) y comienza a reconfigurar tu cerebro:

1. Entre en un estado altamente meditativo (haciendo el suspiro fisiológico).
 2. Visualiza tu yo futuro (viéndote como una persona cautivadora)
vocero).
 3. Sentir emociones elevadas (profundizar en el sentimiento de confianza).
-

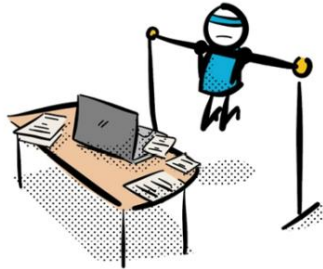
PARTE 2

PREPARACIÓN

THE 3 Ps



PERSPECTIVE



PREPARATION



PRESENTATION

Ahora que empiezas a sentirte más seguro hablando en público, es hora de trabajar en tu contenido. Es bastante difícil disfrutar de la atención si no sabes qué decir.

En esta sección cubriremos tres temas:

- Primero, descubrirás cómo estructurar tu presentación.
- En segundo lugar, aprenderás las técnicas para hacerlo más atractivo.
- Y tercero, descubrirás las técnicas de ensayo para memorizar cualquier guión en el menor tiempo posible.

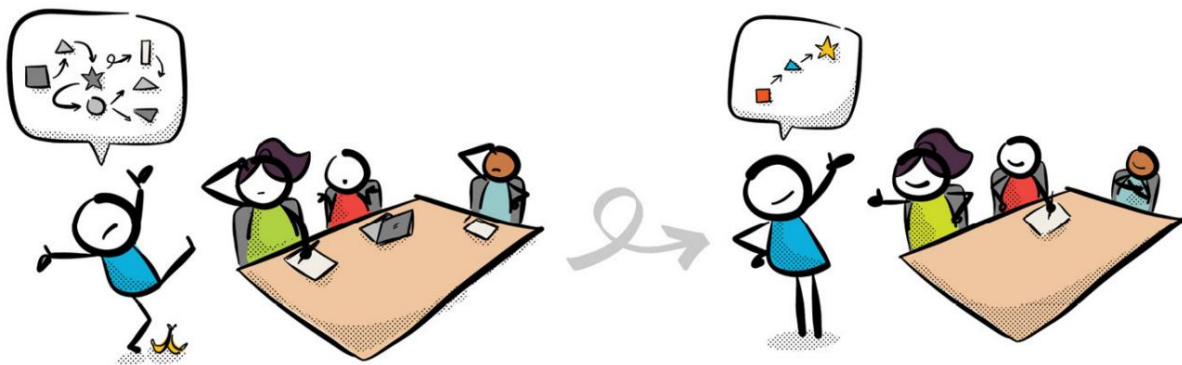
¡Vamos!

Capítulo 4

ESTRUCTURA TU PRESENTACIÓN

Si no haces nada más, concéntrate en una introducción y una conclusión impactantes. El cuerpo de tu discurso es donde puedes ser más fluido y orgánico, pero si no empiezas y terminas con fuerza, habrás perdido el tiempo.

– Verity Price, Campeona Mundial de Oratoria
2021



Su presentación es como una comida de tres platos que consta de un aperitivo (apertura), un plato principal (cuerpo) y un postre (cierre).

Al igual que el aperitivo, la introducción engancha al público y lo entusiasma para el resto de la presentación. Al igual que el plato principal, el cuerpo es el corazón de la presentación, satisfaciendo el apetito intelectual y emocional del público. Y, por último, como el postre, el final es ese dulce final que los hace querer volver.

1. OPENING



2. BODY OF THE SPEECH



3. CLOSING



Eres el chef de tu presentación. No eres un chef cualquiera, sino un chef con estrella Michelin que deja a tu público con ganas de más. En este capítulo, aprenderás a preparar (estructurar) el plato (presentación) más memorable.

Sección 0: Audiencia



Antes de empezar a cocinar, hay una tarea crucial: comprender a tu audiencia.

No prepararías un plato picante para tus amigos o compañeros de trabajo sin comprobar si todos lo toleran, ¿verdad? El mismo principio aplica a tu presentación. Elaborarla y presentarla sin comprender a tu público es como cocinar sin conocer las preferencias dietéticas de tus invitados.

Entonces, antes de comenzar a darle forma al contenido de tu presentación, tómate un momento para...

Comprenda a las personas por quienes hablará:

- Demografía: ¿Cuál es su edad, género y otra información relevante sobre sus antecedentes?
- Conocimiento: ¿Qué saben sobre el tema?
- Nivel de antigüedad: ¿Cuál es la permanencia o antigüedad de la audiencia?
- Actitud: ¿Qué tan interesados están en el tema?
- Problemas: ¿Qué luchas o frustraciones tienen?
- Metas: ¿Donde les gustaría estar?

¿Qué puedo hacer si no conozco a la audiencia?

En caso de que no conozca a la audiencia, intente hablar con el organizador y algunos miembros representativos de la audiencia de antemano para tener una mejor idea de quién estará en la sala.

Comprender a su audiencia le ayudará a elegir historias relevantes, revelar lo que les gusta y descubrir temas delicados.

Una vez que comprenda el perfil de su público, piense en el impacto que desea que tenga su presentación. ¿Cuáles son sus objetivos?

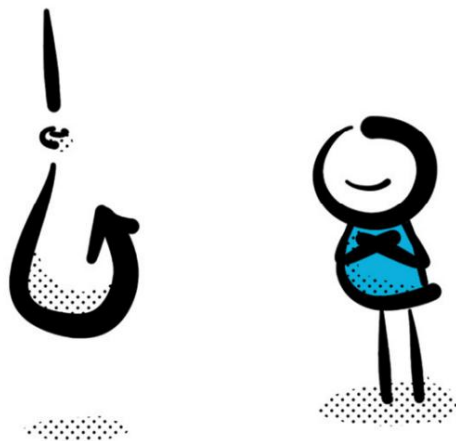
Pregúntese: “¿Qué quiero que mi audiencia piense, sienta y haga?”

- Piensa: ¿Qué quiero que mi audiencia piense después de escucharme?
- Sentir: ¿Qué emociones quiero evocar?
- Hacer: ¿Qué acción específica quiero que realice mi audiencia?

Esto te ayudará a crear presentaciones más relevantes y a ser más eficiente en tu preparación. Es mucho más fácil mantenerte concentrado en la tarea cuando piensas en ayudar a los demás.

Una vez que comprendas a tu público, estarás listo para empezar a preparar el terreno y comenzar la presentación. La estructura que estás a punto de aprender funciona para todos tus discursos, ya sea una presentación en el trabajo o una conferencia magistral inspiradora.

Sección 1: Apertura (aperitivo)



¿Cuántas veces has escuchado una charla que comenzaba así:

Hola a todos, me llamo Sarah. Trabajo como especialista en marketing y estoy aquí para hablarles sobre...

Gracias por invitarme. Es un honor estar aquí y dar esta charla sobre...

Buenos días. Me emociona mucho estar aquí. Hoy les explicaré por qué...

Probablemente bastantes veces, ¿verdad? Todas mis presentaciones a los veinte años empezaron así: de la forma más común y olvidable posible.

Cuando comienzas tu presentación con las mismas viejas líneas de apertura, tu audiencia esperará la misma presentación aburrida que ha escuchado cientos de veces antes.

Sólo tienes una oportunidad de causar una primera impresión.

Si no logras entusiasmar a tu público en estos primeros minutos, podrían centrar su atención en las pequeñas supercomputadoras que llevan en el bolsillo. Haz que cuente.

Empieza tu presentación con un estallido.

¡Bien! ¡Me apunto! ¿Cómo puedo empezar mi presentación con broche de oro?

Las mejores aperturas constan de tres componentes: gancho, gran promesa y esquema.

Componente de apertura n.º 1: El gancho

El gancho es tu oportunidad de captar la atención de tus oyentes desde el principio.

Comienza. Hace que tu audiencia se interese en lo que tienes que decir y establece el tono para tu presentación.

Hay muchos ganchos diferentes que puedes usar, pero aquí están los tres que, cuando se usan correctamente, nunca fallan: historia, declaración sorprendente y pregunta.

Puedes utilizar uno de ellos para enganchar a tu audiencia o combinarlos (por ejemplo, historia + pregunta o afirmación sorprendente + pregunta).

Echemos un vistazo más de cerca.

Gancho n.º 1: Historia.

Una de las maneras más cautivadoras de empezar tu aperitivo es sumergirte directamente en una historia. No necesitas pasar por las formalidades habituales (por ejemplo, "Gracias por invitarme"). En cambio, puedes adentrarte en la historia. Cuando tu público escucha tu historia, sabe que no será una presentación estándar. Será algo que valdrá la pena escuchar.

Ejemplos:

- Ejemplo 1: "Hace apenas dos semanas, tuve una experiencia que me cambió la forma de pensar por completo. Aunque no me sentía muy bien ese día, fui a la cafetería de la esquina a pedir mi chai latte diario. Justo cuando saqué mi tarjeta para pagar, el dueño, Joe, me dijo: "Bien. Este es cortesía de la casa". Confundido, le pregunté: "¿Por qué?". Me respondió: "¡Porque te lo mereces!". Me alegró el día. Y mientras saboreaba mi chai latte gratis, me preguntaba: "¿Cuándo recompensamos a nuestros clientes proactivamente por su fidelidad?". Hoy, queridos colegas, vamos a hablar sobre cómo sorprender a nuestros clientes".
- Ejemplo 2: "Hace unas semanas, llegué a casa del trabajo y cené con mi esposo. Inmediatamente después del primer bocado, empecé a quejarme de que mi teléfono no funcionaba y que esto me estaba molestando. Como ya lo había oído demasiadas veces, me interrumpió y me preguntó: '¿Por qué no te compras un teléfono nuevo?'
Tú eres el jefe, y hay una tienda Apple de camino a casa todos los días. ¿Qué te detiene? Al principio, me enojé porque me había retado. Pero luego me di cuenta de que tenía razón. A menudo...

Culpar al mundo e inventar excusas sobre nuestros problemas. Entonces, ¿qué te detiene? ¿Cuál es tu excusa? — Lisa Bodell, oradora principal del Top 50 Global

En este punto, no necesitas compartir la historia más dramática y transformadora. Puedes compartir una anécdota breve, informal y personal para crear la conexión inicial y entusiasmar a la audiencia con lo que está por venir.

En el próximo capítulo profundizaremos mucho más en la narración de historias, ya que es increíblemente efectiva en la apertura y durante toda la presentación.

Gancho n.º 2: Afirmación sorprendente. Otra forma eficaz

de comenzar tu presentación es compartir una estadística inesperada o una afirmación sorprendente. Esta afirmación debe ser relevante para el tema de tu presentación y algo que la gente quizá no haya escuchado antes.

Ejemplos:

- Cuatrocientos. Un escritorio de oficina promedio tiene cuatrocientas veces más bacterias que el asiento de un inodoro. Hoy hablaremos sobre cómo mantener nuestro espacio de trabajo limpio y
- saludable. 23 minutos. Se necesitan 23 minutos para volver a concentrarse después de una distracción. Hoy descubrirás cómo minimizar las interrupciones en el lugar de trabajo y duplicar tu productividad”.

Estas afirmaciones pretenden sorprender a los oyentes rompiendo el patrón de lo esperado y haciéndoles preguntarse qué vendrá después.

Gancho #3: Pregunta

El último gancho poderoso es plantear una pregunta. Los humanos somos solucionadores de problemas por naturaleza. Nos encanta resolver misterios. Cada vez que planteas una pregunta, el cerebro de tu audiencia se pondrá a trabajar de inmediato, buscando una respuesta. Así que, hazle a tu audiencia una pregunta que los haga reflexionar.

Ejemplos:

- ¿Aún recuerdas tu primer día en tu puesto actual? ¿Cómo te sentiste durante esa primera hora en tu nuevo trabajo?
- “Cuando piensas en un excelente servicio al cliente, ¿qué empresa te viene a la mente?”

Suelen ser preguntas retóricas, lo que significa que se usan para crear un efecto dramático en lugar de intentar obtener una respuesta real. Pero aunque no esperes una respuesta, asegúrate de no apresurarte y dale a tu audiencia unos segundos para pensar.

Bien, genial. Me gustan estos tres. Pero ¿qué hay de las otras actividades interactivas del gancho?

Hay sentimientos encontrados al involucrar a la audiencia con una actividad interactiva para comenzar la presentación. ¿Por qué? Por un lado, son geniales porque involucran a la gente. Por otro lado, pueden molestar a algunos. En ese caso, la audiencia no te conoce. No te has ganado su confianza como para obligarlos a realizar alguna actividad alocada. Por eso sugiero trasladar las actividades muy interactivas al cuerpo de la presentación.

Discutiremos estos temas también en el próximo capítulo.

Entendido. ¿Qué debo hacer una vez que he captado su atención con una historia, una afirmación sorprendente o una pregunta?

Después de eso, puedes pasar a la gran promesa.

Componente de apertura #2: Gran promesa La gran promesa debe abordar la pregunta crucial: ¿Qué hay en esto para ellos?

Tu gran promesa debe decirles a tus oyentes lo que ganarán al escucharte. Están a punto de darte lo más preciado de sus vidas: tiempo. Debes brindarles la seguridad al comienzo de tu presentación de que valdrá la pena su inversión.

Ejemplos:

- “Hoy descubrirás cómo podemos aumentar nuestras ganancias en un 7,5 por ciento y ahorrar 250 millones de dólares al año”.

- En la sesión de hoy, aprenderás las herramientas para conectar con cualquier persona sin siquiera hablar del tiempo. Después de nuestra sesión, tus conversaciones informales nunca serán las mismas.

¿Ves cómo se formulan estas promesas?

Ninguno usa "yo", como "Te mostraré los cinco pasos". La gran promesa es para tu público ("tú"). ¡Así que díles qué aprenderán o ganarán con la charla!

Las mejores promesas venden el valor, no la funcionalidad. Por ejemplo, al comenzar mis talleres de narración, no digo: «Hoy recibirás una plantilla para estructurar tus historias, una lista de verificación para analizarlas y un cuaderno de ejercicios para identificar los tipos de historias más importantes». En cambio, digo: «Al final del día, serás un narrador magnético. En cuanto empieces a contar una historia, toda la sala quedará en silencio. Tus amigos, compañeros de trabajo y clientes estarán enganchados a cada palabra que digas».

Concéntrese en el resultado, el valor o los beneficios que obtendrán al escuchar su presentación.

Después de tu gran promesa, hay una última cosa que puedes hacer en la apertura: compartir un esquema preliminar.

Componente inicial n.º 3: Esquema. ¿Cómo lograrás que cumplan esa gran promesa? ¿Cuáles son los pasos de ese proceso?

El esquema es una hoja de ruta que ayuda a su audiencia a comprender cómo llegarán al resultado prometido.

Ejemplos:

- “Para ayudarle a decidir si este proyecto merece su inversión, analizaremos en profundidad tres áreas: primero, el mercado; segundo, la competencia; y tercero, nuestras capacidades”.
- Para convertirte en un narrador cautivador, dominarás tres habilidades fundamentales. Primero, saber cómo generar cientos de ideas para historias; segundo, descubrir cómo convertir cualquier momento en una historia cautivadora; y tercero, sentir el entusiasmo de compartir una historia en cualquier oportunidad.

En la mayoría de las presentaciones, los oradores explican al público exactamente cuáles son estos pasos o puntos clave (p. ej., "En el primer paso, aprenderás a..."). Está bien. Pero también puedes compartir un esquema sin revelar demasiado, simplemente adelantando lo que viene a continuación. Podrías decir, por ejemplo, "Para lograrlo, deberás seguir las tres R" o "Para que eso suceda, descubrirás los cuatro elementos más importantes: GANANCIA". No revelar los pasos exactos aumenta la anticipación, lo que hace que los oyentes estén interesados en descubrir los puntos son.

Bien, ya entiendo el gancho, la gran promesa y el esquema. ¿Dónde hablo de mí?

Demasiados oradores pasan minutos al principio hablando de sí mismos. Creen que necesitan recorrer toda su carrera y educación para ganar credibilidad. Incluso vi a un orador compartir dónde estudió la preparatoria. Justo cuando lo hizo, perdió a 120 personas en una sala.

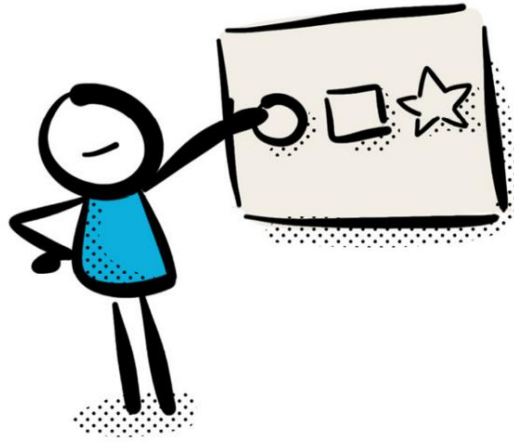
Sí, debes incluir algunos puntos sobre ti para establecer credibilidad, pero intenta incorporar tu experiencia en tu presentación.

Ejemplos:

- "En mi puesto anterior, como vicepresidente de Google, me di cuenta de que..."
- "Después de analizar 345 discursos, he descubierto que..."

Ahora que ya sabes cómo preparar el aperitivo más delicioso, es hora de pasar al plato principal, el cuerpo de tu presentación.

Sección 2: Cuerpo de la presentación (plato principal)



El cuerpo de tu presentación es donde la desglosas en partes más pequeñas, un bocado a la vez. Aquí es donde compartes investigaciones innovadoras, ideas innovadoras o perspectivas valiosas.

El cuerpo consta de tres componentes: puntos principales, evidencia y transiciones.

Componente del cuerpo n.º 1: Puntos principales

En el primer paso, debes definir de dos a cinco puntos. ¿Qué necesita saber tu audiencia para alcanzar el objetivo que te has propuesto para tu presentación?

Veamos dos ejemplos.

Ejemplo 1:

- Situación: Presentación a la junta directiva
- Objetivo: Obtener la aprobación de la junta directiva para ingresar a un nuevo mercado.
- Puntos principales: 1) La expansión tiene un retorno de la inversión muy atractivo, 2) La competencia no es muy fuerte en el nuevo mercado, 3) Contamos con la capacidad financiera y organizativa para expandirnos

Ejemplo 2:

- Situación: Discurso en la universidad
- Objetivo: Inspirar a los estudiantes a integrar una rutina de ejercicio regular en sus horarios.

- Puntos principales: 1) El ejercicio reduce el riesgo de lesiones, 2) Mejora tu felicidad, 3) Conduce a una vida más larga.

Al elaborar estos puntos, hay algunas cosas que debemos tener en cuenta.

Primero, cada punto debe comunicarse fácilmente en una sola frase corta. Si necesita un párrafo completo para explicarlo, su audiencia también tendrá dificultades. Anímese a simplificar cada punto lo máximo posible.

En segundo lugar, concéntrese en menos. La gente suele querer abarcar la mayor cantidad de puntos posible. Dicen: "Aquí están las diez estrategias para cambiar tu vida" o "Aquí hay siete acciones que nuestra organización debe tomar ahora". Eso es arriesgado. Al abarcar tantos puntos, aumenta la probabilidad de que su audiencia no recuerde nada. Concéntrese en menos. En presentaciones cortas (de cinco a diez minutos), concéntrese en los dos o tres puntos más importantes. En presentaciones más largas (de diez a 30 minutos), concéntrese en tres a cinco puntos. Priorice los puntos más importantes, pero asegúrese de abordarlos bien.

En tercer lugar, asegúrese de que los puntos no se superpongan. Cada punto debe ser distinto y abordar un aspecto único de su recomendación o idea principal.

Componente del cuerpo n.º 2: Evidencia. Una vez que hayas identificado los puntos principales que quieres presentar, es hora de pensar en cómo respaldarlos. La forma más común de hacerlo es incluir una historia, una estadística o una actividad en tu presentación.

Les daré un ejemplo de cómo podrían ser en la práctica. Imaginen que queremos enfatizar: «El ejercicio reduce el riesgo de lesiones».

Evidencia #1: Historia

La historia puede ser una anécdota breve y personal que ilustre el mensaje que quieres que tu audiencia entienda.

Ejemplo: "Mi abuela tiene 83 años. Es una energía inagotable, con una voz potente, opiniones firmes y un gran corazón. Bueno, hace apenas dos años, decidió empezar clases de yoga. Ella no lo llama yoga, sino trabajo corporal.

Bueno, justo el mes pasado, la visité con mi Jack Russell Terrier, Mikey. Mi abuela estaba súper emocionada de vernos y quería ir al...

Al sótano a comprar champán. Pero, al estar medio ciega, no vio al perro que tenía delante y tropezó con él. Un grito fuerte resonó por toda la casa, seguido del inconfundible sonido de su caída por las escaleras.

Presa del pánico, corrí hacia ella, temiendo lo peor. Caerse a su edad puede ser muy peligroso. Para mi sorpresa, allí estaba, levantándose. Sin huesos rotos, solo algunos moretones. Cualquier otra persona mayor habría estado en el hospital.

Fue entonces cuando lo comprendí: su trabajo corporal le había evitado lesiones más graves”.

Evidencia #2: Estadística La estadística

puede ser un hallazgo interesante de su análisis o una fuente legítima (no Wikipedia o Buzzfeed).

Ejemplo: “En 2014, Jeppe Bo Lauersen, de la Escuela Noruega de Ciencias del Deporte, descubrió que el entrenamiento de fuerza reduce el riesgo de lesiones en casi un 70 por ciento”.

Evidencia n.º 3: Actividad. La actividad

puede ser un ejercicio interactivo que ayude a tus oyentes a llegar al punto sin que tengas que decírselo. Puede ser un cuestionario, una encuesta, un juego de roles, una reflexión personal, la enseñanza entre pares, retos en vivo, sesiones de lluvia de ideas, tareas grupales y mucho más.

Ejemplo:

Podrías enseñarle a tu público una rutina de estiramiento fácil de cinco minutos que previene la mayoría de las lesiones. Luego, puedes pedirles que la muestren a su compañero.

Puedes usar solo una de las tres herramientas para ilustrar el punto o combinarlas (por ejemplo, historia + estadística + actividad). Combinarlas funciona de maravilla, ya que cada herramienta estimula la mente del público de forma diferente, lo que te ayuda a llegar a todos los presentes.

En el siguiente capítulo aprenderás mucho más sobre cada herramienta para que te sientas perfectamente cómodo al incluirlas.

Componente corporal n.º 3: Transiciones entre puntos

La mayoría de los oradores aficionados, sobre todo en el ámbito empresarial, cambian de un punto a otro con una torpeza increíble. Terminan su punto, pasan a la siguiente diapositiva, la leen y luego hacen la transición. (Por ejemplo, «Esto me lleva a mi segundo punto...»).

El mejor enfoque es anticipar el material súper emocionante que están a punto de escuchar.

Ejemplos:

- La siguiente técnica es mi favorita. Esta técnica por sí sola te ayudará a multiplicar por diez tus resultados...
- Bien, pasemos a la siguiente herramienta. Si sientes que no tienes la disciplina para mantenerte concentrado por más tiempo, tendrás que integrar esa primera herramienta...

Cada una de estas declaraciones de transición es un microgancho que capta la atención de tu audiencia. No te bases solo en la introducción para captar la atención de tu audiencia.

Vuelva a incluirlos en todo el cuerpo de su presentación.

