

HABLAR EN PUBLICO y TENER ÉXITO

Natalia Gómez del Pozuelo
www.nataliagomez.es

“Toda cosa que se dice, siempre dice algo de quien lo dice.”

Jorge Antar

De la serie: **Píldoras para una buena comunicación**

HABLAR EN PUBLICO y tener éxito, forma parte de una serie de pequeños libros sobre Comunicación, escritos por [Natalia Gómez del Pozuelo](#):

1. HABLAR EN PUBLICO y tener éxito (¡Este!)
2. [STORYTELLING de la mano de Steve Jobs](#)
3. NO MÁS CONFLICTOS. Tener o no tener razón, esa NO es la cuestión (Disponible próximamente)
4. PRESENTACIONES DE IMPACTO (Disponible próximamente)

Este mini ebook, así como el 2 y el 4, están basados en el análisis de conferencias destacables. De la mano de los grandes y de forma amena, estas pequeñas píldoras de conocimiento pretenden ayudarte a desarrollar tus habilidades de comunicación: que sepas exponer y convencer, que tus presentaciones sean originales y entretenidas y que tu forma de relacionarte con el entorno te ayude a lograr tus objetivos.

INDICE

INTRODUCCIÓN

1. El poder de la naturalidad

2. ¿Para quién hablas?

3. Utiliza lo mejor al principio

4. ¿Nervioso yo? ¡Ni ha blar!

5. Prepara tu presentación a conciencia

6. No des por hecho que tus interlocutores saben de qué hablas

7. Utiliza puntos de inflexión para mantener la atención de la audiencia

8. El ritmo es tu mejor aliado

9. Date permiso para hacer el “ganso”

10. Mantén contacto visual con TODOS los asistentes

11. Di de qué vas a hablar, luego explícalo y luego repite lo que has dicho

12. El material de apoyo es solo eso: un apoyo

13. Cuánto más creativa es una presentación, más recuerdo e interés genera

14. Di las cosas de forma original

15. Si no eres gracioso, apóyate en material externo

16. El storytelling o el arte de narrar

17. La estructura de una charla es el esqueleto: sin ella, no se sostiene

18. Deja lo 2º mejor para el final

Sobre Natalia Gomez del Pozuelo

INTRODUCCIÓN

Una conferencia puede resultar un verdadero éxito o un fracaso total en función de la habilidad del orador y de si la charla se adecúa al objetivo buscado.

Según Zig Ziglar, autor y orador en el campo del liderazgo y la motivación “hay investigaciones que demuestran que el 85% de nuestro éxito depende de nuestras habilidades de relación y comunicación”.

En la empresa y, en realidad en cualquier actividad, la forma en la que nos comunicamos es el patrón por el que se nos valora, por ello es tan importante formarse en este aspecto y, como la manera más fácil de entender las cosas es a través de un ejemplo, ya que de esa forma lo “vemos” y lo podemos integrar a nuestras habilidades casi sin darnos cuenta, es la forma que hemos elegido para mostrar las características de un buen conferenciante.

El objetivo de este libro es avanzar en la capacidad analítica, para:

- Expresarnos con mayor seguridad y confianza.
- Captar y mantener la atención de los demás.
- Escuchar” activamente a nuestros interlocutores.
- Mantener una estructura eficaz y
- Obtener los objetivos deseados siendo auténticos y respetando tanto nuestra forma de ser y nuestros sentimientos, como los de los demás.

Como esta “píldora” de conocimiento está pensada más como una clase práctica que como un libro, lo importante no es tanto la teoría que contiene, sino que te fijas en la charla y vayas revisando a cada paso lo que se comenta, ya que de esa manera, cuando tú estés exponiendo serás consciente de esas habilidades o dificultades y podrás estar atento a cómo lo haces tú e ir modificando tus exposiciones hacia patrones de éxito.

La observación es uno de las técnicas de aprendizaje más efectivas, por ello, iremos observando las características de un buen conferenciante de la mano de [Randy Pausch](#), profesor de [Carnegie Mellon University](#) en Pensilvania.

Mira con atención el siguiente vídeo de la conferencia de Randy:

<http://www.youtube.com/watch?v=bdOmK1IWz-U>

Pongo otro enlace por si alguno de los dos no funcionara:

http://edant.clarin.com/shared/v8.1/swf/fullscreen_video.html?archivo=http://video.uigc.net/2008/07/29/rp.flv

Impresionante ¿verdad?

A [Randy](#) le diagnosticaron en agosto de 2007 un cáncer terminal con un pronóstico de vida de 3 a 6 meses. Dio su última conferencia “Really Achieving Your Childhood Dreams” (conseguir los sueños de la infancia) el 18 de septiembre de 2007 y murió el 25 de julio de 2008, pero nos dejó un magnífico *ejemplo de vida* que nos puede servir, no solo para vivir mejor, sino para aprender a hablar en público y convencer. Gracias Randy.