Ahora que hemos cubierto el cuerpo de la presentación, pasemos a la parte final: el cierre.

Sección 3: Cierre (postre)



¿Cómo cierra la mayoría de la gente sus presentaciones?

Bueno, eso es todo por hoy. Gracias a todos por escuchar.

Eso es todo lo que quería decir. ¿Alguna pregunta?

—Uy. Lamentablemente, me quedé sin tiempo. Gracias por escuchar.

Al decir algo así, estás perdiendo la oportunidad de cerrar el trato.

una nota alta.

¿Qué puedes hacer entonces? Puedes cubrir los siguientes tres puntos: resumen, preguntas y respuestas y conclusión.

Componente de cierre n.º 1: Resumen. Resume los puntos

principales que desea que su audiencia recuerde. ¿Cuáles son los dos a cinco puntos que deberían recordar después de su presentación?

Ejemplos:

- Bien, para terminar por hoy, repasemos rápidamente las tres técnicas más importantes para...
- "Ya has aprendido las estrategias para... Solo recuerda que, número uno..."

Como antes, concéntrate en menos. No intentes abarcar demasiados puntos ni añadir puntos nuevos que el público no haya escuchado antes. Unas pocas frases son suficientes para resumir tu presentación.

Componente de cierre n.º 2: Preguntas y respuestas

No todas las presentaciones necesitan una sección de preguntas y respuestas, pero si desea darle a su audiencia la oportunidad de hacer preguntas, esto es lo que debe tener en cuenta.

Primero, no preguntes a tu audiencia: "¿Tienen alguna pregunta?". Esto suele provocar un silencio largo e incómodo. En su lugar, haz una pregunta diferente que garantice una respuesta: "¿Qué preguntas tienen?".

Este simple replanteamiento les indica que tienen una pregunta, lo que los incita a profundizar para ser congruentes con lo que dijiste. Si después de eso, sigue sin haber preguntas, puedes responder con picardía para romper la tensión. Por ejemplo, a veces respondo con algo de picardía: "O lo expuse todo brillantemente, o los confundí por completo. Optemos por la primera opción, ¿de acuerdo?" o "Bueno, si no hay preguntas, supongo que todos se preparan para darme una ovación de pie. Eso también funciona".

En segundo lugar, limite el número de preguntas. Claro, puede optar por incluir una sesión de preguntas y respuestas de 15 minutos en su presentación, respondiendo a cada pregunta.

que la gente tiene. Sin embargo, a menudo prefiero acortarlo para terminar con un tono positivo. Puedes limitar el tiempo de la sesión de preguntas y respuestas desde el principio diciendo: "Tenemos tiempo para tres preguntas. ¿Qué preguntas tenemos?". Así, nadie se molestará si no respondes a su pregunta. Has establecido expectativas de antemano.

En tercer lugar, no hagas que la sesión de preguntas y respuestas sea la última parte de tu presentación. No sabes qué preguntas surgirán. ¿Qué pasa si te hacen una pregunta bastante hostil? ¿O si quien pregunta no está interesado en obtener una respuesta, sino en compartir un monólogo de tres minutos que demuestre lo inteligente que es? Sería un fastidio, ¿verdad? Sería lo último que la gente recordaría. Por lo tanto, planea terminar con una nota previamente planificada después de la sesión de preguntas y respuestas.

En el capítulo 8 aprenderá cómo abordar preguntas difíciles en el momento.

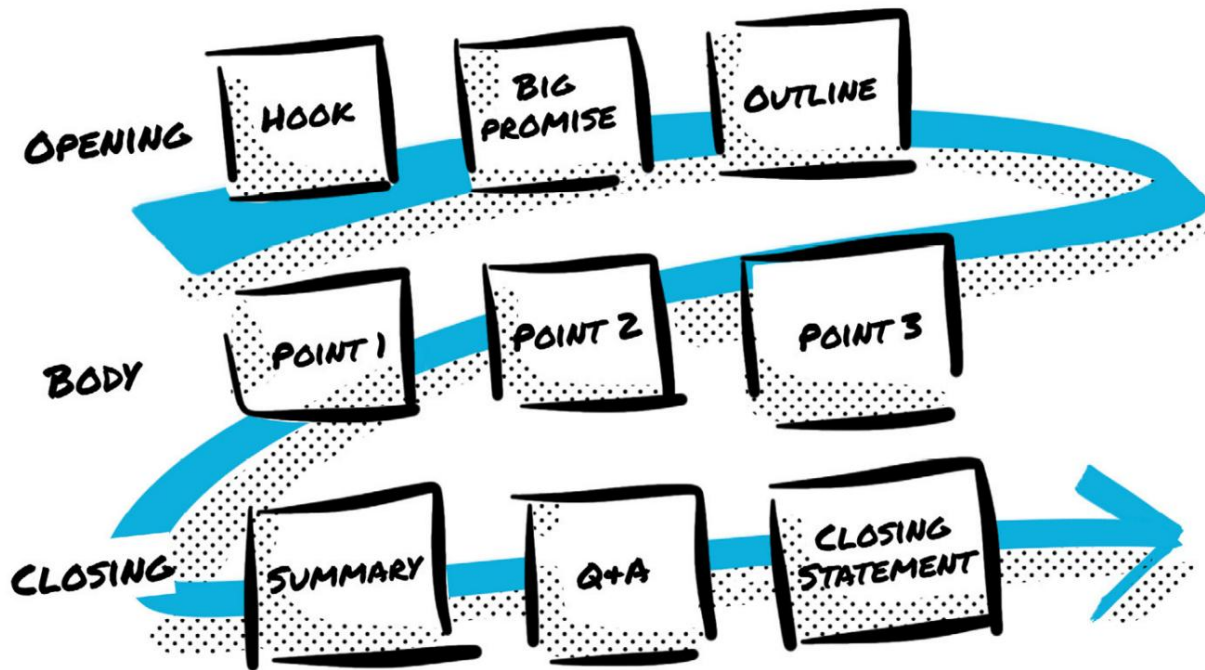
Componente de cierre n.º 3: Declaración de cierre. Termine su presentación con una declaración de cierre previamente planificada. Esta declaración debe generar una sensación positiva en la audiencia y puede invitarla a actuar. Si decide incluir una llamada a la acción, asegúrese de que sea algo simple y viable que su audiencia pueda implementar a corto plazo.

Ejemplos:

- Lo último que quiero decirles es esto: los pequeños cambios traen grandes logros. Así que, a medida que transcurre el día, consideren hacer esos pequeños ajustes a su enfoque. Se sorprenderán con los resultados.
- Al finalizar, recuerden: sus historias importan. Ya sea una anécdota rápida en una reunión o una conversación más profunda tomando un café, sus historias ayudarán a construir conexiones significativas. Compártanlas con valentía y vean cómo sus relaciones se transforman.

Uniéndolo todo

Ahora que hemos hablado de los componentes más importantes de cualquier presentación, veámoslos juntos:



¿Qué longitud debe tener cada parte?

Si bien esto depende de su presentación, puede seguir la pauta aproximada de que la apertura y el cierre deben representar aproximadamente el 10 por ciento de su presentación total y el cuerpo de su presentación aproximadamente el 80 por ciento. Pero no dudes en extender la introducción un 15 o 20 % si esto mejora significativamente tu presentación. Por ejemplo, si tienes una introducción cautivadora que dura tres minutos en lugar de uno, puedes optar por una introducción un poco más larga.

Tres lecciones que he aprendido al estructurar presentaciones : 1.

Céntrate en la

introducción y el cierre. Les pregunto a mis clientes

cuánto tiempo dedican a elaborar la introducción, el desarrollo y el cierre. La mayoría dice que dedican alrededor del 90 % del tiempo al desarrollo y solo el 10 % a la introducción y el cierre. Eso es un error.

¿Por qué? Porque la introducción y el cierre son las partes más importantes de cualquier presentación. La introducción decide si el público quiere...

Escúchate y el cierre decide cómo tu audiencia te recuerda a ti y a tu presentación.

Consejo: Asegúrate de dedicar suficiente tiempo a preparar una introducción y un cierre memorables para tu presentación. Puedes dedicar un tercio de tu tiempo total de preparación a cada parte de la presentación para asegurarte de prestarles la atención necesaria.

2. Concéntrese en menos

Cuando empecé a impartir talleres de oratoria, siempre quise abarcar la mayor cantidad de contenido posible. Creía que cuanto más contenido compartía, más aprendería el público. Esa forma de pensar era errónea. ¿Por qué? Porque abrumaba a mi público, lo que les dificultaba recordar cualquier cosa. Lo que aprendí fue a concentrarme menos. Prefiero que mi público recuerde las tres lecciones más importantes a que olvide 15 lecciones completas.

Consejo: Intente reducir sus puntos, conclusiones o lecciones a uno, tres o cinco. Asegúrate de aterrizarlos realmente bien.

3. Escribe como hablas

A menudo les pido a mis clientes que lean su guion una vez que han preparado la primera versión de su presentación. Tras leer algunas líneas en voz alta, les pregunto: "¿De verdad hablarías así en tu presentación?". La mayoría de las veces, su redacción es demasiado formal o prolija. Escriben sus presentaciones como escritores, no como oradores. Enseguida se dan cuenta de lo que falla y dicen: "No, en una presentación, yo hablaría de forma más informal".

Consejo: Escribe tu presentación como si la presentaras en un escenario: en un tono conversacional. Intenta usar frases cortas, lenguaje informal y palabras fáciles de entender. Tu objetivo debe ser que un niño de diez años comprenda el texto.

Exercise

Elija una de las dos opciones:

1) Si tienes una presentación próximamente:

Esquematiza la presentación a lo largo de los tres segmentos que acabas de aprender (inicio, desarrollo y cierre). Puedes escribir la presentación palabra por palabra o resaltar los puntos más importantes. Lo que mejor te funcione.

2) Si no tienes una presentación próximamente:

Revisa una presentación anterior y reflexiona sobre qué podrías haber mejorado. ¿Cómo habrías sido la introducción, el desarrollo y el cierre?

Manual para hablar en público con confianza. ¿Buscas más

ayuda para completar todos los ejercicios? Consulta el manual para planificar tu próxima presentación. Visita www.power-of-storytelling.com/gift o escanea el código QR para descargarlo.

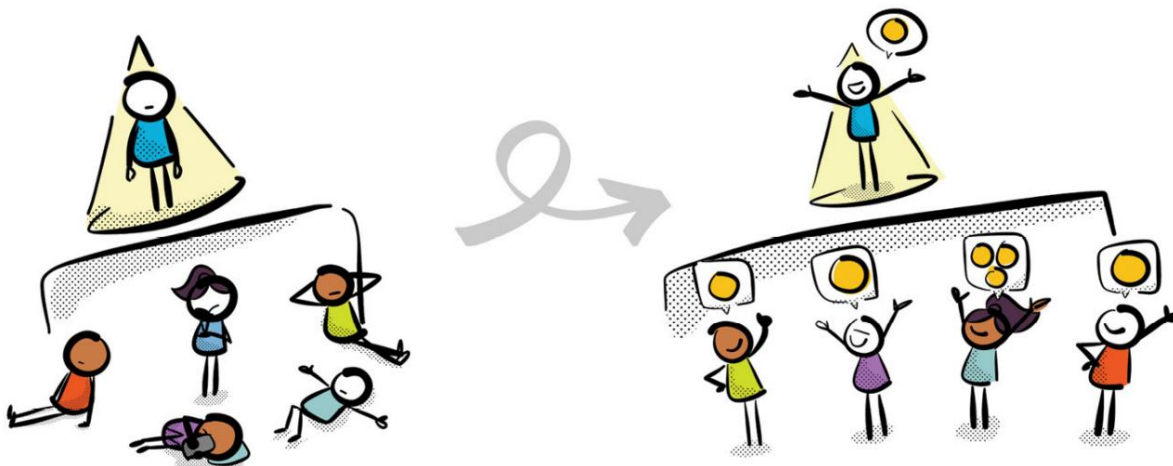


Capítulo 5

Dale sabor

Dime, y lo olvido. Enséñame, y lo recuerdo. Involúcrame, y aprendo.

—Benjamín Franklin



Al principio de mi nuevo trabajo en mi anterior empresa, Uber, participé en la reunión mensual general. Durante este importante evento, nos reunimos en una gran sala para escuchar las novedades de la directiva de la empresa. En un momento dado, se le pidió a uno de los gerentes generales que diera una actualización. Su región estaba superando a todas las demás, y todos estaban ansiosos por aprender de él.

Comenzó su presentación. Tenía la atención de todos.

Pero unos minutos después, ocurrió algo curioso.

Vi a mis dos vecinos sacando sus teléfonos. Dos personas detrás de mí empezaron a hablar en voz baja, y la mujer que estaba frente a mí empezó a quedarse dormida (como se vio al inclinar la cabeza hacia un lado).

Cuando me di cuenta de eso, no pude evitar preguntarme: "Un momento, ¿por qué está perdiendo a todos? Es un buen orador. El contenido es muy interesante. ¿Por qué la gente lo ignora?".

Enseguida me di cuenta de por qué. Porque parecía una conferencia. No parecía una...

Conversación. Nosotros, el público, no participamos en absoluto. No nos hacía partícipes de la presentación.

Lo bueno es que puedes evitarlo fácilmente. En este capítulo, aprenderás las técnicas para mejorar tu presentación y que la gente se quede enganchada a cada palabra que digas. Aprenderás a contar historias cautivadoras, a incluir las actividades interactivas adecuadas y a usar las diapositivas eficazmente.

Narración de historias

Mientras entrevistaba a 34 oradores profesionales para este libro, les pregunté: "¿Qué es lo que más te ha ayudado a convertirte en un orador más impactante?"

Para mi sorpresa, todos ellos tenían la misma respuesta: contar historias.

El storytelling es la herramienta más poderosa que puedes usar para darle vida a tus presentaciones. Las historias te ayudan a conectar con tu audiencia, inspirar acciones y ser recordado años después de tu presentación.

Jennifer Aaker, profesora de Marketing en la Escuela de Posgrado de Negocios de la Universidad de Stanford, descubrió que las historias se recuerdan hasta 22 veces más que los hechos solos.¹⁰

El pionero de la neuroeconomía, Paul Zak, también descubrió que cuando cuentas una historia bien elaborada, el cerebro de tu oyente libera oxitocina (la hormona del amor), lo que aumenta la probabilidad de que confíe en ti y en tus ideas.¹¹

Vale, lo entiendo. Contar historias es poderoso. Pero ¿cómo cuento buenas historias?

En este capítulo, descubrirás los secretos de la narración. Veremos cómo encontrar historias, estructurarlas y enriquecerlas.

Encontrar historias. El mayor

obstáculo que enfrentan las personas al contar historias es que creen que no tienen ninguna historia relevante que compartir. Creen que necesitan una historia que se ajuste perfectamente a la situación o que la historia debe tener un riesgo muy alto, como la vez que casi mueren en un accidente de coche o escalaron el Everest.

Claro, estas historias pueden ser entretenidas, pero no son identificables.

Los mejores narradores se centran en momentos más pequeños, aparentemente insignificantes. Pero la diferencia es que ellos saben convertir esos pequeños momentos en historias cautivadoras.

Muy bien. ¿Cómo puedo identificar estos momentos?
Puedes empezar a hacer un ejercicio llamado Tarea para la vida de Matthew Dicks.¹²

Así es como funciona:

Al final de cada día (o cuando sea el momento que te funcione), tómate un momento para preguntarte: “Si tuviera que contar una historia de hoy, ¿cuál sería?”.

No tiene que ser algo enorme: solo un pequeño gesto de bondad, una conversación divertida, una revelación o incluso algo que te molestó. Cualquier cosa que te llamara la atención o te conmoviera.

Una vez que hayas identificado ese momento, escribe:

- Fecha
- Momento digno de una historia
- Lección (opcional)

Aquí hay una captura de pantalla de mi tarea para la vida para darte una idea:

 Date 1	 Moment	 Lesson Learned
March 2, 2023	In train, super upset that I'd be at "table" with 4 people, but then relieved no one except for one really friendly guy joining	Don't be so quick to dramatize 
March 1, 2023	I recorded my masterclass, feeling proud of myself for having gone for the hard stuff even though it'd have been easy to not do it	Happiness comes from overcoming difficult things
February 27, 2023	Posting a dancing video on IG, checking every minute who's engaged, wasting an entire day	I still care way too much about the validation of others
February 26, 2023	Having dinner with Gabi & Toola on rooftop, feeling sad to say goodbye	
February 25, 2023	Dancing with Toola at the river in Cordoba, in the most beautiful setting	
February 24, 2023	Feeling bad, having given a client harsh feedback on his stories, especially, after he spent hours preparing them	I've got to find a better way to give constructive feedback

Te toma uno o dos minutos capturar ese momento. ¡Pero hazlo todos los días!

Y ahora, ¿qué hay en esto para usted?

Al principio, puede que tus entradas no te parezcan muy interesantes. Suenen como: "Hoy comí un sándwich de mantequilla de cacahuete" o "Hoy di una presentación en el trabajo".

Pero después de un tiempo, empiezas a notar más momentos. Te darás cuenta de que vives innumerables situaciones conmovedoras cada día que podrían dar lugar a una historia interesante.

Una vez que hayas recopilado tus momentos dignos de contar durante algunas semanas, tendrás un conjunto de historias que podrás compartir en una reunión de trabajo, frente a tus amigos o en un gran escenario.

Una vez que hayas recopilado algunos momentos, puedes elegir el que se destaque y crear una historia a su alrededor.

Pero Philipp, ¿puedo compartir una historia personal en el trabajo?

Absolutamente.

Puedes compartir una historia personal en el trabajo siempre que incluyas una lección que sea relevante para tu audiencia empresarial.

Por ejemplo, que tu hija aprenda a montar en bicicleta podría ser una lección de resiliencia. Lesionarse el tobillo podría ser una lección de paciencia. O llegar tarde a una cita podría ser una lección para tener alternativas.

Genial. Lo intentaré. Pero ¿cómo puedo convertir este momento en una buena historia?

¡Aquí te explicamos cómo!

Estructurando historias. Siempre existe

este debate sobre qué estructura narrativa usar. ¿Debería ser la estructura de tres pasos de Aristóteles, la de cinco pasos de Freytag o incluso el viaje del héroe de 17 pasos?

Esto es lo que pienso: La mayoría de las historias que cuentas en el trabajo o delante de tus amigos deberían, idealmente, durar entre uno y tres minutos. Claro, si es una historia fenomenal y a tu público le encantas, puede durar un poco más. Pero si...

Si te extiendes demasiado, corres el riesgo de perder audiencia.

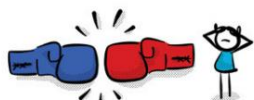
Necesita una estructura que funcione pero que no sea demasiado compleja.

Con esto en mente, he desarrollado una estructura corta pero poderosa llamada CART, que consta de 4 pasos: 1) Contexto, 2) Adversidad, 3) Resolución, 4) Llevar.

CART



CONTEXT



ADVERSITY



RESOLUTION



TAKEAWAY

La estructura de tu historia es como un carrito de supermercado. Contiene todos los elementos (o ingredientes) geniales de tu historia. O si eres más simple (como yo), recuerda que la estructura rima con pedo.

Entonces, veámoslo:

Paso 1: Contexto.

En el primer paso, debes proporcionar un contexto aproximado. ¿Dónde y cuándo transcurre la historia? ¿Quién es el personaje principal y qué desea? Intenta contextualizar en pocas frases para pasar rápidamente a la parte más importante de la historia: la adversidad.

Paso 2: Adversidad. Al

comenzar la historia, es momento de presentar la adversidad o los desafíos que enfrenta el personaje principal. Puede ser cualquier tipo de desafío: una decisión difícil, un problema en una relación o algo físico, siempre que sea significativo para el personaje principal. La adversidad es la parte más larga y crucial de la historia. Describe la lucha, muestra lo que está en juego y deja que el oyente sepa cómo se siente el personaje.

Paso 3: Resolución. A

continuación, informa a tus oyentes sobre cómo reacciona el personaje ante la adversidad y cómo desenvuelve la historia al final. ¿Cuáles son las acciones, reacciones y decisiones del personaje? ¿Adónde conduce esto? ¿Cómo se transforma el personaje?

Paso 4: Conclusiones. En

el último paso, comparte con tus oyentes qué aprendieron tú o el protagonista de esa experiencia. ¿Qué aprendieron? ¿Cuál es el propósito de la historia? Puedes contar cualquier historia personal en los negocios, siempre y cuando la vincules con tu audiencia y la situación. Comparte una conclusión relevante en uno o dos... oraciones.

Pero cuidado con decir: "Deberías quitar..." o "La moraleja de la historia es..."

¿Por qué no?

Porque puedes parecer un predicador.

La forma mejor y más sutil es decir: "Lo que aprendí de esa experiencia es..."

Ahora que conoces la estructura, veamos una historia completa para verla en acción.

Aquí hay una historia que cuento de vez en cuando en los talleres para preparar a la gente para aceptar el cambio.

1. Contexto: En abril de 2022, fui al dentista en Ámsterdam para una revisión de rutina. Tras observarme los dientes durante unos minutos, el dentista me sugirió añadir un milímetro de empaste a los dientes frontales. Años de rechinar los dientes los hicieron muy pequeños. Parecía buena idea.
2. Adversidad: Treinta minutos después, la dentista terminó. Se quitó los guantes azules, me miró y me preguntó: "¿Cómo se sienten tus nuevos dientes?". Respondí: "Se sienten bien. ¿Un momento? ¿Por qué estoy lamiendo? ¿Qué es malo? ¡Gano dinero hablando!". El primer día, mis dientes nuevos me resultaron completamente extraños. Ceceaba, mis dientes chocaban e incluso escupí. Pensando que esto sería permanente,...

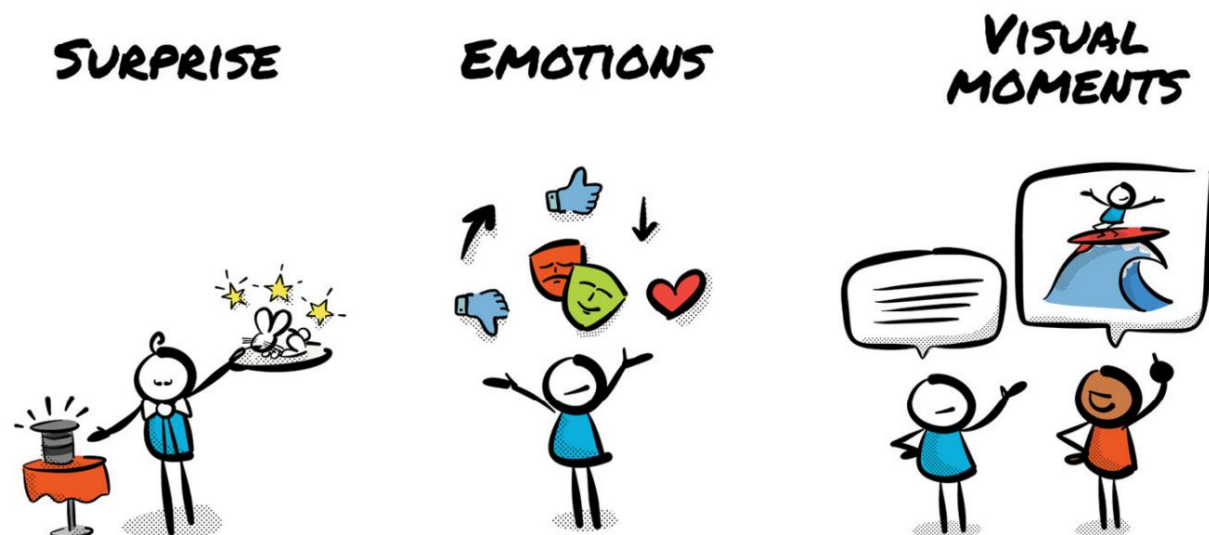
Empecé a preocuparme, pensando: «Tendré que buscar un nuevo trabajo. Ya nadie me va a invitar a dar charlas. Probablemente tenga que volver a la banca, trabajando 24 horas en una tonta hoja de Excel».

3. Resolución: El segundo día, seguía sintiéndome raro, pero empezó a sentirse un poco menos raro. Lo odiaba, pero me recordé a mí misma que debía tener paciencia. Una semana después, estaba completamente bien. Ya ni siquiera notaba el empaste. No es que tenga los dientes más bonitos del mundo. Todavía están un poco cortos y más grisáceos. Pero ahora estoy muy contenta con mis nuevos dientes.
4. Conclusión: Así es cualquier cambio. Al principio, el cambio te resultará un poco extraño. Quizás no te guste. Pero después de unos días, te resultará muy natural.

Ahora que sabemos cómo estructurar tu historia, veamos cómo condimentarla.

Potenciando historias Tres

elementos convertirán cualquier momento en una historia cautivadora: sorpresa, emociones y momentos visuales.



Elemento #1: Sorpresa

Imagina que vives en el campo y todos los días conduces tu coche hasta

Trabajo. Por el camino, pasas por muchos campos con vacas pastando. Ni siquiera las notas. Vas en piloto automático. Pero un día, ocurre algo inesperado. En esa misma ruta, ves una vaca rosa.

"¡Guau!", dices. "¡Qué locura! Nunca había visto una vaca rosa en mi vida". Llegas al trabajo y les cuentas a todos lo que acabas de ver. Recuerdas ese momento años después.

¡Esto es lo que hace la sorpresa!

La sorpresa saca a los oyentes del piloto automático, los lleva al momento y hace que quieran escuchar más.

Puedes romper los patrones típicos de lo que tus oyentes esperan al compartir una acción, un evento o una reacción inusual.

Ejemplos:

- “Estaba entusiasmado por correr el maratón, pero había un problema: estaba completamente fuera de forma y solo tenía una semana para prepararme”.
- En cuanto miré el gráfico, vi una caída drástica. En un día, habíamos perdido el 33 % de nuestros clientes.
- En ese mismo momento, recibí un correo electrónico de la directora ejecutiva de nuestra empresa. Nunca antes había recibido un correo electrónico suyo.

Entonces, ¿qué es la vaca rosa en tu historia?

Elemento #2: Emociones

Piensa rápidamente en un recuerdo de tu infancia. Puede ser cualquier recuerdo que te venga a la mente.

¿Entendiste algo? ¿Cuántos años tenías en ese momento? ¿Qué sentiste en ese momento?
¿Por qué crees que lo recuerdas?

Se debe a las emociones que sentiste en ese momento. Estas pueden ser placenteras (p. ej., felicidad, emoción) o dolorosas (p. ej., miedo, tristeza).

Compara eso con lo que recuerdas de tu reunión de hace una semana. Probablemente olvidaste el 99 % de esa reunión.

Si quieres conectar con tus oyentes y ser recordado de alguna manera, tienes que contar una historia que los conmueva emocionalmente.

Una técnica muy poderosa para que tus historias sean más emotivas es compartir los pensamientos del personaje durante los momentos cruciales. ¿Qué teme, preocupa, sueña, espera o planea el personaje en esos momentos?

Ejemplos:

SIN Pensamientos.	CON Pensamientos
"Estaba mirando. Pensé: '¡Vaya! ¡Lo voy a arrasar! Este será el discurso más destacado que el cliente haya visto jamás'".	"Les encantará".
Estaba superando mis límites de peso. Pensé: "Soy una inútil. ¿Por qué me cuesta tanto? Ni siquiera tengo la fuerza de voluntad para aguantar un día y otros diez sin azúcar".	
"Me alegré de haber sido ascendido".	Pensé: "Por fin. Tantos años de trabajo duro están dando frutos. Esto es genial. Ahora puedo comprarle un coche nuevo a mi madre con el dinero que me sobra".

Nuestros pensamientos no suelen ser muy intelectuales. Comparte con tus oyentes tus pensamientos crudos y sin filtros.

Elemento #3: Momentos visuales Las

mejores historias "transportan" a sus oyentes al mundo de la historia.

Hacen que sus oyentes vean las imágenes en sus cabezas, sientan las emociones y experimenten la historia como si les estuviera sucediendo.

Para permitir que tu audiencia experimente tu historia, intenta mostrar en lugar de contar.

Contar significa dar una declaración breve y objetiva.

Mostrar significa pintar un cuadro vívido y específico.

Mis tres formas favoritas de mostrar son:

- Describe la emoción (por ejemplo, "ella se quedó allí, respirando rápido, mordiendo sus uñas.")
- Use el diálogo exacto (por ejemplo, "dijo: 'Puedes empacar tus maletas' ahora.")

- c. Describe las acciones (p. ej., “Cerró la puerta de golpe, salió corriendo a la calle y se metió delante del siguiente taxi”).

Ejemplos:

Decir	Espectáculo
“Ella estaba triste.”	“Se le llenaron los ojos de lágrimas mientras apretaba la carta arrugada entre sus manos”.
“Mi jefe no estaba contento con mi presentación”.	Mi jefe me dijo: «Gautam, ¿qué demonios fue eso? ¡Estabas por todas partes!».
“Le informé a Eric sobre mis planes de dejar la empresa”.	“Entré en la oficina de Eric, me senté y le entregué una carta...”

Estos tres elementos te ayudarán a convertir cualquier momento promedio en una historia fascinante.

Genial. Estoy empezando a entender mejor cómo encontrar, estructurar y enriquecer mis historias.

Pero ¿cómo puedo empezar a usarlas en mis presentaciones?

Tener una o dos historias no suele ser suficiente para usarlas estratégicamente en tus presentaciones. Para ello, es útil tener un repertorio de historias entre las que puedas elegir. Como me dijo Aaron W. Beverly, campeón mundial de oratoria de 2019, en nuestras entrevistas: «Tengo un archivo de historias donde anoto cualquier cosa que pueda ser ligeramente interesante. Cuando me invitan a dar un discurso, reviso mi archivo y selecciono una historia que pueda funcionar para esa audiencia».

Te sugiero que hagas lo mismo. Registra cada historia en un lugar central (un archivo o banco de historias). Puedes anotar el título, los puntos principales, los casos de uso y un resumen. La próxima vez que des un discurso, puedes revisar ese archivo y ver si hay alguna historia que puedas incorporar para ilustrar tu punto.

Clase magistral de narración.

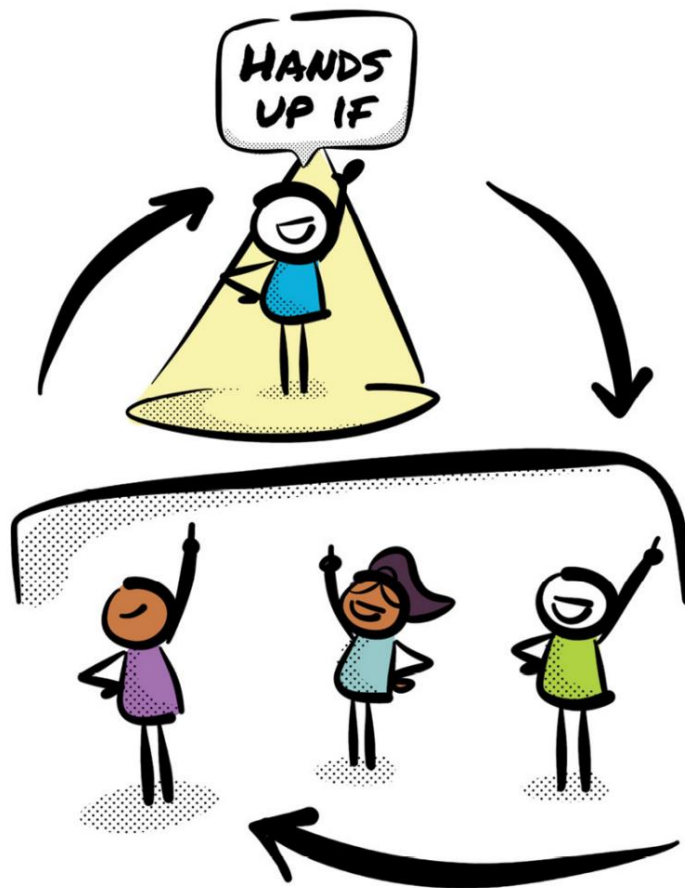
¿Buscas ayuda adicional para dominar el arte de la narración? Entonces, echa un vistazo a nuestra clase magistral gratuita donde descubrirás mis técnicas favoritas para encontrar, estructurar y enriquecer tus historias. Visita www.power-

of-storytelling.com/gift o escanea el código QR ahora para ver la clase magistral.



Ahora que ya sabes cómo contar historias cautivadoras, veamos algunas formas adicionales de darle vida a tu presentación.

2. Otras herramientas y actividades interesantes



Las mejores presentaciones no son monólogos sino diálogos.

Son un intercambio en el que invitas a los miembros de tu audiencia a participar.

Aquí hay siete herramientas y actividades adicionales para mejorar su presentación.

1. Mundo imaginario

Resumen: Invite a su audiencia a imaginar una situación determinada. Esta técnica se utiliza a menudo para imaginar un problema que se desea abordar o una solución que se desea proponer.

Objetivo: Hacer que tu audiencia comprenda y se interese por el tema.

Ejemplo:

“Imagina subir a un avión. Te sientas, guardas tu equipaje y entonces el capitán empieza a hablar. 'Buenos días, damas y caballeros. Les habla su capitán. La compañía necesita que completemos mil vuelos este año. No estoy seguro de por qué ni adónde vamos. Podría haber turbulencias, podríamos llegar tarde y podríamos cambiar de dirección'. ¿Qué harías? Probablemente saltarías del asiento y abandonarías el avión inmediatamente, ¿verdad? Si eres un líder, al igual que el capitán, debes contar la historia con gran confianza y convicción de adónde vas”. – Ebi Atawodi, Director de Gestión de Producto en Google Tips:

- Utilice verbos de acción para llevar a su audiencia al momento (por ejemplo, abre la puerta, ve a su gerente, cierra el libro, etc.).
- Incluya detalles visuales para llevar a su audiencia a la escena.

2. Resumen de la

pregunta: Hazle una pregunta a tu audiencia para conocer sus experiencias, problemas o soluciones. Si bien ya hablamos de preguntas retóricas, estas son preguntas "reales" en las que realmente te interesa la opinión de tu audiencia.

respuestas.

Objetivo: interactuar con ellos y aprender de su experiencia.

Ejemplos:

- “¿De qué sueles hablar en los primeros minutos de una reunión?”
- “¿Cuál es la mejor experiencia que has tenido como cliente?”
- ¿Crees que está bien compartir emociones en el trabajo?

Consejos:

- Formule las preguntas de manera que la mayoría de los miembros del grupo puedan responder, animando a todos a participar.
- Para que tu presentación sea más dinámica, puedes elegir personas al azar entre la multitud para que respondan tu pregunta.
- Para hacerlo aún más dinámico, puedes lanzar un objeto, como una pelota de tenis o un osito de peluche, a quien quieras que responda la pregunta. Simplemente evita cualquier objeto potencialmente peligroso. Lo intenté primero con pelotas de golf. Digamos que no salió muy bien...

3.

Descripción general de la encuesta: puedes hacerle a tu audiencia algunas preguntas sobre sus antecedentes, preferencias o experiencia.

Objetivo: involucrar a su audiencia y comprender sus antecedentes y composición.

Ejemplo:

“Levanten la mano rápidamente...”

¿Quién de vosotros lleva menos de un año en nuestra empresa?

¿Quién ha estado aquí entre un año y tres años?

¿Quién ha estado aquí durante más de tres años?

Consejos:

- Dé a su audiencia instrucciones claras sobre cuándo levantar las manos y

hacia abajo para evitar cualquier confusión.

- Redacte preguntas de encuesta claras y concisas que eviten la ambigüedad.
- Después de la encuesta, adapte su contenido a su audiencia, utilizando sus respuestas como información.

4. Descripción

general del cuestionario: invite a su audiencia a participar en un cuestionario breve.

Objetivo: Poner a prueba la comprensión de tu audiencia y reforzar los aprendizajes que quieres que adquieran.

Ejemplo:

Pregunta 1: ¿Qué enfoque es más eficaz para abordar las reseñas negativas en línea?

- A) Ignorarlos.
- B) Agradecer a los clientes por sus comentarios.
- C) Eliminar las reseñas para eliminar los comentarios negativos.
- D) Pedir a los clientes que eliminen sus reseñas mediante incentivos.

Pregunta 2: ¿Qué significa el concepto de “momento de la verdad” en el servicio al cliente?

- A) Se refiere a problemas con el servicio.
- B) Se refiere a los puntos de contacto críticos donde los clientes forman opiniones sobre una empresa.
- C) Es una estrategia de marketing para atraer nuevos clientes.
- D) Significa crear experiencias de cliente memorables en todo momento.

Consejos:

- Las personas se comprometen más si tienen algo que ganar. Por lo tanto, infórmales de antemano si hay algún premio para el ganador. No tiene que ser un premio caro. Un dulce, un libro o incluso un título oficial (por ejemplo, "El Rey de la Selva") ayuda a que los participantes se interesen.

aún más

- Puedes usar una plataforma de cuestionarios digitales como Kahoot y Mentimeter para crear cuestionarios interactivos. Facilitan el diseño, incluyen música atractiva y calculan automáticamente al ganador de cada ronda.

5. Descripción general para

estudiantes y profesores : Pida a los miembros de la audiencia que se dirijan a su vecino y expliquen el concepto o la técnica que acaban de aprender.

Objetivo: Hacer que tu audiencia realmente comprenda y recuerde el contenido.

Ejemplo:

«Por favor, dirígete a tu compañero y explíquense mutuamente cómo funciona [técnica/ concepto/pasos]. Tienen tres minutos para discutirlo».

Consejos:

- Incluya un temporizador en su pantalla para que su audiencia sepa cuánto tiempo queda.
- Esta técnica se utiliza mejor cuando se tiene contenido muy importante y/o complejo.
- También puedes dar orientación adicional diciéndole a la audiencia quién debe comenzar (por ejemplo, "El que tiene el cabello más oscuro va primero").

6. Descripción

general de la analogía: Compare un tema o concepto con algo familiar para la audiencia, diciendo algo como: "[Nuevo tema/concepto] es como [tema/concepto familiar]. Es..."

Objetivo: Hacer que tus ideas sean más fáciles de entender y recordar mostrando cómo son similares a cosas que tu audiencia ya sabe.

Ejemplo:

“Construir un negocio es como construir un rascacielos. Necesita una base sólida

Cimentación, planificación cuidadosa y mantenimiento continuo. Cada pieza desempeña un papel, y cada decisión influye en su éxito. Así como un rascacielos aspira a la altura, una empresa aspira al crecimiento y al éxito.

Consejos:

- Las analogías sirven para simplificar las cosas, no para crear más confusión. Elige las que sean fáciles de entender.
- Considere mostrar imágenes o usar objetos para que las analogías sean aún más comprensibles.
- Asegúrese de que sus analogías coincidan con lo que su audiencia sabe o le importa.

7. Ironía

Descripción general: Introduce una contradicción divertida en la que digas algo diferente de lo que quieres decir.

Objetivo: romper el hielo y construir una relación sin tomarse demasiado en serio.

Ejemplo:

“Eche un vistazo a esta impresionante, increíblemente sexy y premiada diapositiva de PowerPoint” (mientras se muestra una diapositiva con números secos).

Consejos:

- Funciona muy bien si te burlas de tu propia profesión (por ejemplo, si trabajas en finanzas, ríete de las finanzas).
- Aunque la ironía puede ser una excelente herramienta para el humor, tenga cuidado de no excederse, especialmente en situaciones serias o delicadas. Equilibre los comentarios irónicos con la sinceridad para mantener una conexión genuina con su público.

Me imagino que algunos de estos funcionan en un entorno más informal. Pero ¿y si se trata de un público más exigente?

Muchos de mis clientes dudan inicialmente en usar demasiadas actividades interactivas en sus presentaciones laborales. Les preocupa que esto sea...

Se considera una pérdida de tiempo o poco profesional. En cambio, se centran en presentar la mayor cantidad de contenido posible. Después de probar diferentes formatos, me di cuenta de que las personas en el trabajo no son diferentes a las personas fuera del trabajo. Quieren conectar, entretenerse y sentirse inspirados. Aprecian que les aportes emoción a sus días. Al incluir algunas de las técnicas mencionadas, tus presentaciones destacarán entre las presentaciones monótonas a las que la gente está acostumbrada.

Bueno, bueno. Lo intentaré. Pero ¿con qué frecuencia debería incluir estas actividades tan interesantes?

Mucha gente usa una actividad interactiva al principio de su presentación y luego la detiene. Piensan: "Ya capté su atención. Ahora puedo bombardearlos con contenido". La atención no funciona así. Que hayas captado la atención de alguien no significa que la seguirás teniendo. Si quieres que tu público te escuche durante toda la presentación, tienes que volver a engancharlos. Aunque la frecuencia de los ganchos depende del tema y del gancho, intenta usar una interrupción de patrón o actividades interactivas cada pocos minutos para mantenerlos interesados.

Ahora que tienes algunas ideas sobre cómo hacer que tu presentación sea más atractiva, hablemos sobre cómo usar diapositivas para darle vida a tu presentación.

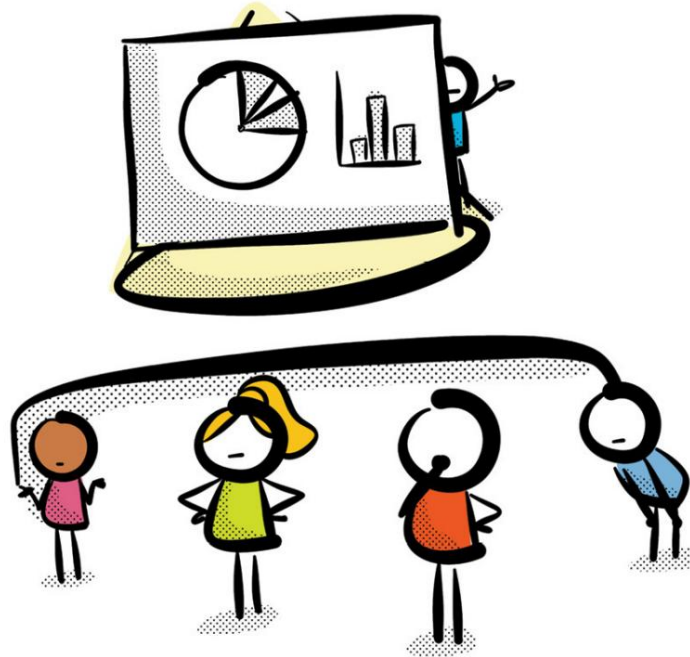
Diapositivas de presentación. En mi

anterior puesto como consultor en Bain & Company, tenía un solo trabajo: diapositivas de PowerPoint. Claro, en teoría, hacía muchas otras cosas sofisticadas, pero siendo sincero, el 90 % de mi trabajo consistía en crear presentaciones de PowerPoint. Pero no me importaba. En cada nuevo proyecto, trabajaba durante semanas para crear las diapositivas más atractivas posibles.

Pero a pesar de mi esfuerzo, había un problema: mis presentaciones seguían siendo, en el mejor de los casos, mediocres. ¿Por qué?

Porque yo era un repartidor de diapositivas.

Me aparté del foco para dejar espacio a mis diapositivas. Les di la espalda a mi público para leerlas. Hice que mis diapositivas fueran las protagonistas de mi presentación.



Y no soy el único. La mayoría de las presentaciones que he visto en el ámbito empresarial cometen errores similares. Pero tú no tienes por qué hacerlo. En cambio, date cuenta de que las diapositivas no son la presentación, sino tú. El público está ahí para experimentar tu pasión, personalidad y presencia.

Utilice sus diapositivas únicamente como ayuda visual para mejorar su presentación.

Entendido. Soy la estrella. Las diapositivas solo me ayudan. Pero ¿hay algo que deba recordar al crear la presentación?

Sí, aquí hay algunas cosas que puedes tener en cuenta:

1. Céntrate en una idea por diapositiva. A la mayoría de las personas les preocupa mucho la cantidad de diapositivas. Por ejemplo, creen que una presentación de 20 minutos no debería tener más de diez. Aunque me gusta la idea, esto suele generar un problema. Al intentar reducir el número de diapositivas, los presentadores atiborran una sola. Muestran cuatro gráficos diferentes que pueden no estar relacionados. Esto dificulta mucho que la audiencia procese la información.

Se sienten perdidos y abrumados.

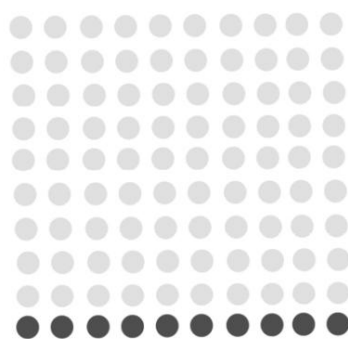
El mejor enfoque es centrarse en una idea por diapositiva. Ni dos ni tres, solo una gran idea. Al centrarse en una sola idea, su presentación será mejor que el 99 % de las presentaciones disponibles.

2. Reemplaza el texto con imágenes. Los humanos

somos criaturas visuales. Si leyeras un texto solo, probablemente recordarías solo el 10 % de la información tres días después. Pero si vieras una imagen relevante junto con las palabras, probablemente recordarías el 65 % de la información tres días después. [13](#)

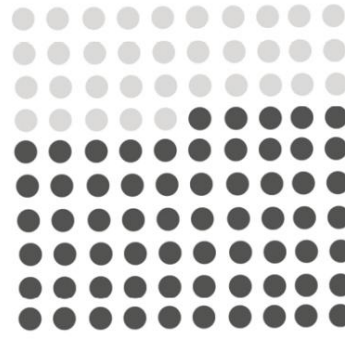
Para demostrarlo, aquí tienes una visualización sencilla. ¡Veamos si aún la recuerdas dentro de tres días!

MEMORY RETENTION AFTER 3 DAYS



10%

**TEXT +
AUDIO ONLY**



65%

**TEXT +
PICTURE**

Si desea que su audiencia recuerde más de su presentación, intente incluir imágenes, gráficos o diagramas relevantes y de alta calidad para respaldar su mensaje.

3. Centrar la atención en lo que importa

Puede haber ocasiones en que tus diapositivas contengan más datos. Por ejemplo, al compartir los resultados financieros o las proyecciones a futuro. Y eso no es un problema. Puedes hacerlo sin problema. Pero cuando lo hagas, asegúrate de ayudar a tu audiencia a centrarse en lo importante. Resalta la información más importante mediante el color, el tamaño o el estilo de fuente.

4. Usa animación si no distrae.

Las animaciones han tenido una evolución interesante. Cuando salieron, la gente estaba obsesionada con ellas. Animaban todo. Un objeto volaba como un avión, otro saltaba en la pantalla y otro se derretía al desaparecer. Tras este breve auge de las animaciones, la gente se cansó rápidamente y dejó de usarlas por completo. Llegados a este punto, la mayoría de la gente piensa que las animaciones son poco profesionales.