Una vez que lo hayas visto una primera vez, te aconsejo mirarlo de nuevo con atención y tomar notas sobre lo que crees que hace bien Randy como conferenciante, así podrás compararlas con el análisis que iremos haciendo a lo largo de las siguientes páginas, en las que estudiaremos las habilidades necesarias para convertirse en un excelente orador.

Empecemos por una de las más importantes:

1.El poder de la naturalidad

Dicen que el miedo a hablar en público es uno de los temores más extendidos en la sociedad occidental; no sé si será así, pero es cierto que a muchas personas les cuesta ponerse delante de una audiencia (sea ésta grande o pequeña), tomar la palabra y transmitir de forma convincente sus ideas.

Una de las mejores formas de conseguirlo es actuando con naturalidad. No sirve que “intentemos” hacerlo bien, o que tratemos de ser abiertos si somos tímidos, ni hacer como si supiéramos mucho de un tema cuando no es así, lo que sí funciona es ser auténtico, es decir respetar tu verdadera forma de ser, porque:



Si trato de aparentar algo diferente a lo que soy, mis interlocutores lo van a notar (aunque sea de forma inconsciente) y perderé credibilidad.



Eso significa aplicar la inteligencia emocional a la conferencia, no solo las técnicas de hablar en público que encuentras en cualquier manual, y es lo que veremos en los siguientes puntos.

Fíjate en la naturalidad con la que Randy empieza a hablar. Vuelve a mirar el vídeo hasta el minuto 00:25.

Él no trató de darse importancia, ni se puso chaqueta y corbata aunque fuera a participar en el programa de Oprah Winfrey y le fueran a ver millones de personas, él apuesta por ser él mismo, ni siquiera excesivamente sonriente.

¿Cómo iba a sonreír?

En cambio opta por hablar desde el fondo de su ser, sin fingir, pero intentando que, para los demás, la charla no resulte demasiado desgarradora, ya que quiere destacar la parte positiva, el hecho de haber elegido disfrutar de cada momento que le quede de vida. De esa forma él se respeta a sí mismo y al mismo tiempo respeta a la audiencia, no poniéndola en una situación límite.

2.¿Para quién hablas?

Ten e cuenta que la naturalidad, no solo es respetar nuestra forma de ser, sino la de los demás, la de esas personas que escuchan. Si soy consciente de que son de una determinada manera, o tienen unos conocimientos específicos, debo tenerlo en cuenta y eso lo conseguiré informándome sobre ellos y “escuchando” la forma que tienen de atender a la charla y sus reacciones.

Muchas veces le damos una gran importancia a cómo emitimos, si hablamos bien o mal, si tenemos buen material o no, pero no nos damos cuenta de que nos olvidamos de prestar atención a las personas que nos escuchan: si tienen cara de interés o si por el contrario se aburren, si parece que entienden lo que se expone o están perdidos, etc.

Como dijo aquel: lo peor no es ver como alguien de la audiencia mira el reloj, lo peor es si una vez mirado le da golpecitos con el dedo índice y se lo lleva a la oreja para ver si funciona.

Aunque sea una broma, es algo muy serio, no observamos con suficiente atención a la audiencia porque estamos demasiado preocupados por quedar bien. “Yo, yo, yo” el ego es un gran enemigo a la hora de exponer. Déjalo al margen y preocúpate de que te entiendan.



La verdadera protagonista de una conferencia o de una reunión debería ser la audiencia; ni el ponente ni el Power Point



Por eso, cuando uno va a preparar:

- Una ponencia
- Una presentación
- Una reunión

Lo primero que debería hacer es ponerse la “gorra” de las personas que le van a escuchar:

- ¿Por qué están ahí?
- ¿Qué esperan obtener o qué buscan?
- Si yo quiero “venderles” algo, aunque sea una idea, debería preguntarme ¿qué problema de mi audiencia puedo solucionar?
- ¿Cuánto tiempo tienen?
- ¿Cómo consigo que no se haga pesado?
- ¿Cuántas personas van a asistir? No es lo mismo que seamos 2 o 3 personas a que seamos 15, 100 o 1.000, tanto los medios como el formato deben ajustarse.

Porque cuando uno escucha a otro en una reunión o en una presentación, invariablemente está en:

“¿Y de lo mío qué?”

- Si es una reunión interna estará pensando en lo que le afecta a él/ella o a su departamento.

- Si es un curso estará comparando todo lo que dice el ponente/profesor con su forma de actuar.
- Si es una ponencia, estará buscando cómo puede aplicar él/ella lo que está escuchando.