Esto es lo que pienso: Las animaciones son poderosas. Ayudan a la audiencia a sentirse menos abrumada y les dan ganas de descubrir lo que está por venir.

Si se comparte toda la información a la vez, es posible que su audiencia decida dejar de prestar atención porque sabe hacia dónde se dirige la presentación.

Así que te recomiendo usar animaciones, pero no te excedas con los efectos (por ejemplo, explosión, giro, etc.). Una simple animación de "aparición" será suficiente para el 99 % de tus animaciones.

5. Elimina los detalles innecesarios

Casi todas las presentaciones que veo tienen el mismo problema. Intentan saturar una sola diapositiva: letra pequeña, muchísimas palabras y listas largas. Sus diapositivas se leen como si fueran notas para el presentador y no para el público.

A menudo me sorprende incluyendo demasiados detalles en los primeros borradores de las diapositivas. Por eso siempre reviso mis diapositivas una vez con el único objetivo de eliminar detalles innecesarios. Reviso cada diapositiva y cada objeto y me pregunto: "¿Eliminar esto cambiaría algo?".

Si no cambia nada o no aporta ningún valor lo elimino.

Regularmente corto el 50 por ciento del contenido de mis diapositivas porque me doy cuenta de que no ayuda a mi audiencia.

Exercise

Las mejores presentaciones no son monólogos. Son diálogos en los que invitas a tu público a participar de la experiencia.

Entonces, toma la presentación que estructuraste o pensaste en el ejercicio anterior y mejórala:

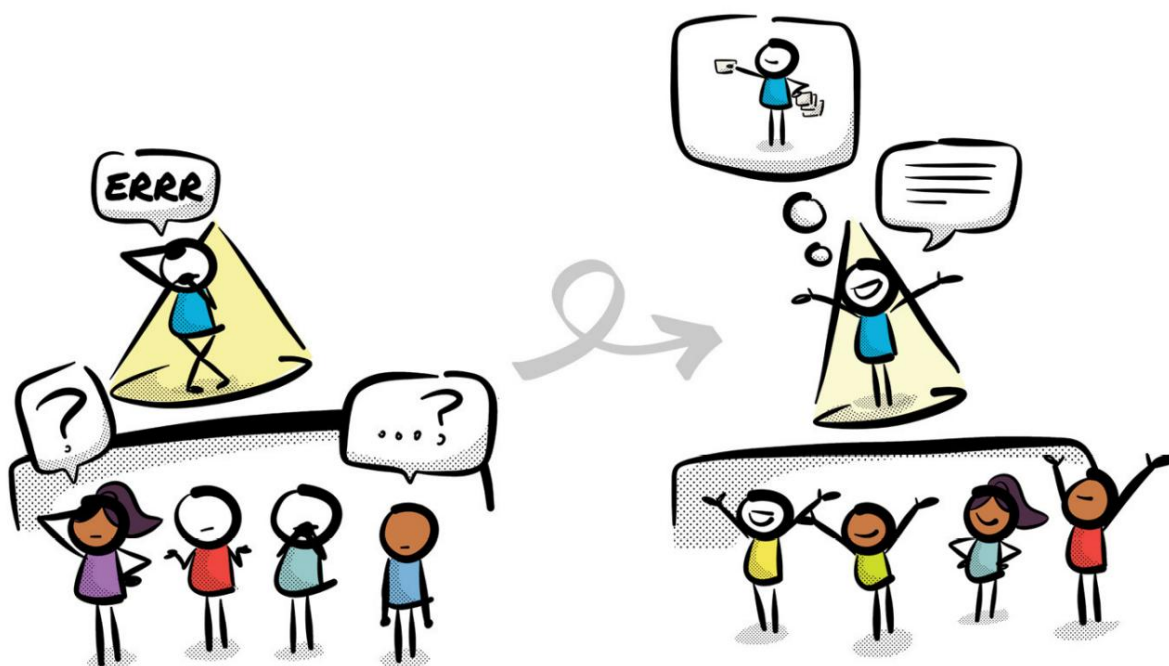
1. Piensa dónde podrías incluir una historia u otra herramienta atractiva o actividad.
 2. Elija una herramienta atractiva y trabaje los detalles (por ejemplo, elaborar la historia completa).
-

Capítulo 6

PRACTICA TU CONTENIDO

“La mejor manera de vencer el miedo escénico es saber de qué estás hablando”.

– Michael H. Mescon, autor de Gestión
de la Empresa



Agosto de 2022 en Nashville. Era la primera vez que Cyril Dim visitaba Estados Unidos. Este ingeniero de software de Zimbabue se dirigía a una conferencia, pero quería hacer algo antes de llegar. Y necesitaba a un desconocido para ello.

Fue entonces cuando vio a una pareja sentada en un banco de un parque. Al verlos hablar íntimamente, Cyril pensó: «No puedo. Me odiarán por interrumpir su cita». Pero luego pensó: «Si logro que dos personas, que no tienen ningún interés en verme triunfar, se aferren a mis palabras, sabré que estoy listo».

Con una sonrisa amistosa, se acercó a ellos y les dijo: “Miren, tengo un

Discurso. Es corto, pero es muy importante para mí. ¿Te importaría escucharlo? No quiero dinero ni nada. Solo necesito siete minutos para contarte mi discurso y que me digas qué te pareció después.

Un poco abrumado, el chico de la pareja dijo: «Mmm... claro, si no es más largo». Aunque aceptó, su cita parecía mucho menos entusiasmada.

Ella no dijo nada, pero su mirada le dijo a Cyril que estaba a punto de destruirlo.

Ella lo odiaba por hacer esto. Aun

así, Cyril empezó su discurso.

Pero un minuto después, ocurrió algo curioso. Cyril notó cómo la

tensión en el rostro de la mujer comenzaba a disiparse. Su rostro enfadado se iluminó.

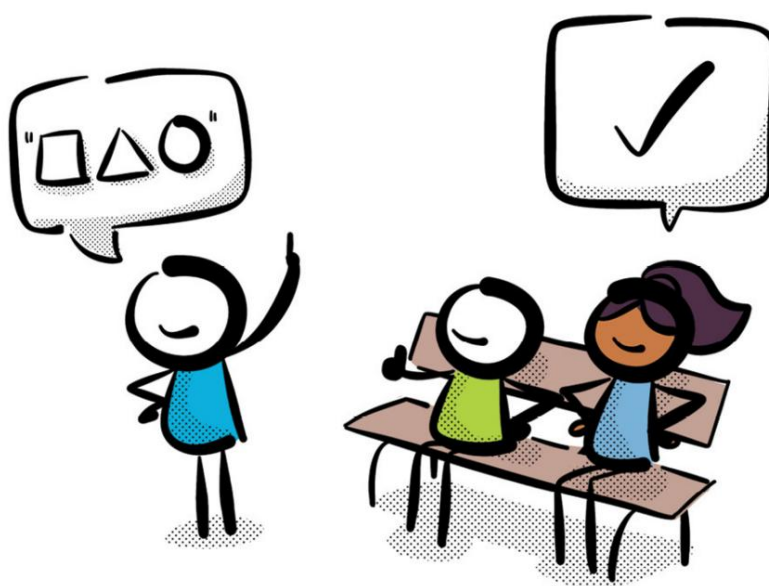
Durante todo el discurso, no bajó la mirada ni una sola vez. Casi no parpadeó.

Al final del discurso, Cyril miró a los dos y preguntó: "Entonces, ¿qué piensan?"

Mientras el chico daba su opinión, la chica guardaba un silencio sepulcral. Se quedó sin palabras. Pero él pudo ver que el discurso la conmovió profundamente.

Fue entonces cuando Cyril supo que su discurso estaba listo.

Un día después, Cyril pronunció el mismo discurso en el Campeonato Mundial de Oratoria de Toastmasters de 2022. Esa noche, cumplió su sueño y se convirtió en campeón mundial.



Este fue el último paso de Cyril en una preparación exhaustiva y un tanto inusual. Claro, puede que tu ambición no sea convertirte en el próximo campeón mundial de oratoria, pero puedes aprender mucho de cómo se preparó para su discurso.

Uno de los mayores temores que tiene la gente al hablar en público es: "¿Qué pasa si olvido lo que quería decir?". Claro, eso puede pasar. Pero cuando sucede, suele deberse a que la persona no se ha esforzado. Puede que se sienta cómoda con el contenido, pero no se siente dueña de él. Solo dedica diez minutos a ensayar para una presentación importante, pero luego se sorprende cuando no

sale como lo había planeado. En este capítulo, aprenderá a sentirse seguro ensayando su presentación con diligencia y dando discursos improvisados.

Cinco pasos para ensayar tu presentación Permítanme compartir los pasos que sigo cada vez que doy una presentación importante. Podría ser una presentación en el trabajo, un discurso en una conferencia o un brindis en

una boda. Aprendí estos pasos en mis clases de actuación. ¿Por qué son importantes para hablar en público? Los actores son el grupo de personas más efectivo al ensayar su guion. Consiguen sentirse muy cómodos con sus papeles en el menor tiempo posible.

Paso 1: Lee tu guión



En el primer paso, imprima sus notas y lea su guión preliminar.

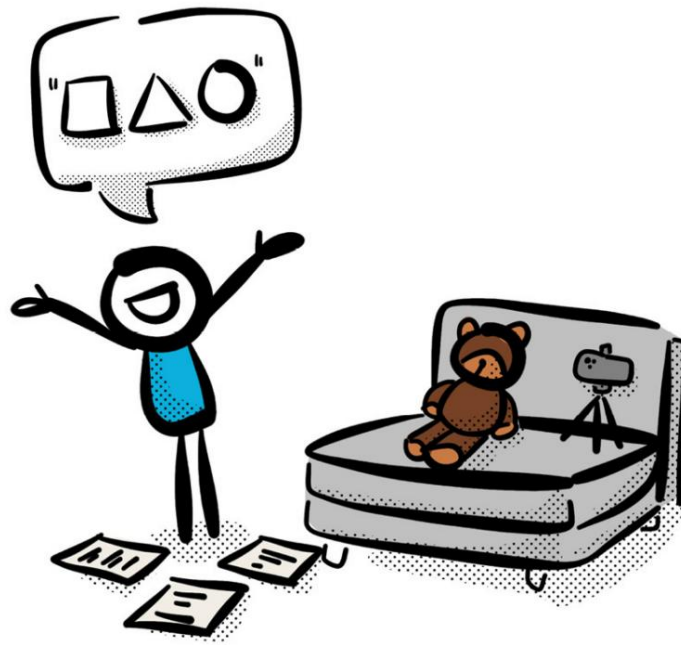
Habla en voz alta al menos cinco veces, idealmente más. Puede parecer mucho al principio, pero con este primer paso, estarás más preparado que la mayoría

de los oradores. Un error común es leer como si estuvieran solos. Murmuran, leen el guion a toda prisa y caminan de un lado a otro por la sala. Leen el guion con poca energía. Esto dificulta recordarlo y aumenta las probabilidades de que muestres algunos de estos malos hábitos en tu presentación. Así que, aunque estés

solo en este momento, lee el guion como si estuvieras hablando ante un público real. Léelo con intención y esfuerzo.

Rápidamente notarás lo que suena natural y lo que no.

Paso 2: Realiza tu presentación (tú mismo)



Una vez que te sientas más cómodo con el contenido, es hora de dejar tus notas y presentar tu presentación. Puedes elegir objetos al azar en tu habitación como público. Por ejemplo, tu planta es una persona, tu marco de fotos es otra y tu araña mascota es otra.

Luego, comienza tu

presentación. Dependiendo de cuántas veces hayas leído el guion, pronto llegará...

Un momento en el que te atascas. No sabes cómo continúa tu presentación. Este es el error que la mayoría de la gente comete en ese punto: empiezan de nuevo o revisan sus notas inmediatamente para ver cómo continuar. Por favor, no lo hagas. Esto dificultará recordar tu presentación. Al revisar tus notas inmediatamente, le estás enseñando a tu cerebro que no tiene que recordar porque hay una "solución fácil". En cambio, intenta pensar en cómo continúa la presentación. No necesitas saber las palabras exactas del guion, pero intenta recordar el contenido que viene a continuación. Reflexiona profundamente. Hazlo durante un minuto. Al hacerlo, pueden suceder dos cosas.

1. Lo recuerdas y sigues adelante. Tu cerebro dirá: "¡Genial! Lo encontré". ¡Eres genial!" Te sentirás feliz y orgulloso en ese momento, lo que hará que sea aún más probable que recuerdes esa parte la próxima vez que ensayes.
2. No lo recuerdas, pero buscas el recuerdo. Buscar el recuerdo durante un minuto puede parecer largo. Tu cerebro pensará: "Al carajo con esto. No quiero perder más tiempo en esto. Quiero hacer otras cosas divertidas". Se asegurará de recordar esa parte para la próxima vez, ya que intentará evitar esa situación en el futuro.

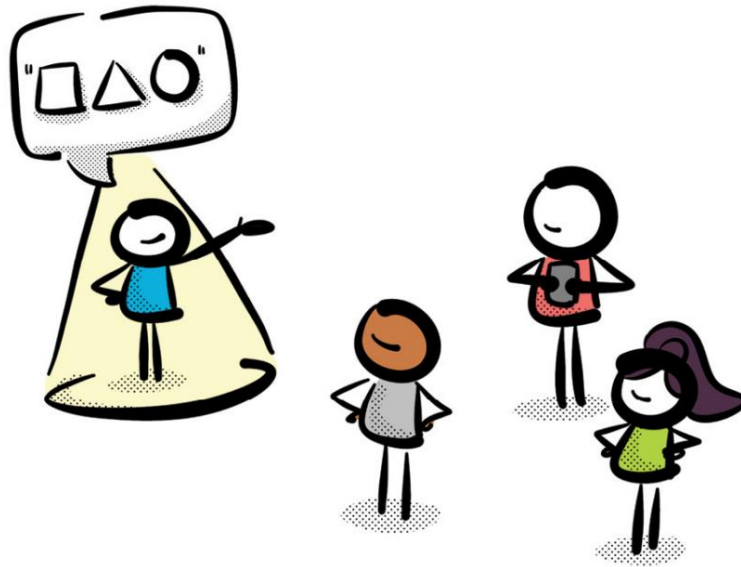
En cualquier caso, es más probable que recuerdes aquella parte específica en la que te quedaste atascado.

Genial. Lo intentaré. ¿Con qué frecuencia debería hacerlo?

Hazlo hasta que ya no necesites mirar tus notas. En el momento en que lo consigas, tu presentación estará en plena forma. Este momento es

suficiente para la mayoría de tus presentaciones, especialmente aquellas donde el riesgo es normal. Pero, en ocasiones, darás una presentación donde el riesgo es muy alto y quieres sobresalir por completo. En estas situaciones, es útil dar los siguientes pasos.

Paso 3: Realiza tu presentación frente a una audiencia pequeña



En el siguiente paso, busca un público pequeño de una a cinco personas y presenta tu presentación. Tu público puede ser un coach, amigos, familiares o colegas. Presentar frente a un público real ayuda porque aumenta la tensión (de forma saludable), te ayuda a desconectar y te brinda una excelente retroalimentación. Suelo compartir mis presentaciones con mis hermanas y mi mejor amiga. Me cuentan si entendieron el mensaje, si se perdieron en algún punto y cómo las hizo sentir.

Entonces, comparte tu presentación con una audiencia real y pídeles sus comentarios.

Si te sientes lo suficientemente valiente, incluso puedes compartir tu presentación frente a desconocidos, de la misma manera que lo hizo Cyril cuando se preparó para su discurso en el Campeonato Mundial.

Puedes salir a la calle o a un parque de tu ciudad, acercarte a un desconocido (idealmente, alguien que esté sentado) y preguntarle si quiere escuchar tu presentación. Puedes decir algo como: "Disculpe. Disculpe la molestia. Me preguntaba si estaría dispuesto a escuchar un discurso que preparé. Tengo un evento muy importante próximamente y me encantaría recibir comentarios adicionales. Solo toma cinco minutos y significaría muchísimo para mí".

¿Es incómodo? Totalmente. Le estás pidiendo a un desconocido que te dé unos minutos de su vida para escucharte. Pero te ayuda a hacer tu presentación bajo presión.

Philipp, me cuesta encontrar gente con quien compartir mi presentación. ¿Hay algo más que pueda hacer?

También puedes grabarte y ver la grabación. Al principio puede resultar incómodo, pero te ayuda a identificar áreas de mejora.

A continuación se indican tres pasos para aprovechar al máximo la grabación:

1. Grábate: presiona el botón de grabación en tu teléfono, mira directamente a la cámara y realiza tu presentación completa.
2. Revisa el sonido: Presiona play y aumenta el volumen de la grabación, pero en lugar de mirarla, coloca el teléfono boca abajo. Escucha tu presentación. ¿Qué oyes? ¿Cómo son el ritmo, el tono y el nivel de entusiasmo? ¿Hay algo que destaque y que quieras cambiar?
3. Revisa la imagen: Dale al play y baja el volumen de la grabación hasta que se silencie por completo. En lugar de escuchar tus palabras, simplemente obsérvate. ¿Qué ves? ¿Cómo son tu contacto visual, tu lenguaje corporal y tus movimientos en la sala? ¿Hay algún aspecto importante que puedas mejorar?

Este proceso más estructurado de registro personal le ayudará a identificar las áreas de mejora más relevantes.

Paso 4: Refina tu guión



Compartir tu presentación ante un público reducido te dará muchas ideas. Pero estas ideas solo son útiles si haces algo al respecto.

Así que, revisa tu guion y haz los cambios necesarios. Quizás quieras reorganizar el orden, añadir más ejemplos o eliminar partes no esenciales. Tómate el tiempo para perfeccionarlo.

Paso 5: Repita los pasos del uno al cuatro

Dependiendo de cuántos cambios hayas realizado al guión en el paso anterior, es posible que quieras repetir los pasos del uno al cuatro hasta que estés seguro acerca de la entrega.

1. Lee tu guión en voz alta unas cuantas veces.
2. Realiza tu presentación (tú solo) hasta que no necesites notas.
3. Realice su presentación frente a una audiencia pequeña.
4. Perfecciona tu guión.

Puede que esto parezca mucho. Pero si quieres sentirte seguro en cualquier situación importante al hablar, estos pasos te ayudarán a lograrlo. No solo te sentirás más seguro, sino que también te sentirás más cómodo para ser espontáneo, conectar con el público y disfrutar de la atención.

Tu proceso de ensayo debería ser similar al de los comediantes de stand-up. No se suben a un gran escenario y tratan de improvisar.

Escriben su guion completo, memorizan cada palabra, comparten su rutina en decenas de pequeñas noches de micrófono abierto, perfeccionan su guion según los comentarios que reciben, y solo entonces suben a los grandes escenarios. Lo

entiendo, Philipp. En un mundo ideal, haría eso. Pero luego la vida sucede. ¿Qué hago si no tengo tiempo para prepararme así?

Si no tienes tiempo para ensayar toda tu presentación varias veces, concéntrate en las partes más cruciales: la introducción, los puntos principales del desarrollo y el cierre. La introducción determina si

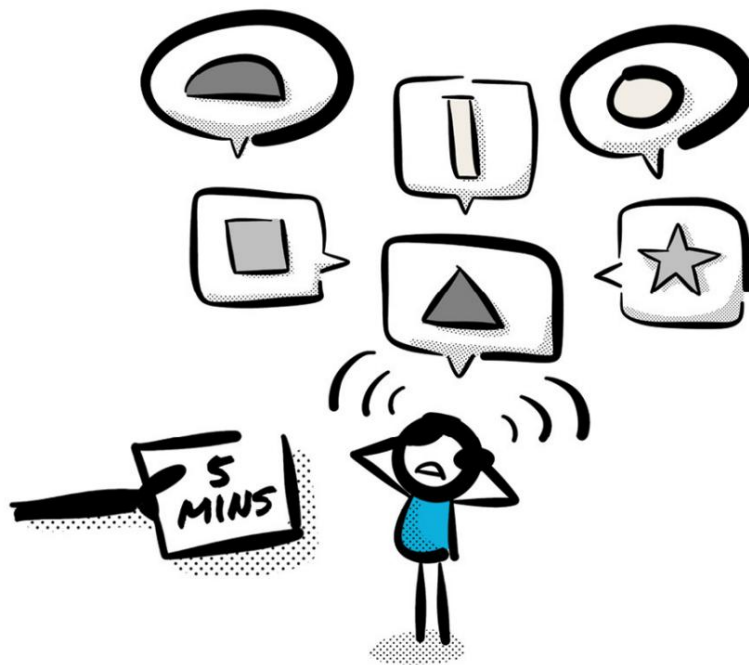
tu público quiere escucharte. Los puntos principales guiarán tu presentación. Y el cierre es la última impresión que tu público tendrá de ti. Asegúrate de ensayar estas partes exhaustivamente. La parte que puedes revisar rápidamente (si hay alguna) es el desarrollo de tu presentación.

Gracias. ¿Pero qué pasa si no tengo tiempo para prepararme?

Claro, de vez en cuando, puede que te pidan espontáneamente que compartas algunas palabras. Cuando tu jefe te pide que des una actualización de tu trabajo en una reunión de equipo o tu mejor amigo te pide espontáneamente que hagas un brindis por su cumpleaños, no puedes simplemente decir: "Te contacto en un mes, ¿de acuerdo?".

Para estos momentos, ayuda aprender a dar discursos improvisados.

Cómo dominar los discursos improvisados



Aunque disponga de poco tiempo para preparar su presentación, conviene tener una estructura clara para hablar en el momento. Puede usar una versión simplificada de la estructura que aprendió en el capítulo 4, que consiste en:

1. Apertura
2. Cuerpo (incluya de uno a tres puntos y evidencia)
3. Cierre

Esa estructura te ayudará a mantenerte concentrado en lo que importa y le dará a tu audiencia la confianza de que están en buenas manos.

Al principio, puede que te resulte difícil encontrar soluciones creativas en unos pocos segundos, pero puedes entrenarte para hacerlo.

La mejor manera de aprender a dar discursos improvisados en momentos que importan es practicar dar discursos improvisados en momentos que no importan.

¡Guau, qué profundo eres, Philipp! Ya sé,

súper profundo. Pero sí, puedes entrenarte para dar buenos discursos improvisados en casa tú solo. Considera los siguientes pasos.

Paso 1: Elige un tema. Primero, elige un

tema sobre el que te gustaría dar un discurso. Estos pueden ser los típicos temas de debate, como "¿Deberían ser obligatorios los uniformes escolares?". No tiene que ser un tema perfecto con el que estés muy familiarizado. De hecho, aprenderás aún más si das un discurso sobre un tema que no domines bien.

Entrena tu mente para ser más creativo bajo presión.

A continuación te presentamos una combinación de 20 temas de debate, incluidos diez temas generales y diez temas relacionados con el trabajo, para que puedas empezar:

Diez temas generales y divertidos:

- ¿Deberían prohibirse las bolsas de plástico?
- ¿Debería permitirse a los humanos usar calcetines con sandalias?
- ¿Debería el gobierno implementar un impuesto al azúcar?
- ¿Deberían los adultos tener un horario designado para la siesta en el trabajo?
- ¿Debería haber piña en la pizza?
- ¿Deberíamos revivir los dinosaurios mediante la clonación?
- ¿Deberían considerarse los "chistes de papá" una forma de arte?
- ¿Deberíamos enviar humanos a Marte?
- ¿Debería legalizarse el suicidio asistido?
- ¿Deberían los animales tener los mismos derechos que los humanos?

Diez temas relacionados con el trabajo:

- ¿Debería nuestra empresa adoptar un modelo de trabajo totalmente remoto?
- ¿Deberíamos implementar espacios de oficina abiertos en nuestro lugar de trabajo?
- ¿Deberíamos priorizar las promociones basadas en el desempeño sobre las promociones basadas en la antigüedad?
- ¿Debemos invertir en prácticas sostenibles o implementar medidas de reducción de costos?
- ¿Deberíamos implementar cuotas de diversidad en la contratación o mantener un enfoque basado en el mérito?
- ¿Deberíamos sustituir las evaluaciones de desempeño anuales por retroalimentación continua?
- ¿Deberíamos centrarnos en el desarrollo interno o en externalizar proyectos clave?
- ¿Deberíamos invertir más en la capacitación de los empleados o priorizar la contratación de talento experimentado?
- ¿Debemos centralizar o descentralizar los procesos de toma de decisiones?
- ¿Deberíamos adoptar una semana laboral de cuatro días?

Paso 2: Estructura tus pensamientos

Una vez que hayas elegido un tema, dedica unos segundos a estructurar tu discurso principal (idealmente menos de 60). De lo contrario, no será realmente improvisado.

Sé que 60 segundos no es mucho tiempo. No tendrás tiempo para escribir cada detalle de tu discurso.

Unas pocas palabras por sección es lo máximo que puedes hacer.

Tu objetivo es acortar el tiempo de preparación con cada práctica hasta que, en un momento, puedas comenzar a hablar sin ningún tiempo de preparación.

Ejemplo:

Digamos que quieres dar un discurso defendiendo el uso de piña en la pizza.

Así es como podría lucir tu estructura:

- Apertura: Tema muy polarizante
- Cuerpo:
 - Punto 1 (incl. evidencia): Agrega contraste
 - Punto 2 (incl. evidencia): Es saludable
 - Punto 3 (incl. evidencia): La innovación surge de romper tradiciones
- Cierre: Pruébalo

Paso 3: Pronuncia tu discurso

Una vez que hayas esbozado tu discurso, es hora de compartirlo. Puedes hacerlo tú mismo, hablando en voz alta durante dos a cinco minutos. Volvamos al ejemplo de la piña. Así

es como podría ser tu discurso:

1. Apertura: “Damas y caballeros, hoy vamos a profundizar en un tema que ha polarizado al mundo durante décadas: la piña en la pizza. Sé que el tema pone los pelos de punta a cualquier italiano, ha roto amistades y ha provocado protestas violentas en todo el mundo. Hoy aprenderán por qué la piña es un ingrediente esencial en la pizza”.
2. Desarrollo de tu discurso:
 - Punto 1 (incluye evidencia): “Primero, añade contraste. Hace solo una semana, estuve en una fiesta en una casa donde solo servían los platos de siempre: pepperoni, champiñones, los clásicos. Claro, no estaban mal. No existe la pizza mala. Pero les faltaba variedad. Todas las pizzas sabían igual. Por suerte, un amigo trajo una lata de piñas y las echó sobre la pizza. El sabor anodino y predecible se convirtió inmediatamente en una aventura. Era la mezcla perfecta entre ingredientes dulces y salados”. Punto 2 (incluye
 - evidencia): “Más allá del sabor, la piña en la pizza es increíblemente saludable. La piña está repleta de vitamina C, antioxidantes y enzimas que ayudan a la digestión. Así que, mientras disfrutas de una rebanada de pizza, también estás consintiendo a tu

Cuerpo con los nutrientes que necesita para

- prosperar. Punto 3 (con evidencia): «Y para quienes piensan que la piña en la pizza es un delito contra la alimentación, no olvidemos que antes, ponerle tomate al pan era una locura. Ahora, la salsa de tomate es básicamente la base de cualquier pizza. La piña es simplemente la nueva incorporación, revolucionando las cosas».

3. Cierre: “Así que, rompamos con las tradiciones de la pizza y demos la bienvenida a la revolución de la piña. La vida es demasiado corta para sabores aburridos. La próxima vez que veas piña en el menú, Pruébala. Quizás descubras una nueva pizza favorita”.

Este minidiscurso no fue un discurso profesional ni muy elaborado. No importa. Improvisar se trata de aprender a hablar sin preparación y divertirse haciéndolo. No pienses que tus discursos tienen que ser perfectos. Ya lo lograste con solo intentarlo.

Dar discursos improvisados es un ejercicio maravilloso para sentirse bien al hablar en público. Con un poco de práctica, empezarás a disfrutar dando discursos en el momento, sin mucha preparación. También aprenderás a afrontar preguntas difíciles y desafíos imprevistos durante el discurso. Más información en el capítulo 8.

Puedes entrenarte para mejorar aún más tu improvisación uniéndote a un grupo de teatro de improvisación en tu ciudad. La improvisación es una forma de actuación en vivo donde un grupo de personas crea una escena en el momento, sobre un tema aleatorio.

La improvisación es increíblemente útil.

Si tuviera que nombrar las dos cosas que más me han ayudado a convertirme en un orador más seguro, la improvisación sería una de ellas y la vergüenza constructiva la otra.

En la improvisación, aprendí a generar ideas creativas al instante, a manejar la presión y a vivir el momento. Intento tomar uno o dos cursos de improvisación al año. No es que me encante. Todavía lo encuentro muy incómodo y desafiante. Pero sé que es increíblemente útil para sentirme mucho más cómodo hablando en público. Averigua si puedes unirse a un curso o grupo de improvisación en tu

ciudad. ¿No tienes uno?

También puedes buscar grupos de improvisación en línea u otros grupos en artes escénicas comparables, como actuación, comedia stand-up o narración de cuentos.

Exercise

La confianza se adquiere ensayando a fondo la presentación y aprendiendo a improvisar.

Para aplicar lo aprendido, elige una de las dos opciones: 1) Si has esbozado una presentación y quieres ensayarla: Intenta al menos

los pasos 1 y 2 de la rutina de ensayo completa.

- Paso 1: Lee el guión en voz alta varias veces.
- Paso 2: Realiza tu presentación (tú solo) hasta que no necesites notas.

Si tienes más tiempo y quieres hacer una presentación impecable, puedes hacer la rutina completa, que también incluye:

- Paso 3: Realiza tu presentación frente a una audiencia pequeña.
- Paso 4: Perfecciona tu guión.
- Paso 5: Repita los pasos 1 a 4.

2) Si no tienes una presentación próximamente: Improvisa

un discurso sobre un tema al azar. Elige uno de la lista anterior, tómate 60 segundos para estructurar tus ideas y habla de dos a cinco minutos, defendiendo la postura que hayas elegido.

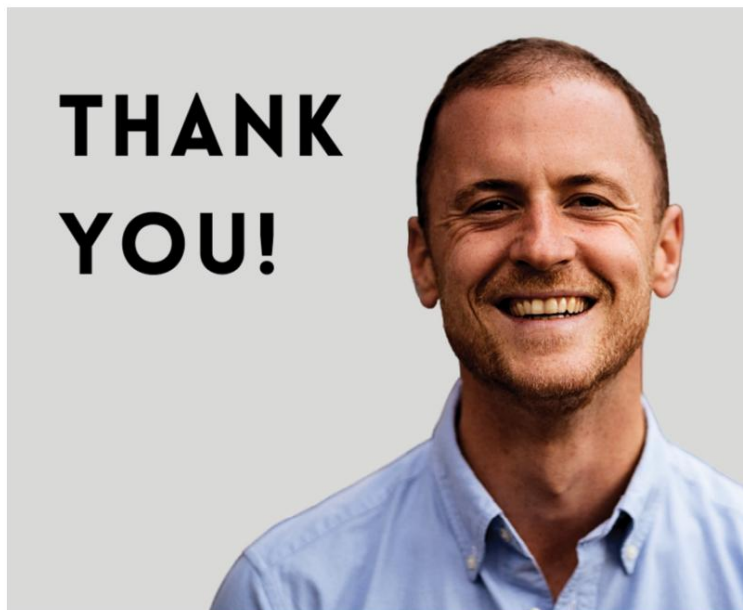
¡Felicidades por haber completado ya dos tercios del libro! ¡Bien hecho!

Me emociona mucho que empieces a implementar las técnicas y te enamores de hablar en público. Si el libro te ha sido útil, ¿podría pedirte el pequeño favor de dejar una reseña honesta en Amazon?

Sabes lo que se siente tener miedo de hablar en público. Es horrible. Nos hace sentir desesperados. Nos impide alcanzar nuestro máximo potencial.

Al compartir tus pensamientos, estás ayudando a alguien como tú a superar esa ansiedad y sentirse bien al hablar en público.

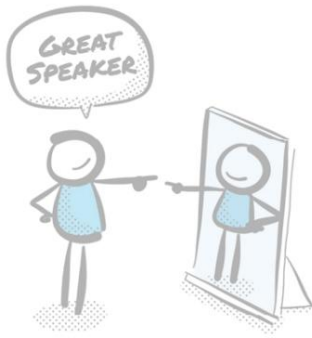
¡Gracias por compartir el amor! ¡Eres genial!



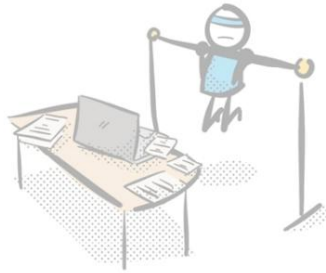
PARTE 3

PRESENTACIÓN

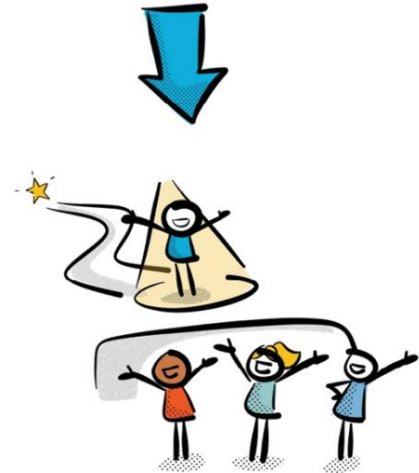
THE 3 PS



PERSPECTIVE



PREPARATION



PRESENTATION

Prepararse a fondo para su presentación es lo mejor que puede hacer para sentirse bien al hablar en público. Pero en algunas ocasiones, especialmente en situaciones de alto riesgo, es inevitable sentir algo de nerviosismo. En esta sección, aprenderá técnicas adicionales para superar la ansiedad al finalizar su discurso.

Cubriremos tres temas:

- Primero, descubrirás cómo entrar en la zona antes de tu gran momento.
- En segundo lugar, aprenderás cómo sacar tu mejor versión al escenario.
- Y tercero, te mostraré lo que puedes hacer después de la presentación para desarrollar aún más tu confianza y mejorar en el futuro.

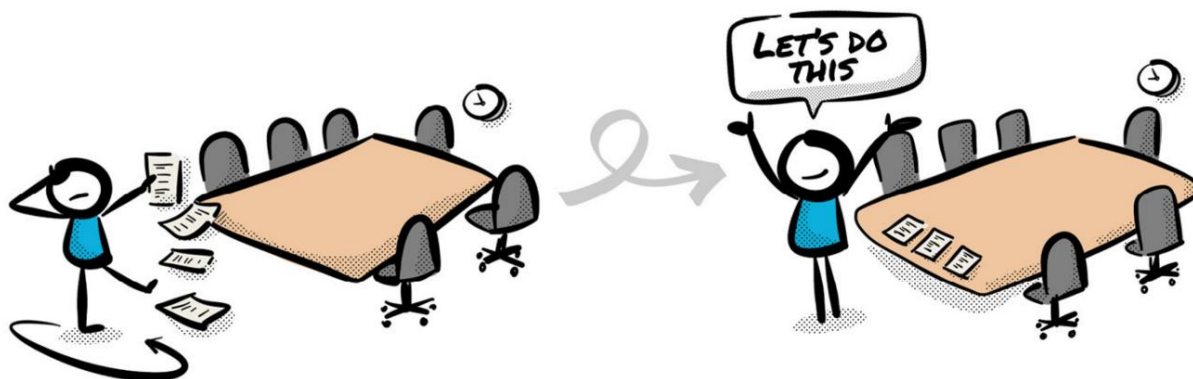
¡Vamos!

Capítulo 7

ENTRAR EN LA ZONA

Si quieres sentirte seguro, no te centres en ti mismo. Céntrate en tu público. Ellos te dedican su tiempo. Dales algo valioso a cambio.

— Anthony Trucks, ex atleta de la NFL,
American Ninja Warrior, Orador Internacional



Piensa en la última vez que diste una presentación. ¿Cómo aprovechaste los diez minutos previos? ¿Qué hiciste exactamente?

A menudo les hago esa pregunta a los participantes de mis talleres. Las respuestas que recibo son bastante

similares: «Reviso mis apuntes, intentando recordar lo que quería decir».

“Hago algunos ajustes finales a mi discurso y a las diapositivas”.

“Ensayo en mi cabeza cómo voy a abrir”.

La mayoría de la gente aprovecha los diez minutos previos al evento para repasar sus apuntes, revisar las diapositivas o mejorar su presentación. Aunque hayan dedicado horas y horas a esa presentación, de alguna manera sienten que estos últimos diez minutos marcarán la diferencia.

Pero, Philipp, ¿qué hay de malo en eso?

El problema es que no estarás en el estado mental ideal al comenzar la presentación. Tu energía no estará donde debería estar. Puede que estés operando con menos energía. Como la energía puede ser un poco abstracta, déjame explicarte: las personas con poca energía están distraídas, nerviosas,

abrumadas, cansadas y solo se preocupan por sí mismas.

Las personas con mucha energía están presentes, entusiasmadas, agradecidas, bien descansadas y se preocupan por los demás.

Si intentas perfeccionar tu presentación minutos antes de la reunión, es más probable que empieces con menos energía. Queremos evitarlo. Queremos que empieces cada una de tus presentaciones con la mayor energía posible. Queremos que te sientas increíble desde el momento en que entres en la sala.

Me gusta eso. ¿Qué puedo hacer para alcanzar ese estado de alta energía?

Puedes alcanzar ese estado con un calentamiento de cinco a diez minutos antes de tu gran momento. Aquí tienes los tres ejercicios que hago antes de cada presentación, discurso o reunión importante.

Ejercicio 1: La sacudida



En la década de 1970, el Dr. Peter Levine analizó animales salvajes para comprender cómo responden al trauma y al estrés.¹⁴ Como parte de su análisis, observó cómo se verían afectados los antílopes tras ser perseguidos por un león. Esperaba que estos eventos extremadamente estresantes tuvieran un impacto negativo.

En los antílopes, que exhibirían algún comportamiento nervioso, inquietud o trauma. Si alguno de nosotros fuera perseguido por un león, probablemente quedaríamos traumatizados de por vida.

Pero eso no fue lo que ocurrió con los antílopes. Cuando el peligro desapareció, simplemente regresaron con su manada y siguieron pastando como si nada hubiera pasado. ¿Cómo fue posible?

El Dr. Levine descubrió que los animales salvajes tienen un mecanismo de afrontamiento para superar un evento traumático. En cuanto el peligro desaparece, tiemblan y sacuden todo el cuerpo para liberar el estrés de forma natural. Tras sacudirse unos segundos, están listos para seguir adelante sin mostrar síntomas de trauma.

Nosotros, como humanos, tenemos la misma capacidad para liberar el estrés que los animales salvajes. Pero ¿qué hacemos? Simplemente lo aguantamos. Mantenemos el estrés en nuestro cuerpo. Ese estrés está listo para aparecer y causar aún más ansiedad en cuanto hablamos en público.

Entonces, ¿cómo puedo liberarme de ese estrés?

Al igual que los animales, puedes liberarte del estrés y calmar tu mente sacudiendo tu cuerpo.

Busca un lugar donde no te molesten. En casa, debería ser fácil. En la oficina, tienes que ser un poco más creativo. Puedes buscar una sala de reuniones donde nadie pueda verte, o incluso encerrarte en el baño.

Luego, sacude el cuerpo durante dos o tres minutos. Sacude los brazos, gira los hombros, pateas, mueve los pies; concéntrate en cada extremidad.

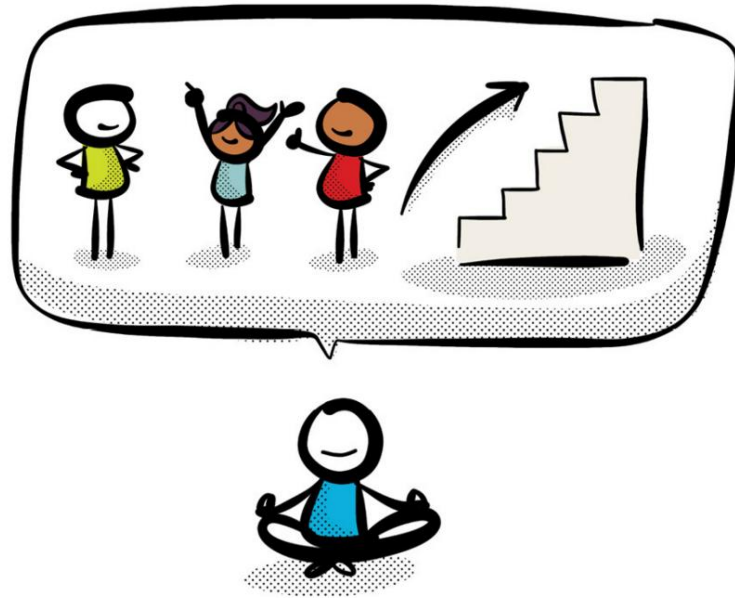
Si puedes permitirte saltar, hacer muecas y hacer ruidos raros mientras tiembles, mucho mejor. Cuanto más activo seas físicamente, más liberarás el estrés y despejarás tu mente. Si alguien te ve, debería pensar que el diablo te ha dominado.

No tienes que esperar hasta el momento clave antes de tu presentación para probar esto. Puedes probarlo después de un largo día de trabajo o la próxima vez que te sientas estresado. Tras solo unos minutos de agitación, te sentirás completamente recargado.

Alternativamente, puedes liberarte del estrés haciendo algunos ciclos del suspiro fisiológico, la técnica de respiración que aprendiste en el Capítulo 3. Ambos

Las técnicas funcionan extremadamente bien.

Ejercicio 2: El enfoque hacia el exterior



Cuando entrevisté a los 34 oradores profesionales para este libro, les pregunté: "¿Qué es lo que hacen antes de su discurso para prepararse?"

Uno esperaba recibir respuestas muy diferentes sobre esto, ¿verdad?

Para mi sorpresa, tres de los cuatro oradores respondieron de la misma manera.

Dijeron: Centrándose en la audiencia.

Permítanme explicarles lo que eso significa. Los mejores oradores no se centran en sí mismos antes de subir al escenario. No se obsesionan con sus nervios, su apariencia ni cómo los percibirán. No se preocupan por todo lo que podría salir mal en la presentación.

En cambio, piensan en cómo ayudar a su público. Piensan en cómo pueden ayudarles a evitar un problema (dolor) y lograr el resultado deseado (placer).

Permítanme darles dos ejemplos de las personas que entrevisté.

Ejemplo 1: David JP Phillips, autor de best-sellers y orador principal internacional La última conferencia

de David fue sobre la comunicación interna: lo que le dices a

tú mismo.

David se siente muy apasionado con el tema porque, durante años, su (mala) comunicación interna lo llevó a lo más terrible que ha padecido en la vida: la depresión.

Así que cada vez que está a punto de subir al escenario, piensa en su público:

- Dolor: "¿Y si no llego a ellos? ¿Y si no logro que entiendan? Podrían pasar por una depresión igual que yo".
Pueden estar encerrados en su habitación durante años, perder las ganas de vivir e incluso perder a sus seres queridos. ¿Quiero ser responsable de eso?
- Placer: "¿Qué pasa si escuchan lo que digo y lo aplican?
Cambiará sus vidas. Vivirán la felicidad más plena, estarán plenamente presentes y serán la mejor versión de sus relaciones. Estarán agradecidos por vivir en la Tierra cada instante. Puedo ayudarlos a lograrlo.

Ejemplo 2: Víctor Ruiz Lafita, Gerente de Envíos de Amazon. Víctor imparte regularmente talleres a los departamentos de logística de minoristas para presentar sus ofertas. Con varios años de experiencia en logística, conoce bien el sector del transporte y conoce las dificultades de sus clientes.

- Dolor: "Si no transmito mi mensaje, podrían tener problemas logísticos descomunales. Sus paquetes llegarán dañados, tarde o incluso no llegarán. Se pasarán el día entero apagando incendios en su cadena de suministro. Ese tipo podría perder su trabajo por el desastre que les causó la competencia".
- Placer: «Si empiezan a trabajar con nosotros, su vida será mucho más fácil. No tendrán que pasar horas hablando con clientes enfadados. Podrán centrarse en lo que les apasiona».

¿Ves cómo David y Víctor se centran en el valor que aportan a su audiencia?

Así que, la próxima vez que estés a punto de dar una presentación, piensa en cómo estás ayudando a tu público. Piensa en:

1. Dolor: ¿Qué cosas terribles podrían pasar si no te atienden?
¿mensaje?
2. Placer: ¡Qué grandes cosas sucederán si entienden tu
¿mensaje?

Pero Philipp, mi trabajo es bastante aburrido. Realmente no le cambio la vida a nadie. ¿Qué debería hacer?

No importa si trabajas en ingeniería, marketing, contabilidad o cualquier otro departamento de tu empresa. Al final, ayudas a tu empresa a resolver problemas. Al resolverlos, tu empresa (y sus empleados) evitarán dificultades y obtendrán más satisfacción. Cualquier presentación empresarial debe centrarse en resolver un problema. Si tu presentación no resuelve un problema, no tiene sentido. En su lugar, puedes enviar un correo electrónico rápido.

Ejercicio 3: La mente apreciativa



Ahora que has superado el estrés y te has centrado en el valor que aportas a tu audiencia, es hora de sentirte agradecido.

¿En serio, gratitud? Casi la espero en cualquier libro de autoayuda convencional. No suena muy innovador.

Y tienes razón. Todos los libros de autoayuda del mundo hablan de la gratitud.

¿Por qué? Porque es una herramienta muy poderosa en la vida.

La gratitud tiene un efecto transformador en tu estado mental. Los investigadores han descubierto que practicar la gratitud con regularidad puede aumentar la felicidad de cualquier persona...

25 %.¹⁵ Te ayuda a enfocarte en lo que podría salir mal y a enfocarte en lo bueno y positivo de tu vida. Cuando estás genuinamente agradecido, irradias positividad. Tu entusiasmo se vuelve contagioso y atrae a tu audiencia hacia tu mensaje. Establece un tono positivo para toda la interacción.

Aquí hay cuatro ideas por las que estar agradecido.

1. Agradece a tus mentores.

Probablemente haya personas que te hayan ayudado a llegar donde estás ahora en la vida. Quizás sea un amigo que escuchó tu presentación, un gerente que te ayudó a crecer o tu pareja que te levantó el ánimo.

Piensa en las personas que te apoyaron en tu viaje y agradece a cada una individualmente en tu mente.

Di: "Gracias [persona X] por [lo que sea por lo que estés agradecido]".