3.Utiliza lo mejor al principio

Al iniciar la intervención, en los primeros segundos, uno se “juega” el conseguir o no la atención de la audiencia, por lo que es necesario preparar muy bien las primeras palabras y ensayarlas hasta la saciedad. Es importantísimo. Aunque el resto de la conferencia la lleve menos ensayada, porque, como dice Groucho Marx: *“Nunca tendrás una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión”*

Según entras en la sala, las personas van a tener una “primera impresión”; abres la boca por primera vez, saludas y comienzas, y la audiencia ya tiene una predisposición determinada que produce por la combinación de esos dos “encuentros”: el físico y el verbal. Si consigues atraparlos y no soltarlos hasta que concluyas, el éxito está garantizado.

En algunas de mis clases de oratoria suelo hacer un experimento: entro en el aula y sin decir palabra les pido a los alumnos que apunten dos o tres adjetivos que han pensado al verme. Luego les cuento mi historia: cómo dejé el trabajo por cuenta ajena para dedicarme a escribir, etc. (al final del libro tienes una pequeña biografía) y les pido que vuelvan a anotar lo que opinan. Curiosamente muchos de las características que dicen coinciden antes y después. Su intuición no suele fallar.

Por eso, vístete muy cómodo, que tu ropa te ayude a sentirte bien, aunque no sea tan elegante y nunca olvides lo siguiente:



Entra en la sala y comienza de forma positiva y entusiasta, ya que el público se contagia de nuestras emociones y tú mismo también.



Aunque al principio estés algo nervioso (más adelante veremos cómo evitarlo), los nervios o tienen nada que ver con el positivismo y el entusiasmo y una gran sonrisa se suele ganar el corazón de la audiencia.

Si no te han presentado puedes buscar una anécdota de tu carrera profesional que te sirva para darle color a tu inicio, además resulta cercano. En mi caso suelo contar una anécdota sobre cómo me decidí a escribir (la tienes [aquí](#)) ya que a las personas les resulta peculiar.

Una vez que has sonreído y te han (o te has) presentado, inicia con algo llamativo o especial.

Como has visto, Randy nos suelta una bomba nada más comenzar su charla: se está muriendo, y eso hace que inmediatamente atrape nuestra atención. Pero él no se queda solo ahí: como analizaremos más adelante, es como si nos cogiera de los pelos y nos arrastrara detrás de sus palabras hasta el final.

En nuestras presentaciones, es probable que no dispongamos de una “bomba” como la que desgraciadamente tenía Randy, pero sí podemos utilizar diferentes mecanismos que nos pueden ayudar:

- Una pequeña broma. Tiene que estar muy bien ensayada y su eficacia (es decir, que produzca risa o al menos una sonrisa) probada con varias personas antes de utilizarla. Se la podemos tomar prestada a algún buen cómico.
- Una cita de alguien de reconocido prestigio.
- Una tesis sorprendente, incluso “lunática”, aunque luego digamos que vamos a demostrar todo lo contrario.

Si nos cuestan mucho los arranques o estamos muy nerviosos, podemos utilizar:

- Un vídeo de un minuto o minuto y medio para empezar, pero que no sea más largo ya que le quita protagonismo al conferenciante.
- Una frase nuestra o una simple presentación con algún toque original.

Como ves, hay muchos mecanismos para enganchar a la audiencia desde el primer minuto,

En otro apartado hablaremos del broche final, que es como cerrar el signo de exclamación que hemos abierto con este principio.

4.¿Nervioso yo? ¡Ni hablar

Como escribía en uno de mis posts en www.nataliagomez.es, hay herramientas sencillas para evitar los nervios cuando uno va a hablar en público, ya sea en una ponencia, en una presentación, en la comunidad de vecinos, en una reunión o en una boda.

- Piensa: ¿A qué le tienes miedo? ¿A hacer el ridículo, a que se rían de ti, a tartamudear, a perder prestigio profesional? Son cosas que nunca pasan. ¿A cuántas personas conoces a las que hayan despedido de su empresa, o las hayan dejado de hablar, por hacer una buena exposición? Si tu miedo es a quedarte en blanco, lleva notas, si es a que no te funcionen los medios audiovisuales, lleva un plan b, es decir, si se trata de cosas que realmente pueden pasar, toma las medidas necesarias para reducir esa posibilidad al mínimo.
- Como dijimos en el apartado anterior, si te ganas a la audiencia con una buena introducción, tienes mucho camino hecho para sentirte más seguro.
- Si te da un ataque de pánico en medio de la exposición, respira, mira tus notas, bebe agua y sonríe. Luego retoma tu charla a un ritmo lento. Verás como en seguida todo vuelve a fluir.
- No se te ocurra jamás decir frases del tipo: “Ay qué nervioso estoy” (ni siquiera cuando llames a la radio) o “Me he perdido” o “Me he equivocado”. ¡No! Si te pierdes, te equivocas o estás nervioso, te lo callas, es muy probable que un porcentaje altísimo de la audiencia no se haya dado ni cuenta, ¡no se lo hagas notar tú!