2. Agradece tus emociones. Sí,

puedes sentirte ansioso, aterrorizado o abrumado en los momentos previos a la presentación. No hay problema. Sentir estas emociones demuestra que te importa. Te ayudan a conectar con tus oyentes a un nivel mucho más profundo.

No te castigues por tenerlas. Más bien, agradece por sentirlas.

Di: «Gracias [emoción X] por estar ahí. Me ayudas a conectar con mi público a un nivel mucho más profundo».

3. Agradece las malas presentaciones. Puede

que suene contradictorio, pero agradecer las malas presentaciones que has tenido puede ser útil. Cada una de ellas fue una gran maestra. Le debo mi éxito en la vida a las presentaciones traumáticas que di de joven. Me inspiraron a probar cosas nuevas, a salir de mi zona de confort y a seguir trabajando en mí mismo. Sin ellas, nunca estaría donde estoy ahora. Si todo hubiera ido de maravilla, sin dificultades, nunca te habrías convertido en la maravillosa persona que eres hoy. Así que agradece por ello.

Di: «Gracias por todas las presentaciones vergonzosas, aterradoras y de mierda que he dado. Me han convertido en quien soy hoy».

4. Agradece la oportunidad que te han dado.

Tienes la oportunidad de cambiar la perspectiva de vida de tu audiencia, inspirarla.

Y dales más diversión a su día a día. ¿Qué tan genial? Tu discurso podría ser el último recordatorio de que necesitaban cambiar drásticamente sus vidas. Agradece esa oportunidad.

Diga: "Gracias por darme esta oportunidad de tener este increíble impacto".

No es necesario usar las cuatro ideas en una sola práctica de gratitud. Siéntete libre de elegir una o dos de tus ideas favoritas y profundizar en ellas.

Recuerda que la gratitud no es solo un ejercicio mental; es una experiencia emocional. Al reflexionar, permítete sentir las emociones asociadas con las cosas por las que estás agradecido. Ya sea alegría, calidez o una sensación de logro, deja que estas emociones fluyan a través de ti.

Bono: ejercicios vocales



Después de que hayas terminado la rutina de calentamiento anterior, también puedes incluir algunos ejercicios vocales.

Espera, ¿por qué es un extra? ¿Por qué no incluirlos en la rutina principal?

Porque no se pueden hacer ejercicios vocales en todas partes. Hacen ruido, por lo que hacerlos en espacios públicos como la oficina puede resultar incómodo. Son más fáciles de hacer en lugares donde no se molesta a nadie (por ejemplo, en casa, en...

tu coche o en un parque).

Sin embargo, los ejercicios vocales pueden ser muy útiles para preparar la voz.

Ayudan a realizar su presentación con claridad, confianza y resonancia.

Aquí hay tres ejercicios vocales que puedes hacer:

1. Rollos

labiales. Los rollos labiales son fantásticos para relajar los músculos de la boca y la garganta. Para practicarlos, imagina a un niño pequeño jugando con un coche de juguete, imitando el sonido de un motor ("brrrrr"). Pero en lugar de producir la "r" con la lengua, la vibración se produce en los labios.

2. Sirenas vocales

Las sirenas te ayudan a ampliar tu rango vocal y a calentar las cuerdas vocales. Para practicarlas, puedes empezar emitiendo un sonido "oooo" en un tono muy bajo y luego ir subiendo gradualmente hasta el más alto. Puedes intentar usar una respiración completa para pasar de un tono grave a uno agudo, o incluso de uno grave a uno agudo y viceversa.

Repite esto varias veces. El sonido que produzcas debería ser similar al de la sirena de un vehículo de emergencia.

3. Trabalenguas.

¿ Recuerdas los trabalenguas del colegio? Pues resulta que no solo son divertidos, sino que también mejoran mucho la articulación. Practicar algunos trabalenguas antes de cualquier presentación te ayuda a hablar con más claridad y a evitar trabas. Para practicar trabalenguas, puedes usar cualquier lista de trabalenguas y decir cada uno varias veces, tan rápido y articuladamente como puedas. Aquí tienes diez trabalenguas para empezar:

1. Peter Piper cogió un montón de pimientos encurtidos.
2. Ella vende conchas marinas en la orilla del mar.
3. ¿Cómo puede una almeja caber en una lata de crema limpia?
4. Seis caracoles resbaladizos se deslizaron silenciosamente hacia el mar.
5. Una Nueva York única. Sabes que necesitas una Nueva York única.
6. Vi a Susie sentada en una lustrabotas.
7. ¿Cuánta madera roería una marmota si pudiera?
¿mandar madera?

8. Los grandes viticultores griegos cultivan excelentes uvas griegas.
9. Si un perro mastica zapatos, ¿de quién elige los zapatos?
10. El gran insecto negro mordió al gran oso negro, pero el gran oso negro mordió
¡El gran insecto negro ha vuelto!

¿Tienes poco tiempo pero aún así quieres hacer estos ejercicios vocales?

Didem Un Ates, vicepresidente de Schneider Electric, me comentó en nuestras entrevistas: «De camino al trabajo, suelo preguntarles a los taxistas si puedo hacer ejercicios de voz. Al principio se muestran un poco confundidos, pero luego suelen ser muy comprensivos y me desean todo lo mejor para mi discurso».

Así que, ¡siéntete libre de hacerlo como Didem en tu camino al evento!

Tres lecciones que he aprendido al entrar en la zona

1. Evita las largas esperas. Me he sentido nervioso al hablar en público muchas veces. Pero hubo un momento que fue el peor.

Era noviembre de 2020, justo antes de mi primera rutina de comedia stand-up frente a 200 personas en Ámsterdam.

Sabía que era el siguiente "cómico" en subir al escenario y estaba enloqueciendo. "¿Y si se me olvida lo que quiero decir?", pensé. "¿Y si nadie se ríe? ¿Y si me abuchean y me echan del escenario?"

Intenté escuchar al comediante que estaba delante de mí, pero fue inútil.

Cuando me pidieron subir al escenario, mis piernas temblaban incontrolablemente.

Bueno, logré realizar mi set, pero no fue mi momento de mayor orgullo. Gracias a Dios no hay ningún vídeo.

En retrospectiva, me di cuenta de lo que hice mal: me quedé en la habitación. Debería haber salido unos minutos y haber hecho algún tipo de calentamiento para liberar el estrés y desconectar.

Consejo: No creas que necesitas escuchar a todos antes de que sea tu turno. Puedes salir del salón, concentrarte en ti mismo y hacer una rutina de calentamiento para...

Ponte en el mejor estado posible. Para que esto funcione, debes saber exactamente cuándo debes presentarte. De lo contrario, los organizadores podrían llamarte y no estarás allí.

2. Siempre prepárate. Una de mis cosas

favoritas en Ámsterdam es la noche de narración de cuentos con micrófono abierto de los miércoles. Aproximadamente una vez al mes, me apunto para compartir una historia frente a unas 150 personas. Aunque sé que compartiré una historia esa noche, nunca sé cuándo será mi turno. Los organizadores del evento sacan el nombre del siguiente narrador de un sorteo. Eso me impide salir de la sala para mi rutina completa de calentamiento.

Pero, aunque esté sentada, elijo hacer un pequeño calentamiento varias veces a lo largo de la noche. Cada vez que noto que el orador actual está a punto de terminar y podría ser la siguiente, empiezo a respirar hondo, pienso en el valor que estoy a punto de aportar a mi público y me siento agradecida por esta oportunidad. Una noche, repetí ese pequeño calentamiento cinco veces antes de que finalmente me invitaran al escenario. Pero valió la pena. Cuando empecé mi relato, estaba con la energía al máximo.

Consejo: Si te encuentras en un evento donde no puedes salir o desconoces el horario, prepárate en tu asiento. Cuando veas que el orador está terminando, haz un breve calentamiento sentado para prepararte. Repite esa rutina hasta que te llamen.

3. Adáptalo a lo que necesitas Creo firmemente

que es importante tener algún tipo de rutina antes de tu discurso.

Todos deberían tener uno y se beneficiarán enormemente. Sin embargo, no me convence tanto el tipo de ejercicios que se hacen antes del discurso.

Pueden ser los tres ejercicios que aprendiste anteriormente u otros, como meditación, visualización, posturas de poder, cantar, saltos de tijera, mirar una foto de tus seres queridos, etc. Se trata de encontrar qué ejercicios funcionan para ti en ese momento específico.

Consejo: Pruebe algunas variaciones de la rutina de calentamiento para ver qué funciona mejor para su situación actual.

Exercise

No dediques los minutos previos a tu presentación a perfeccionar tus palabras, diapositivas o tu presentación. En su lugar, realiza una rutina de calentamiento de cinco a diez minutos para que tu cuerpo y mente estén en el mejor estado posible.

Así que, sigue adelante y prueba la rutina de calentamiento incluso aunque no tengas una presentación próximamente:

1. La sacudida
2. El enfoque hacia el exterior
3. La mente apreciativa

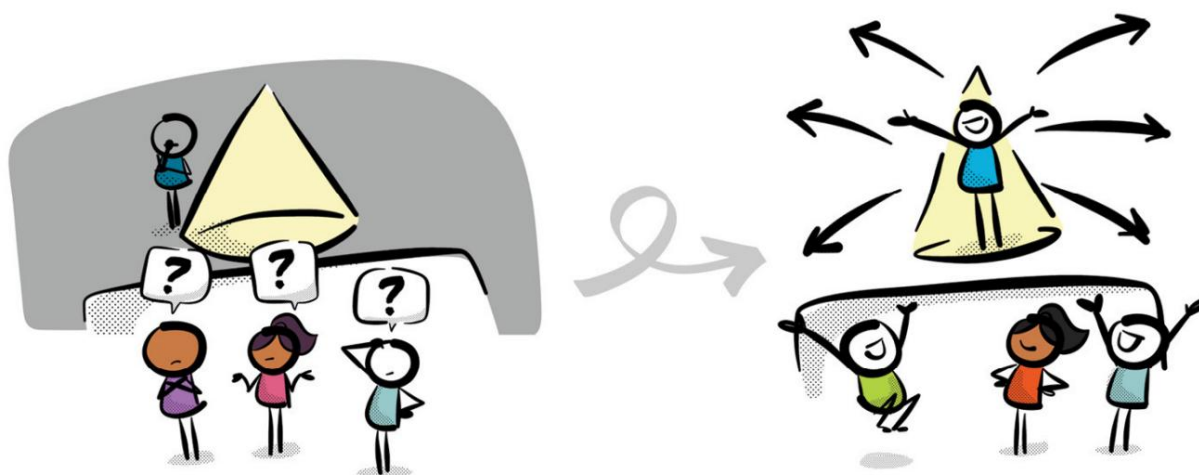
Si te sientes cómodo con la rutina de calentamiento ahora, podrás usarla de manera efectiva cuando realmente importe.

Capítulo 8

DISFRUTA DEL CENTRO DE ATENCIÓN

Los buenos oradores no son perfectos. Son oradores humanos.

— Cyri Dim Junior, Campeón Mundial de Oratoria 2022



En enero de 2022, Pauline Brown se paró frente a la puerta del aula, dudando en entrar.

En pocos minutos, daría comienzo a su nueva clase. Pauline fue presidenta de LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton en Norteamérica y actualmente es profesora adjunta en la Escuela de Negocios de Columbia en Nueva York.

Pero ella realmente no quería entrar en la habitación.

Solo podía pensar: "Mírate, chica. Estás dando una clase sobre el valor de la estética, y aquí estás, con el aspecto de una colegiala desgarbada de 13 años". En ese momento, llevaba aparatos metálicos para corregir algunos problemas de ortodoncia. Para colmo, tenía una curita en la nariz de una visita reciente al dermatólogo, donde le extrajeron células precancerosas. A pesar de tener cincuenta y tantos, parecía una adolescente.

Ella respiró profundamente y entró.

Una vez dentro, conectó su computadora y se puso al frente de la clase. Pudo ver la sorpresa en los ojos de los estudiantes. Debieron preguntarse: "¿Quién es esa mujer? ¿Es realmente este ícono de la industria de los artículos de lujo?".

Pero no se lo tomó como algo personal. En cambio, recibió a la clase con los brazos abiertos y una gran sonrisa metálica. Se señaló la nariz y dijo: «Esto es lo que pasa cuando no se usa protector solar. Considérenlo mi anuncio de servicio público».

De inmediato, toda la clase empezó a reír. Sus miradas cambiaron de escépticas a amigables. Reconocer y aceptar sus imperfecciones ayudó a Pauline a conectar con la clase. Irradiaba confianza a pesar de no verse ni sentirse de maravilla.

Y tú puedes hacer lo mismo. En este capítulo, aprenderás a disfrutar de ser el centro de atención en todo momento. Primero, descubrirás las tres técnicas que te ayudarán a sentirte seguro bajo los focos y a mantener la confianza cuando surjan problemas.

Tres técnicas para sentirte seguro bajo los focos. Cada vez que empiezo a

hablar en público, me concentro en tres técnicas para sentirme muy cómodo: Respirar, Abrirse y Sonreír (BOS). Puedes considerarte el BOS en el escenario.

BOS



BREATHE

OPEN-UP

SMILE

1. Respira

“Buenos días” – inhalando – “a todos” – inhalando – “estoy increíblemente” – inhalando – “emocionado de” – inhalando – “estar aquí hoy”.

Así hablé en el primer minuto de mi primera presentación como consultor. Solo pude decir una o dos palabras antes de quedarme sin aliento.

Intenté respirar más rápido, pero eso solo empeoró las cosas. Fue una tortura para mí y para todos los involucrados.

Puede que no te hayas quedado sin aliento como yo, pero es muy probable que hayas experimentado algo similar. Quizás hayas empezado a hablar frente a un grupo y a respirar muy rápido.

Una de las principales razones por las que nos ponemos nerviosos al hablar en público es porque no respiramos adecuadamente.

Claro, siempre lo hacemos, pero eso no significa que seamos buenos. De hecho, ocurre lo contrario. Tendemos a respirar corta y superficialmente, usando solo la parte superior de los pulmones. Respiramos como si solo quisiéramos usar una pequeña parte de un globo grande. Este tipo de respiración limita nuestro oxígeno y desencadena señales de estrés en nuestro cerebro.

Si quieres sentirte presente, tranquilo y seguro, te ayuda respirar.

atentamente.

Entonces, cuando sea tu turno de hablar, intenta llevar la respiración hacia el vientre.

Cuando inhalas, tu vientre se mueve hacia afuera.

Cuando exhalas, tu vientre se mueve hacia adentro.

Durante ese tiempo, tu pecho debe permanecer lo más plano posible.

Unas cuantas respiraciones profundas desde el abdomen ayudan a alcanzar un estado más relajado y seguro.

Pero, Philipp, no quiero que nadie vea mi barriga.

No te preocupes. Nadie lo notará. Habiendo visto a miles de oradores profesionales, nunca he notado que sus barrigas se expandan. Tu público se fijará mucho más en tu rostro, tus gestos y tu presencia. Nadie va a mirarte la barriga. Y aunque lo hicieran, no les importaría.

La respiración es fundamental para cualquier orador, actor o artista. Asegúrate de prestarle atención la próxima vez que des una presentación.

Pasemos a la siguiente técnica que puedes utilizar en cualquier momento en que seas el centro de atención.

2. Abrirse En 2022,

investigadores de Alemania y Estados Unidos recopilaron y analizaron los hallazgos de estudios anteriores para determinar si la postura influye en la autopercepción, el comportamiento y los niveles hormonales de una persona.¹⁶ Su muestra ha sido la muestra ~~más~~ grande de estudios sobre la postura hasta el momento, compuesta por 88 estudios con un total de casi diez mil participantes.

Los hallazgos fueron intrigantes. Cuando los participantes adoptaban posturas abiertas o expansivas antes de completar una tarea (también conocidas como "posturas de poder"), se sentían mejor y tenían más confianza que cuando adoptaban posturas contractivas o encorvadas. Y no solo eso. Los participantes también fueron percibidos como más entusiastas y carismáticos por los demás, simplemente al cambiar de postura.

Y tú puedes hacer lo mismo.

En lugar de permanecer con la espalda encorvada, los hombros tensos y los brazos cruzados, ábrase.

- Adopte una postura neutral y con los hombros al ancho, sin cruzar las piernas.
- Párese con la espalda recta.
- Mantenga el pecho abierto y mirando hacia adelante.
- Mantén los brazos relajados a los costados.
- Abre las palmas de las manos.

Adopta una postura abierta y acogedora. Esto le indicará a tu cerebro que estás listo y capacitado. ¿Y adivina qué? Tu público también percibirá esa confianza.

3. Sonríe La

última técnica para sentirse seguro bajo los focos es sonreír.

Cada vez que sonríes, tu cuerpo libera los neurotransmisores que te hacen sentir bien: dopamina, endorfinas y serotonina. Esto relaja tu cuerpo y reduce tu frecuencia cardíaca y presión arterial.¹⁷ Pero sonreír no solo te —

ayuda a sentirte más seguro. También te ayuda a ser percibido como tal. Demuestra que no estás estresado, que no tienes nada que ocultar y que crees en lo que vas a compartir.

Bueno, Philipp, si sonreír es tan poderoso, ¿por qué no sonríe más gente cuando habla en público?

Primero, la mayoría de la gente simplemente no se da cuenta. Creen que parecen amigables, cuando en realidad no lo son. Durante años, pensé lo mismo. Pensaba que lucía encantador, cuando en realidad, parecía un adolescente gruñón en plena pubertad. Solo lo vi cuando empecé a grabarme. Fue entonces cuando comencé a esforzarme deliberadamente por reemplazar mi expresión de enojo habitual por una sonrisa más amigable y acogedora. Así que graba tu próxima presentación y comprueba tú mismo lo amigable que te ves.

En segundo lugar, a algunas personas les preocupa que sonreír les haga parecer poco profesionales. Algunos creen que ser serio es la clave para que te tomen en serio. ¡Qué error! Sonreír no te quita autoridad. En realidad, te hará parecer más accesible y cercano. No significa que tengas que sonreír todo el tiempo. Puedes subir al escenario con una sonrisa, empezar a hablar y esbozar una sonrisa genuina en el momento oportuno.

En tercer lugar, la mayoría de la gente piensa que no puede hablar y sonreír al mismo tiempo. Eso no es del todo cierto. Puedes sonreír con los ojos. Cuando estás feliz, entrecierras los ojos ligeramente, arrugas las comisuras de los ojos con naturalidad y todo tu rostro se ilumina. Puedes hablar mientras sonríes con la cara.

Así que, la próxima vez que seas el centro de atención, intenta sonreír aún más de lo habitual y observa cómo afecta tu confianza y la del público. Prefiero que sonrías un poco más (si es que existe tal cosa) a que parezcas aburrido, enojado o estresado.

Bien, genial. Me gustan estas tres técnicas, pero ¿qué puedo hacer si algo sale mal?

Abordar los problemas en el momento



Después de dar cientos de presentaciones, puedo decir una cosa con total certeza: algo saldrá mal.

Algo será diferente a lo planeado.

Tal vez las luces dejen de funcionar, derrames café sobre tu computadora o tu público se sienta con resaca por el evento en equipo de la noche anterior.

En esta sección, compartiré los problemas más comunes que pueden surgir durante tu presentación y te daré consejos específicos sobre cómo superarlos.

Problema n.º 1: estás enloqueciendo



A pesar de toda tu preparación, estás entrando en pánico. Es tu turno de hablar, pero te sientes extremadamente ansioso. Tienes la cabeza roja como un tomate, el corazón te late aceleradamente y te tiemblan las piernas.

Esto es lo que puedes hacer cuando te pones muy nervioso por hablar en público:

1. Acepta el miedo. Eres

humano. Es perfectamente normal sentir miedo. Yo siento miedo, todos mis amigos oradores lo sienten, y todas las personas (no sociópatas) de este planeta lo sienten. Está bien. No es algo que debas rechazar ni avergonzarte.

Los nervios son como las olas del océano: no puedes detenerlas, pero puedes aprender a surfearlas. Repítete: «Está bien sentirse nervioso ahora mismo. La gente me querrá aún más si ve la humanidad que llevo dentro». Al aceptar el miedo, se sentirá menos fuerte.

2. Transforma el miedo en emoción. Todos

los oradores que conozco todavía se ponen nerviosos al hablar ante un público importante. No importa su experiencia. Pero la diferencia entre oradores aficionados y profesionales es que los profesionales transforman el miedo en emoción. Lo replantean. En lugar de decirse: «¡Qué nervioso estoy!», se dicen: «¡Qué emocionado estoy!».

La profesora de la Escuela de Negocios de Harvard, Alison Wood Brooks, descubrió que

Los participantes que transformaron su ansiedad en emoción obtuvieron mejores resultados que quienes no lo hicieron.¹⁸ Obtuvieron mejores puntuaciones en karaoke, fueron calificados como oradores más persuasivos, competentes y seguros, e incluso obtuvieron mejores resultados en un examen de matemáticas, solo por transformar su ansiedad en emoción. Así que, simplemente repite mentalmente «Estoy emocionado» varias veces para convertir esta emoción aparentemente negativa en una positiva.

3. Reconoce tu miedo abiertamente Tus

oyentes no buscan la perfección. Si la buscaran, estarían en casa, viendo un video de IA que explica a la perfección tu tema. Quieren subirse a una montaña rusa emocional. Quieren reír, llorar y sentirse conectados. Si todo es demasiado perfecto, se vuelve aburrido. Si te estás volviendo loco y no desaparece, siéntete libre de reconocer ese miedo con tu audiencia. Puedes decir algo como: "Esto da más miedo de lo que imaginaba" o "Vaya, no pensé que me pondría tan nervioso". En el momento en que digas eso, tu audiencia te apoyará. Los seres humanos suelen ser buenas personas. Cuando te ven luchar, no te abuchean ni se ríen de ti.

En cambio, te ayudarán, alentándote con miradas de apoyo, sus palabras y su energía.

Problema n.º 2: Problemas técnicos. Tener problemas con la tecnología es inevitable. No se trata de si la tecnología falla, sino de cuándo.

Es posible que no pueda conectar su presentación, que su micrófono deje de funcionar o que la luz del escenario deje de funcionar.

Repasemos algunas técnicas para responder en estos momentos sin asustarnos.

1. Recuerda que el público está ahí para ti. En cuanto nuestra presentación deja de funcionar o nuestro video no se reproduce, nos ponemos nerviosos. Creemos que este es el elemento más crucial de nuestra presentación. Pero no es así. Tu público no está ahí por las diapositivas elegantes, sino por ti y tus ideas. Así que recuerda que tú eres suficiente. No necesitas nada más

2. Cambia el ritmo. En

cuanto surja un problema, intenta solucionarlo tú mismo si es fácil y rápido. Si es complicado, pide a alguien del soporte técnico o de la organización que lo solucione mientras continúas con la presentación.

Mientras espera a que se solucione el problema, esté dispuesto a cambiar su plan original. No tiene que presentar su presentación exactamente en el orden y formato que había planeado. Puede cambiarla en cualquier momento.

Ejemplos:

- ¿Las diapositivas dejan de funcionar? → Comparta una anécdota, haga algunas preguntas a la audiencia o pase a una actividad interactiva.
- ¿El micrófono dejó de funcionar? → Realiza una actividad interactiva.
- ¿El sonido deja de funcionar? → Omite la sección que requiere sonido.

Esto puede parecer estresante en este momento. Pero la mayoría de las veces, el público ni siquiera lo notará. Para ellos, será como si esto fuera el flujo normal. Solo se volverá importante si tú le das importancia. Además, ten en cuenta que será mucho más fácil cambiar el flujo una vez que hayas practicado presentaciones improvisadas varias veces.

3. Tómate un descanso

En uno de mis talleres virtuales, se me estropeó el wifi. Era lo peor que podía pasar en cualquier presentación virtual. Intenté reiniciar el wifi, pero no funcionó. Reinicié la computadora, pero tampoco funcionó. Intenté usar el punto de acceso de mi teléfono, pero la señal era muy débil. Después de intentar solucionarlo durante dos minutos, le envié un mensaje rápido al organizador para pedirle a todos que se tomaran un descanso de diez minutos.

Inmediatamente llamé a mi vecino. Por suerte, contestó. Cinco minutos después, estaba sentada en la mesa de su cocina, con la laptop delante, de vuelta a la llamada de Zoom que me vi obligada a abandonar antes.

Poco después, retomé el taller. Aunque fue estresante para mí, al público no pareció molestarle.

Entonces, si nada parece funcionar, pídele a tu audiencia que se tome un breve descanso para resolver el problema. Incluso puedes sugerirles que realicen una actividad durante

el descanso en caso de que te preocupe que se sientan perdidos de lo contrario.

Problema n.º 3: Tu contenido no funciona. Me propuse una intención bastante contraria a la intuición para cada taller: debería haber al menos un momento en el que falle. Un momento en el que mi historia no funcione, un momento en el que mi chiste no genere risas o un momento en el que algo no salga según lo planeado.

Philipp, estás loco. ¿Por qué demonios te propusiste semejante cosa?

Porque demuestra que estoy creciendo. Si todo sale según lo planeado, significa que no estoy mejorando. No me estoy arriesgando para ser mejor.

Para convertirte en el mejor orador posible, necesitas arriesgarte. Necesitas probar nuevas actividades, historias y chistes.

Y cuando pruebas cosas nuevas, es inevitable que fracasas. Eso no es un problema.

Pero lo que importa es cómo reaccionas cuando tu contenido no funciona.

Puedes reaccionar con humor cuando sucede algo inesperado.

Ejemplos:

- Cuando tu audiencia no se ría de tu chiste, toma un bolígrafo y un papel imaginarios, finge que estás tomando notas y di: "Nota para mí: nunca vuelvas a hacer este chiste en [país o lugar de tu presentación]".
- Cuando solo una persona se ría de tu chiste, di: "¡Genial! Al menos tengo un fan. Eres genial", mientras señalas a la persona que se rió.
- Cuando tu público haga algo que te decepcione, di: «Ya basta. No puedo más». Bromeando, sal de la sala unos segundos antes de regresar con una gran sonrisa.

Reaccionar con humor ante cualquier problema te ayudará a conectar con tu público. Te lo agradecerán.

Claro, planificar estos momentos con antelación es difícil porque no sabes cómo.

El público reaccionará. Pero estate abierto a reírte de ti mismo si algo no sale como lo planeaste.

Problema n.º 4: La energía disminuye. En un mundo ideal, el público estaría pegado a cada palabra durante toda la presentación. Esto puede ocurrir, pero es poco común, incluso para oradores profesionales. En la mayoría de las presentaciones largas, llega un punto en el que la energía disminuye. Ese es el momento en el que la gente empieza a soñar despierto, a revisar sus teléfonos o a salir de la sala para tomar un café urgente .

Los oradores inexpertos no saben cómo reaccionar ante eso. La mayoría de las veces, simplemente siguen como lo habían planeado.

Yo también solía hacer eso en la mayoría de mis presentaciones. Mi alemán interior siempre tenía un plan y estaba decidido a seguirlo. «El plan no se puede cambiar».

Más tarde, me di cuenta de que los mejores oradores tienen un plan, pero se sienten cómodos haciendo cambios dependiendo de las necesidades de la audiencia.

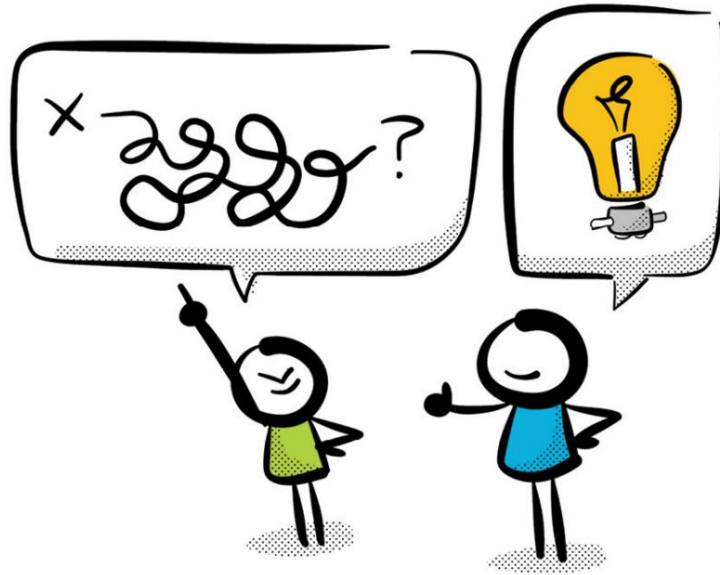
La mayoría de las veces, la energía en la sala decae porque la presentación se vuelve predecible. Hay muy poca variedad. Cuando notes que la energía decae, es hora de cambiar lo que estés haciendo.

Ejemplos:

- Una vez que hayas dedicado unos minutos a analizar los datos, incluye una historia personal.
- Una vez que haya cubierto una gran cantidad de contenido, incluya una actividad interactiva.
- Una vez que su audiencia haya estado sentada en sus sillas durante horas, haga que se pongan de pie, se estiren y se muevan.

No significa que tengas que tirar por la borda todo tu plan. Significa ser flexible en uno o dos momentos cuando notes que estás perdiendo a tu público. Cuanto más hables en público, mejor podrás interpretar el ambiente y adaptar tu presentación en consecuencia.

Problema n.º 5: Te hacen una pregunta difícil



Las personas suelen tener miedo a las preguntas porque se presionan demasiado. Creen que, como oradores, necesitan saberlo todo. Me encantó lo que Joellen Perry, vicepresidenta de SAP, me dijo en nuestra entrevista: «Como oradora, mi trabajo no es solo saber, sino también descubrir». Siguiendo esa lógica, no se presiona para ser perfecta. Si no sabe algo, lo admite y se lo dice a la persona. Y tú puedes aplicar la misma lógica cuando te hagan preguntas. No tienes que saber todas las respuestas. Tenlo en cuenta.

Pero déjame darte algunos pasos más específicos para abordar cualquier duda.

1. Escucha.

Escucha atentamente a la persona que te pregunta. Claro, puede que no te guste la pregunta ni la persona en cuestión, pero dale el espacio y la atención para que la pregunte.

2. Expresar gratitud No

importa lo que pienses de la pregunta, agradece a la persona por hacerla.

No hagas lo que Elon Musk dice: “Las preguntas aburridas y estúpidas no son cool.

Siguiente.19” En lugar de eso, diga: “Gracias por la pregunta. Es un punto importante que debemos abordar” o “Es una pregunta muy interesante. Gracias por mencionarla”.

Sólo tenga cuidado de no formular cada pregunta como “Esa es una gran pregunta”.

Una vez que tus oyentes lo hayan escuchado por décima vez, podrían cuestionar tu honestidad.

3. Reformular y aclarar. Es muy

probable que alguien en la sala no haya escuchado la pregunta debido a la acústica o a que no estaba prestando atención. Para que todos estén de acuerdo y tener más tiempo para preparar una respuesta, puede reformular y aclarar la pregunta.

Puedes decir algo como: "Parece que lo que estás preguntando es [da tu interpretación], ¿es correcto?" o "Antes de responder, ¿podrías aclarar si quieres que me centre más en X o Y?".

4. Responder o redirigir. Hay dos

escenarios: o sabes cómo responder o no.

Esto es lo que debes hacer en cada escenario:

A) Cuando sepas la respuesta:

responde exponiendo tu punto y compartiendo evidencia para respaldarlo.

Como aprendiste en el Capítulo 4: Estructura tu presentación, puedes usar una historia, una estadística o una actividad para respaldar cualquier punto.

B) Si no sabes la respuesta: redirige la

pregunta. Puedes hacerlo de una de las siguientes maneras:

- Admite que no lo sabes (por ejemplo, "No tengo todos los detalles en este momento, pero déjame investigar un poco y me pondré en contacto contigo, ¿de acuerdo?")
- Posponer la respuesta (por ejemplo, "Quiero dar una respuesta detallada a eso, pero temo que necesitemos unos segundos más de los que tenemos ahora").
¿Quieres encontrarme durante el descanso para que podamos discutir tu pregunta?")
- Pregúntele a la multitud (por ejemplo, "Exploremos esto como grupo. ¿Qué piensan?" y luego repita la pregunta una vez más)

Genial. ¿Y qué puedo hacer si ni siquiera es una pregunta real, sino un comentario negativo?

Hace unos años participé en una capacitación de ventas en Alemania. Probablemente fue la mejor capacitación en la que he participado. Contenido súper práctico, impartido por un capacitador extremadamente carismático. Justo al final de la sesión, el capacitador abrió el turno de preguntas. En ese momento, uno de los participantes levantó la mano y dijo algo que sorprendió a todo el público: "Miren, pensé que esto era una gran pérdida de tiempo. Hoy no aprendí nada".

Ni siquiera era una pregunta. Era solo un comentario negativo de una persona muy resentida.

Pero así respondió el capacitador: «Lamento que no hayas aprendido nada hoy. Gracias por compartir esto. Me encanta recibir comentarios. ¿Podrías decirme qué áreas o temas específicos esperabas aprender más? Esto me ayudará a perfeccionar mis talleres para satisfacer mejor tus necesidades».

Desconectó la situación invitando a esa persona a dar su opinión. Fácilmente podría haber empezado a discutir con ella. Pero eso habría sido lo último que los participantes recordarían. En cambio, optó por empatizar con ella, ganándose el respeto y la admiración de toda la sala.

Entonces, cuando recibas comentarios resentidos durante tu discurso, agradéceles por sus comentarios y pídeles consejos específicos sobre lo que les gustaría cambiar.

Exercise

Una técnica poderosa para sentirse seguro en el escenario es concentrarse en tres técnicas: Respirar, Abrirse y Sonreír (BOS).

Vamos a

probarlo: salga de su habitación por unos segundos, luego vuelva a entrar e imagine que está dando una presentación frente a una audiencia masiva.

Observa cómo te sitúas frente a la multitud:

- Intenta respirar desde el vientre.
- Abre tu postura.
- Sonrisa.

Siéntete libre de compartir algunas frases al azar para que parezca aún más real.

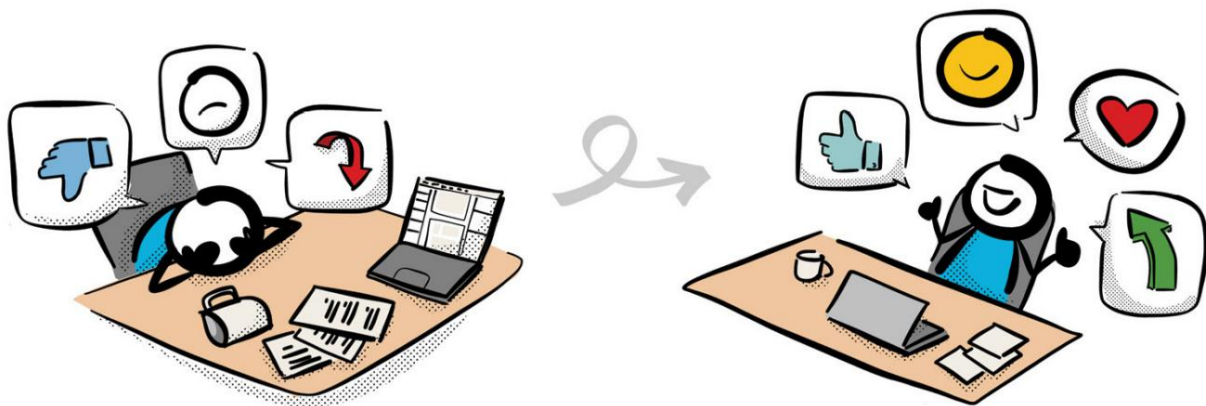
El objetivo es que te sientas cómodo usando BOS la próxima vez que seas el centro de atención.

Capítulo 9

RECARGAR Y MEJORAR

La comunicación es una habilidad que se puede aprender. Es como andar en bicicleta o escribir a máquina. Si te esfuerzas, puedes mejorar rápidamente la calidad de tu vida.

– Brian Tracy, orador público motivacional y autor de libros de autodesarrollo



Octubre de 2022. Estaba afuera de un edificio de oficinas en Berlín. Acababa de dar una conferencia magistral ante 300 personas en las instalaciones externas de una empresa tecnológica.

Al mirar el río, me asaltó de repente una extraña emoción. Una emoción que nunca antes había sentido tras hablar en público.

Me sentí en paz.

¿Por qué fue una experiencia tan loca? Para entonces, ya había hablado en cientos de escenarios. Pero la mayoría de las veces, al bajar del escenario, estaba completamente absorto en mis pensamientos. Incluso si lo hacía bien, empezaba a darle vueltas a todo lo que no hice bien o podría haber mejorado. Incluso si alguien se me acercaba y me decía: "Buen discurso", pensaba: "Madre mía, mi discurso debe haber sido una porquería. Solo lo dicen por educación". Durante años, me castigé después de mis presentaciones.

Así que cuando salí y me sentí en paz, me quedé maravillado. Pensé: "¡Guau, qué raro! ¿Así de feliz y en paz se siente la gente?".

La paz que describí antes y que he sentido desde entonces no surgió de la nada. Surgió de una práctica deliberada después de cada discurso. Cada vez que termino una presentación, sigo un proceso que me asegura sentirme aún mejor la próxima vez que sea el centro de atención.

¿Espera? ¿De verdad es necesario? O sea, ¿no puedo simplemente disfrutar de haber terminado con esto?

Disfrutar es sin duda una parte de ello. Pero a menudo, nuestra celebración se ve interrumpida por nuestros propios pensamientos negativos o por algún comentario del público.

Un pequeño comentario puede arruinar tu experiencia. Si no sabes qué hacer después de la presentación, podrías pasar por experiencias que dañen tu confianza. Por otro lado, si sabes qué hacer después, te sentirás más entusiasmado, seguro y preparado la próxima vez que te presentes.

habitación.

Permítame guiarte a través de mi práctica posterior al discurso, que consta de 4 E: 1) Expresar gratitud, 2) Energizar, 3) Evaluar y 4) Evolucionar.

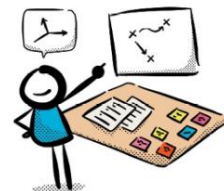
THE 4 ES



**EXPRESS
GRATITUDE**



ENERGIZE

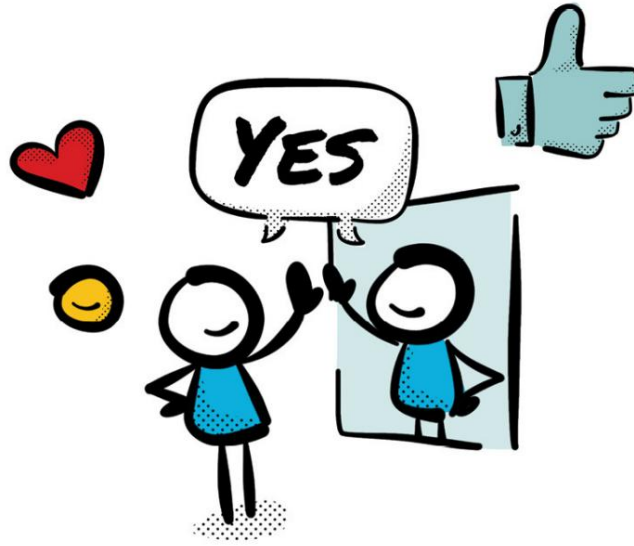


EVALUATE



EVOLVE

Paso n.º 1: Expresar gratitud



Acabas de arriesgarte y hacer algo que a la mayoría de la gente le aterra. Alrededor del 75 % de la población tiene miedo de hablar en público.²⁰ Pero no dejaste que el miedo te detuviera. Elegiste salir y compartir tu pasión y tus ideas con tu público.

Aprecio eso.

Tienes razón. Lo estoy rompiendo todo. Pero espera, ¿cómo puedo apreciarlo?

En una de mis entrevistas, le pregunté al autor de *High on Life* y orador principal, David JP Phillips, qué hace al bajar del escenario. Me contó que siempre se repite un simple mantra. No solo una vez, sino todas las veces, lo repite mentalmente: «Hice lo mejor que pude dadas las circunstancias».

Al principio, puede que no parezca gran cosa. Pero con la repetición, lo será.

Al repetir ese mantra, empezarás a aceptarte a ti mismo y a tu rendimiento. Claro que hay cosas que puedes mejorar, pero no te atormentarás por ello.

Más allá de este mantra, también puedes reflexionar sobre las cosas que hiciste bien.

A menudo pregunto a los participantes en mis talleres: "¿Cuáles son tres cosas que hiciste bien?" después de hacer una presentación o compartir una historia.

Y cada vez me fascina ver la lucha de la gente para responder a eso.

Dirán algo semipositivo y luego hablarán de lo que podrían haber mejorado. Necesito recordarles que vuelvan a lo que hicieron bien.

A la mayoría nos cuesta elogiarnos. Y al no valorar lo que hacemos bien y centrarnos en lo negativo, dañamos nuestra confianza a largo plazo.

Entonces, una vez que hayas dado la presentación, tómate un minuto para reflexionar sobre las tres cosas que hiciste bien durante esa presentación y agradécete a ti mismo.

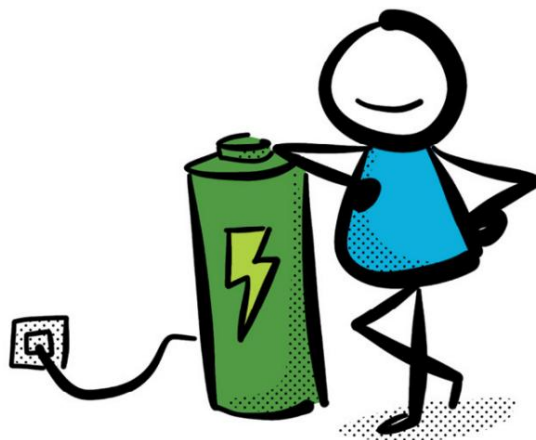
Ejemplos:

- “Estoy agradecido por haberme preparado extensamente para mi presentación”.
- “Estoy agradecido por usar una historia pegadiza al comienzo de mi presentación”.
- “Gracias por responder con tanta calma a las preguntas”.

Antes de hacer cualquier cosa, como hablar con tus amigos, escuchar al siguiente orador o revisar tu teléfono, tómate un minuto para repetir el mantra y valorar tres cosas que hiciste bien.

Una vez que hayas hecho eso, puedes pasar al siguiente paso.

Paso #2: Energizar



Hablar en público impactará cómo te sientes. Puedes sentirte vivo, cansado, confiado, inseguro, satisfecho o dubitativo. Esto varía según la persona.

Pero no importa lo que sientas, ayuda recargar tu energía después de haber hablado en público.

Aquí hay dos escenarios:

1. Has terminado y el evento continúa.

A menudo, no serás el único ponente en el evento. Si presentas en el trabajo, podría ser que otro departamento continúe, o si hablas en una boda, podría ser que otro invitado dé un discurso.

Si se requiere tu presencia (como suele ocurrir en las reuniones de trabajo), no hay muchas opciones. Tienes que quedarte y prestar atención. En los momentos en que no puedo irme, me gusta hacer algunos ciclos del suspiro fisiológico que comentamos en el capítulo 3. Incluso dos o cinco respiraciones te ayudarán a liberar la adrenalina y a calmar la mente. Puedes hacerlo de forma relativamente discreta sin hacer ruidos extraños.

Pero si no se requiere tu presencia, no dudes en retirarte del evento por unos minutos o incluso más. Sal de la sala, da un paseo corto, estírate, practica respiración profunda, tómate un café o sacude el cuerpo. Haz algo que te ayude a recargar energías antes de volver a la sala o al evento.

2. Ya terminaste y el evento terminó. Si recibes

mucha energía de los demás, puedes quedarte después del evento.

Estrechar la mano, iniciar conversaciones y mezclarse con la audiencia.

Cualquier cosa que te dé placer en el momento.

Mi recomendación es simplemente resistir la tentación de pedir retroalimentación en este momento. Estás en un estado emocional exaltado después de la presentación. En ese estado, tu cerebro es muy sensible a todo lo que te digan. Si bien esto es excelente para los elogios, ya que te ayuda a establecer conexiones positivas con respecto a la oratoria, no es ideal para la retroalimentación constructiva.

Como seres humanos, tenemos un sesgo negativo. Tendemos a prestar más atención a la información negativa que a la positiva. Por ejemplo, podrías tener diez personas que se acercan a ti después del evento, diciéndote cuánto les gustó tu presentación, pero luego una persona te dice lo que no le gustó. ¿Qué recordarías? Probablemente recordarías ese comentario negativo. Recordarías ese comentario años después, mientras que habrías olvidado todos los demás comentarios positivos.

Mi sugerencia es esperar hasta el día siguiente para recopilar comentarios.

Pero, Philipp, ¿qué puedo hacer si alguien me da un comentario constructivo no solicitado justo después de mi presentación?

Aunque nadie debería dar retroalimentación no solicitada, ocurre con frecuencia. No es que la gente tenga malas intenciones, sino que suele ser porque se preocupan por ti y quieren ayudarte a crecer. Así que, en ese momento, agradéceles su opinión. Puedes decirles: "Gracias por compartir esto. Es muy considerado de tu parte". Si quieren dar más comentarios, pero no quieres oírlos, también puedes decir: "Gracias por compartir esto. Es muy útil. Tengo la cabeza hecha polvo ahora mismo. ¿Te importaría llamarte en los próximos días para hablar de esto con más profundidad?".

Bien, ¿y qué debo hacer si me siento agotado después del evento y no quiero relacionarme con la gente?

Si mezclarse con el público después del evento le parece demasiado estresante, simplemente no lo haga.

Soy más introvertida por naturaleza. Saco mi energía de dentro. Cuando termino mi presentación, estoy agotada. Quedarme en el evento una hora más y hablar con toda la gente puede ser agradable, pero para mí, suele ser demasiado estresante. Al principio de mi carrera como oradora, intentaba obligarme a socializar después del evento, ya que eso es lo que se supone que deben hacer los oradores. Eso me dejaba completamente agotada, sintiéndome agotada durante días. Hoy, priorizo mi salud mental y mi energía. Claro, puedo quedarme unos minutos en el evento, pero pronto me retiro. Una vez que salgo, hago algo para recargar las pilas. En mi caso, voy a casa, me doy una ducha caliente, medito unos minutos y luego hago un entrenamiento HIIT.

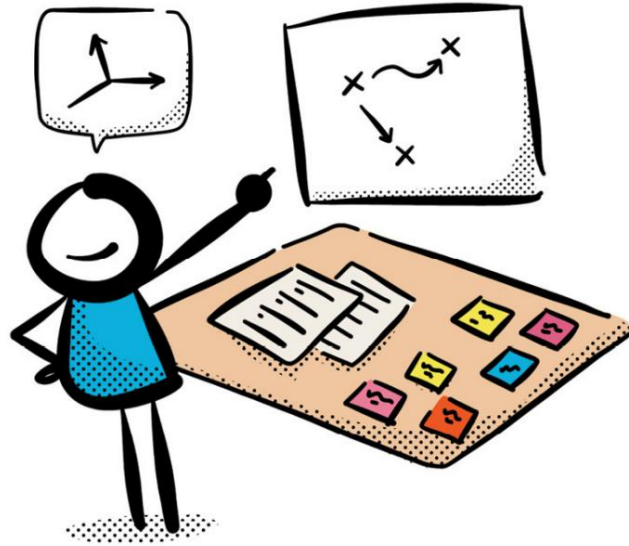
¿Qué es para ti? Quizás sea dar un paseo tranquilo, hacer ejercicio, leer, ver una película, pasar tiempo con tu pareja o meditar.

Quizás te sientas completamente recargado cinco minutos después, o quizás tardes un poco más. Haz lo que te ayude a relajarte. Descubre qué te funciona.

Suena bien. Me concentraré en recargar energías después del evento. ¿Qué debo hacer ahora?

En los siguientes uno a tres días después del evento, puede recopilar comentarios que lo ayuden a mejorar en el futuro.

Paso #3: Evaluar



Una vez que hayas descargado la adrenalina del evento y hayas recargado las pilas, es hora de reflexionar sobre lo que funcionó bien y lo que se podría mejorar. Este es un paso esencial para perfeccionar tus habilidades de oratoria.

1. Reflexiona sobre tu presentación. Al día siguiente de tu presentación, conviene sentarse a revisar tu desempeño de forma estructurada. Puedes realizar una revisión posterior a la acción (RAA) en la que reflexiones sobre lo sucedido, lo que salió bien y lo que se podría mejorar.

Aquí hay cuatro preguntas que puedes plantearte:

1. ¿Cuáles fueron los objetivos de la presentación? Puedes incluir los objetivos para tu audiencia (recuerda "pensar, sentir, hacer" del capítulo 4), pero también tus propios objetivos (por ejemplo, hablar con más volumen).
2. ¿Qué logré?
3. ¿Qué salió realmente bien en mi presentación? Puedes hacer más. esos comportamientos en futuras presentaciones.
4. ¿Qué no salió tan bien? Puedes intentarlo con menos frecuencia en futuras presentaciones.

Esta reflexión te brindará información muy útil. Pero como no estabas entre el público, tu propia reflexión no te ofrece la imagen completa. Tú...

Puedes complementar tus propias observaciones pidiendo la opinión de otros.

2. Recopilar comentarios

Pide retroalimentación a las personas del público: un amigo de confianza, un colega, tu coach o el organizador del evento. Normalmente intento tener estas llamadas informativas entre uno y tres días después del evento para asegurarme de que la retroalimentación siga vigente. Pero la mayoría de las veces, les pregunto antes del evento si desean darme retroalimentación después. A menudo, también les indico en qué áreas (por ejemplo, lenguaje corporal, historias, etc.) me gustaría recibir retroalimentación.

Aquí hay algunas preguntas que puedes hacer:

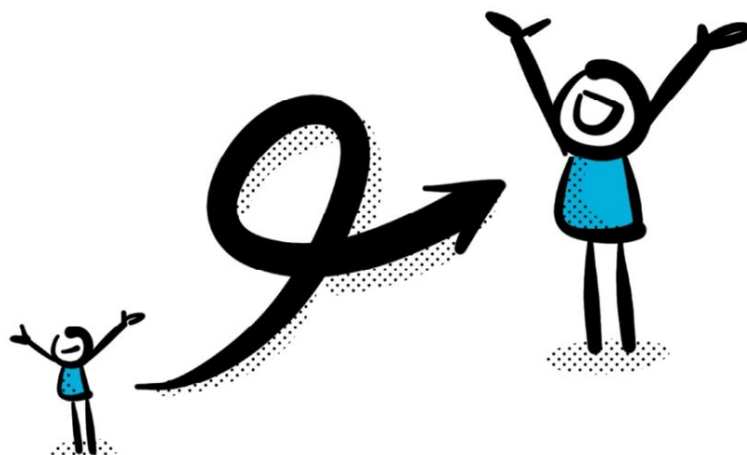
- ¿Cuáles fueron sus impresiones generales de mi charla?
- “¿Cuál fue el punto principal que te llevaste de mi charla?”
- “¿Qué te pareció su estructura, fluidez y duración?”
- “¿Qué partes te parecieron más interesantes?”
- ¿Qué partes te parecieron menos interesantes?
- “¿Hubo ejemplos o anécdotas específicas que te resonaron?”
- “¿Hay otras áreas específicas donde crea que se podría mejorar la presentación?”
- “¿Qué sería lo que me convertiría en un mejor orador?”

Estas son algunas preguntas para empezar. Pero, en última instancia, tus preguntas dependerán de tus objetivos. Por ejemplo, si tu objetivo era hablar más alto, asegúrate de hacer preguntas relacionadas con eso.

Cuando recibas retroalimentación, escucha sin juzgar. A menudo tendemos a reaccionar a la retroalimentación, defendiéndonos. Decimos algo como: “Sí, pero...”. No lo hagas. Simplemente escucha la retroalimentación, haz preguntas aclaratorias y agradece.

Ahora que ha reunido todos estos puntos de datos, es hora de decidir qué hacer con ellos.

Paso #4: Evolucionar



La mayoría de la gente es buena recopilando retroalimentación, pero no la aprovechan. Dicen: "Genial. Gracias por la retroalimentación", antes de guardarla en algún rincón olvidado de su mente. No hagas eso.

En lugar de eso, trate de identificar los temas a partir de su reflexión y la retroalimentación externa y comprométase a trabajar en una o dos áreas específicas hasta la próxima presentación.

¿Pero cómo sé en qué área debo centrarme?

Si te sientes nervioso al hablar en público, concéntrate en sentirte bien al hacerlo.

Practica la vergüenza constructiva, reescribe tu historia, haz una meditación guiada, improvisa un discurso, etc. Haz lo que más te ayude a sentirte bien al hablar en público.

No tiene mucho valor centrarse en otras habilidades para hablar en público, como el rango vocal o el lenguaje corporal, si uno se asusta en el momento en que habla frente a un grupo.

Pero no te preocupes. Al sentirte bien siendo el centro de atención, también mejorarás automáticamente todas las demás habilidades. Empezarás a usar tu cuerpo, manos y voz con mayor eficacia cuando empieces a disfrutar.

Tiene sentido. ¿En qué debería centrarme una vez que me sienta más cómodo hablando en público?

Concéntrate en lo que más distrae a las personas de su mensaje.

Por ejemplo, usar algunas palabras de relleno a lo largo de la presentación probablemente no distraiga a la gente de tu mensaje. Pero si las usas cada cinco segundos, o si tu acento es tan fuerte que nadie te entiende bien, sí lo hará.

En ese caso, concéntrate en una o dos cosas que más distraen a las personas del mensaje y luego tome medidas para mejorar en esa área hasta la próxima oportunidad de hablar.

Si no tienes muchas oportunidades para hablar, búscalas. Cuando le pregunté a David Allan, autor de *Getting Things Done*, qué le ha ayudado a ser mejor orador, me dijo: «Aprovecha cualquier oportunidad para hablar. Hablar frente a una persona, en una conferencia pro bono, en un evento religioso... di que sí a cualquier cosa que te ayude a adquirir más experiencia».

Y tú puedes hacer lo mismo. Únete a Toastmasters, ofrécete como voluntario para dar una actualización en la reunión semanal de tu empresa, haz un brindis en el próximo cumpleaños o comparte una historia en un concurso de historias en tu ciudad. Intenta conseguir tantas charlas como puedas.

Tome acción para evolucionar como orador.

Exercise

Para sentirse más entusiasmado, seguro y preparado la próxima vez que hable en público, es útil tener una práctica deliberada después del discurso.

Así que, piensa en la última vez que hablaste en público. Quizás diste una presentación en el trabajo, compartiste una anécdota con amigos o disertaste en una conferencia.

Imaginemos que este momento acaba de ocurrir. Ahora, sigue los pasos que darías después:

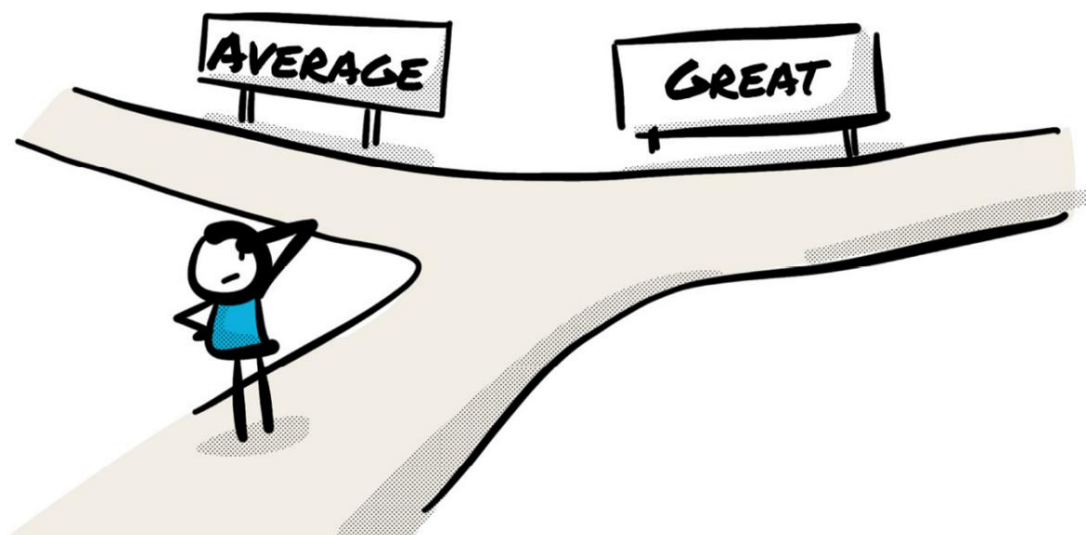
- Expresar gratitud: repite el mantra y piensa en tres cosas que hiciste bien.
Energizar: piensa
- en lo que podrías haber hecho para recargarte. Evaluar: haz una revisión
- posterior a la acción para revisar tu presentación.
Puedes omitir la participación de otras personas dado que ese momento podría haber sucedido hace meses. Evolucionar:
- Comprométete con una cosa que cambiarás hasta la próxima vez.

Estos pasos le brindarán áreas concretas de mejora y le ayudarán a seguir adelante.

PALABRAS FINALES

“Hablar es hablar en público, ya sea ante una persona o ante mil”.

– Roger Love, entrenador vocal



En 1998, Ben Hunt Davis estaba en su apartamento en el Reino Unido pensando: "¿Cómo es posible? Practicamos como locos. ¿Cómo es posible que sigamos perdiendo década tras década?".

Ben era miembro del equipo británico de remo masculino. Acababan de perder el campeonato mundial en Colonia otra vez. Desde 1912, su equipo no había ganado una medalla de oro. Simplemente no podía lograrlo. Pero justo entonces, se le ocurrió una idea de cómo podrían finalmente ganar.

Ese mismo día, se dirigió a las instalaciones de entrenamiento para reunirse con su equipo. Una vez reunidos todos en el cobertizo para botes, dijo: «Caballeros, para ganar los próximos Juegos Olímpicos, necesitamos hacer cambios drásticos en nuestras vidas. No solo en nuestro entrenamiento, sino también en nuestra forma de vivir. Por eso quiero que se hagan una simple pregunta a lo largo del día: ¿Esto hará que el bote vaya más rápido?».

A partir de ese día, cada miembro del equipo se hizo esa pregunta antes de tomar cualquier decisión.

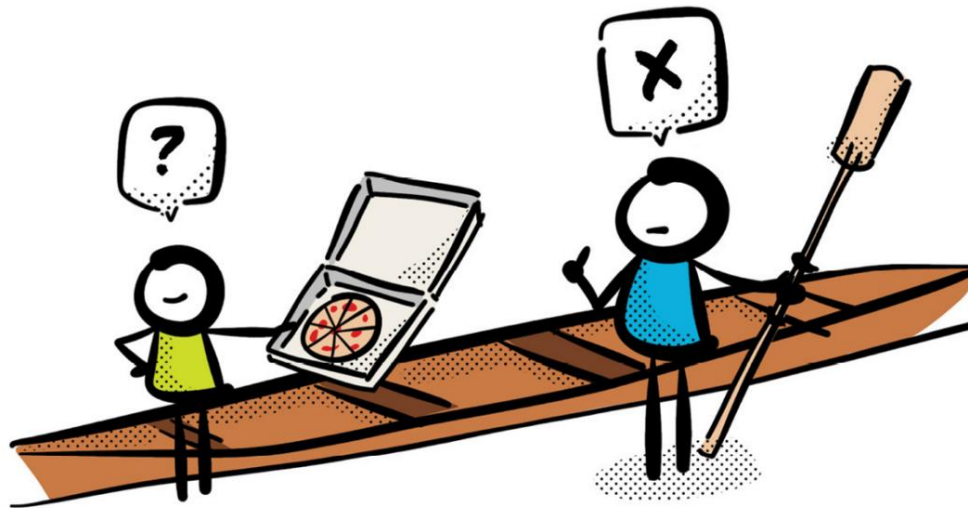
A un remero le encantaba jugar videojuegos hasta altas horas de la noche. Pero entonces empezó...

Preguntándose: "¿Esto hará que el barco vaya más rápido?"

Otro remero se estaba entrenando demasiado, forzando demasiado su cuerpo. También empezó a preguntarse: "¿Esto hará que la lancha vaya más rápido?".

Y a otro le encantaba comer pizza. Pero también empezó a preguntarse: "¿Esto hará que el barco vaya más rápido?".

Durante los dos años siguientes, cada miembro del equipo se preguntó constantemente: "¿Esto hará que el barco vaya más rápido?".



Dos años después, fueron a los Juegos Olímpicos de Sídney. Nadie esperaba mucho de su equipo. Todos esperaban que, como mucho, tuvieran un rendimiento mediocre, con la expectativa de que Estados Unidos, Canadá o Australia ganaran.

Pero entonces ocurrió lo impensable.

El 24 de septiembre de 2000, el barco del equipo de remo británico cruzó la línea de meta 0,8 segundos antes que el equipo de remo australiano.

Ese día, el equipo británico ganó la medalla de oro, rompiendo las expectativas de todos y silenciando todas las críticas.

"¿Esto hará que el barco vaya más rápido?" lo hizo posible.

Esta pregunta no es exclusiva para deportistas. ¿Qué tal si aplicaras una pregunta similar a tus presentaciones en público?

"¿Esto me convertirá en un mejor orador?"

Todos los días tomas decisiones que pueden mejorar tu forma de hablar en público, no afectarla en absoluto o, incluso, perjudicarla.

A lo largo del día, usted tiene la opción de:

- Navega por tu teléfono mientras esperas el metro o choca esos cinco con un desconocido.
- Repítete que no eres un buen orador o reescribe tu historia
- Manténgase en silencio en la próxima reunión o hable.
- No compartas nada sobre ti o comparte una historia rápida con tus amigos.
- Mira un video de YouTube o improvisa un discurso en el momento.
- Revisa tus notas justo antes de la reunión o ponte en un estado de alta energía.
- Enfadarse consigo mismo por ponerse nervioso, o estar agradecido por esta experiencia.

Cada día, tienes la opción de convertirte en el orador de tus sueños.

¡Haz de tu vida la arena!

Si practicas las técnicas que aprendiste en este libro, las cosas cambiarán drásticamente. Te lo garantizo.

Conseguirás un ascenso más rápido.

Se le invitará a enseñar y orientar a otros.

Y serás la persona más interesante con la que hablar.

¡Prepárate para abrazar este nuevo capítulo en tu vida!

¡Mucho amor!

Philipp Humm

P. D.: Si este libro te ha resultado útil, ¿me harías un pequeño favor y dejarías una reseña sincera en Amazon? Solo te llevará un minuto y ayudará a alguien como tú a descubrir este libro y a superar por fin el miedo que le ha frenado durante años.

¡Gracias por compartir el amor! ¡Eres genial!

Consulta los extras gratuitos. Para ayudarte a sacarle

el máximo provecho a este libro y liberar al orador seguro que llevas dentro, he decidido incluir algunos extras especiales. ¿Qué puedes esperar?

Bono n.º 1: Clase magistral de oratoria, que incluye los dos ejercicios que hago cada vez antes de una presentación para liberar el estrés y los tres cambios de mentalidad que me ayudan a sentirme bien al hablar en público.

Bono n.º 2: Un libro de ejercicios práctico con plantillas, instrucciones y hojas de trucos para ayudarle a aprovechar el libro al máximo.

Bono n.º 3: Meditaciones guiadas para ayudarte a superar el miedo a hablar en público. Te ayudarán a relajarte rápidamente y a reprogramar tu mente para que te consideres un orador excepcional.

¡Haz clic en el enlace o escanea el código QR ahora para reclamar tus

bonos! www.power-of-storytelling.com/gift



Únete a nuestros programas de Oratoria y Narrativa. Ya deberías tener todas las herramientas

y técnicas necesarias para convertirte en un orador seguro. Pero a veces necesitamos un sistema de apoyo adicional. Si quieres practicar tus presentaciones frente a un grupo de compañeros, recibir retroalimentación personalizada y ser responsable, consulta mis próximos programas de oratoria y narración.

Cada pocos meses, trabajamos con un pequeño grupo de profesionales ambiciosos para convertirlos en oradores excepcionales. Puedes encontrar nuestros próximos programas en www.power-of-storytelling.com.

Organice un programa personalizado en su empresa Si siente que la oratoria de su equipo podría mejorarse y no le importa que empuje a su equipo (gentilmente) a salir de sus zonas de confort, comuníquese conmigo a info@power-of-storytelling.com. Estaré encantado de organizar una conferencia magistral, un taller o un programa personalizado para usted y su equipo.

Mantente en contacto.

Envíame una solicitud de conexión, salúdame o hazme una pregunta. Será un honor para mí tenerte en mi red y me encantaría saber cómo te conviertes en un mejor orador.

Puedes encontrarme en:



philipp humm



philipp-humm



the_powerofstorytelling



philipp.humm

EXPRESIONES DE GRATITUD

Escribir un libro es una gran aventura, y no lo hice solo. Muchas personas increíbles ayudaron a hacer realidad "Hablar en Público con Confianza", y quiero darles un gran reconocimiento.

Primero que nada, mi familia: ustedes son lo máximo. Su amor y apoyo fueron como una roca que me ayudó a superar todo este proceso de escribir el libro. Sin ustedes, habría sido mucho más difícil.

A mis amigos: Damian, Brenda, Spencer, Gabriele, Usman, Lionel, Enrique, Gaga, Daniele, Seray, Saby, Alex, Arvinder, Marjorie, Dinesh y Rupprecht: son increíbles. Gracias por leer los primeros borradores, darme su opinión y compartir ideas. Su apoyo me motivó a seguir adelante.

Un agradecimiento especial a mis editoras Ameesha Green, Lia Ottaviano y Amber Hatch por refinar mis palabras y a mi diseñador Martin Barnes por crear estas hermosas ilustraciones.

Y a todas las personas geniales que compartieron su tiempo e historias para el libro. Me siento afortunada de haber trabajado con ustedes.

Por último, pero no menos importante, a ti, lector, ¡gracias! Tu apoyo y tu tiempo significan mucho para mí. ¡Me emociona verte vivir sin miedo y cautivar a tu público!

ENTREVISTADOS CITADOS EN ESTE LIBRO

Nombre	Role
Aarón W. Beverly	Campeón Mundial de Oratoria 2019
Anthony, directora ejecutiva de Identity Shift Trucks	
Ben Hunt Davis, director de ¿Hará que el barco vaya más rápido? Ltd.	
Cyril Dim	Campeón Mundial de Oratoria 2022
David Allan	Autor de Getting Things Done
David JP Phillips Autor de High on Life	
Didem Un Ates, vicepresidente de Schneider Electric	
La familia Atawodi	Director de Gestión de Productos de Google
Joellen Perry	Vicepresidente global, Director global de Relaciones Públicas en SAVIA
Lisa Bodell	Director ejecutivo de FutureThink
Pauline Brown, fundadora de Aesthetic Intelligence Labs	
Precio de la verdad	Campeón Mundial de Oratoria 2021
Víctor Ruiz Hola.	Gerente de Envíos de Amazon

¿QUIÉN ES PHILIPP?



Philipp Humm tiene la misión de ayudar a los profesionales de todo el mundo a alcanzar su máximo potencial a través de una comunicación segura, auténtica e impactante.

Ha ayudado a miles de vendedores, líderes y empresarios de organizaciones líderes en todo el mundo, incluidas Google, Visa, Salesforce, Oracle, Metlife, Samsonite, E.ON y muchas más.

Antes de que su carrera como orador despegara, Philipp trabajó durante casi una década en

Ocupó diversos puestos en Uber, Bain & Company y Blackstone. Descubrió su pasión por las artes escénicas (actuación, improvisación y narrativa) durante su estancia en Nueva York mientras cursaba su MBA en la Universidad de Columbia. Su charla TEDx, "El secreto para desarrollar la confianza", fue seleccionada como una de las mejores por la organización global TED.

En su tiempo libre, Philipp comparte historias en noches de micrófono abierto en Ámsterdam, mueve sus caderas en fiestas de bachata regulares y juega Spikeball con amigos.

REFERENCIAS

1 <https://www.scotthyoung.com/blog/2006/07/21/construyendo-confianza-con-vergüenza-constructiva/>

2 <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/the-real-story-risk/201211/lo-que-tememos-mas-muerte>

3 Mel Robbins, [La regla de los 5 segundos](#)

4 <https://www.youtube.com/watch?v=TmhoSj3wkDM>

[El experimento no se ha sometido a protocolos rigurosos con condiciones controladas. Por lo tanto, sugeriría verlo más como una analogía que invita a la reflexión para comprender las historias que nos contamos.](#)

6 <https://www.apa.org/monitor/2011/10/pensamientos-no-deseado>

7 [El efecto de producción en la memoria: un recurso mnemotécnico destacado en los niños; Publicado en línea por Cambridge University Press](#)

8 <https://hbr.org/2002/06/mentes-ocultas>

9

https://greatergood.berkeley.edu/article/item/un_ejercicio_de_respiración_de_cinco_minutos_para_la_ansiedad_y_el_estado_de_ánimo

10 <https://womensleadership.stanford.edu/resources/voice-influence/harnessing-power-stories>

11 <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4445577/> 12 [Storyworthy de](#)

[Matthew Dicks](#) 13 [John Medina, Brain Rules](#)

14 [Peter Levine, Despertando al Tigre](#) 15

["¡Gracias!", del Dr. Robert A. Emmons](#) 16 [https://](https://psycnet.apa.org/record/2022-61115-003?doi=1)

psycnet.apa.org/record/2022-61115-003?doi=1 17 [https://](https://www.psychologytoday.com/us/blog/cutting-edge-leadership/201206/there-s-magic-in-your-smile)

www.psychologytoday.com/us/blog/cutting-edge-leadership/201206/there-s-magic-in-your-smile

18 <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=45869>

19 [https://www.nytimes.com/2018/05/03/business/tesla-elon-musk.html?
enviar=url-compartir](https://www.nytimes.com/2018/05/03/business/tesla-elon-musk.html?enviar=url-compartir)

20 <https://www.psycom.net/glosophobia-miedo-a-hablar-en-p%C3%BAblico>