- Y por la misma razón, a mis alumnos de *El arte de hablar en público*, tanto en la universidad como en las empresas, les digo siempre que lleven sus notas en una tarjeta, nunca en un folio, porque si estás nervioso y te tiemblan las manos, el folio multiplicará el movimiento y todo el mundo estará más pendiente de tus nervios que de lo que dices.
- La audiencia no suele notar los nervios del ponente, o los nota mucho menos que él mismo, por tanto: olvídate de ellos, haz como si no existieran. Parecerá una tontería pero es el mejor remedio contra los nervios. ¿Te tiembla la voz? Ni caso, ya se pasará. ¿También te tiemblan las manos? Las colocas un rato en la espalda y sigues como si nada. Piensa que no estás nervioso, solo estás PREPARADO, con la adrenalina suficiente para que salga todo rodado.
- Y pase lo que pase, ¡sonríe! En este aspecto, Randy, lógicamente, no nos sirve de ejemplo. Es difícil sonreír en su situación, aún así lo logra en muchas ocasiones, pero en tu caso, piensa que la gente está ahí porque le interesa el tema, por lo que, aunque estés algo nervioso no les va a importar si lo que dices es interesante, así que por favor ¡sonríe! Somos mucho más benevolentes con una persona que sonríe.
- Y por último: cuanto mejor te lo sepas, menos nervios tendrás. Es lo que veremos en el siguiente apartado.

Pero a veces no disponemos de tiempo para prepararnos porque nos piden que hablemos de repente en un acto social o en una reunión de trabajo.

En ese caso ¿Qué puedes hacer?

- **Si te pones rojo, haz como si nada.**

Es imposible disimularlo, así que tienes dos alternativas: o ignorar el hecho de que te has puesto como un tomate y pasar al punto 2 o hacer una broma sobre el tema, del tipo: “Vaya, mi sangre ha decidido subir toda a la cara. Démosle un poco de tiempo que en seguida volverá a su sitio...”

- **Piensa que tienes mucha experiencia en improvisar discursos.**

Nos pasamos todo el día improvisando (en realidad nuestra vida es pura improvisación), cada vez que saludamos o damos una opinión; cada cosa que decimos la estamos “fabricando” en el momento, por ello piensa que no es la primera vez que lo tienes que hacer, simplemente hay más gente delante.

- **Gana tiempo para que tu subconsciente prepare el discurso.**

¿Cómo? Reformulando la pregunta o repitiendo lo que te han pedido. Por ejemplo: “Me pedís que diga unas palabras en homenaje a nuestro amigo Fulanito que tengo aquí a mi lado”.

Sin que tú lo notes, en esos preciosos segundos, el patio trasero de tu cerebro habrá trabajado frenéticamente para encontrar alguna idea o anécdota que merezca la pena contar.

- **Ordena tus ideas, aunque sea en voz alta.**

Por ejemplo: “Voy a hablar de tres cosas.” Y las enumero.

- En caso de ser una reunión podrían ser:

La primera: lo que opino sobre el tema.

La segunda: por qué tengo esa opinión

La tercera: qué creo que deberíamos hacer.”

- En caso de un acto social:

La primera: lo que nos une a Fulanito y a mi.

La segunda: la anécdota que compartimos y

La tercera... bueno, os dejo la incógnita para el final.”

En esta última situación la 3ª podría ser una llamada a la acción, como por ejemplo brindar o cantar todos una canción.

Además, piensa que de esta forma sigues ganando tiempo.

- **Hazlo de forma concisa y fácil de entender.**

Cuando uno dé su opinión o hable de lo que le une a Fulanito, no debería enrollarse mucho; es suficiente con dos o tres pinceladas sencillas y que no se presten a diferentes interpretaciones.

- **Demuestra ese punto de vista**

Para reforzar esa opinión la debería sustentar con datos, ejemplos de experiencias personales, anécdotas, estudios...

- **Apoya tu discurso con el lenguaje no verbal adecuado y la mirada**

Si estás contando una anécdota divertida acompáñala con una gran sonrisa, con gestos amplios o una pequeña escenificación. Además, intenta mirar a todos los asistentes para que tu mirada atrape su atención.

- **Haz una llamada a la acción**

Que todo el mundo sepa, claramente, lo que viene a continuación: que hable otra persona, un brindis, una canción o que se besen los novios. Si estás en el trabajo, esto último igual no queda muy bien.

- **Que todo ello no dure más de cinco minutos**

Siempre es mejor pasarse de breve que de extenso.

En cualquier caso, piensa que no se hunde el mundo si no te sale todo lo bien que hubieras deseado. Es solo una más de todas las improvisaciones que hacemos a lo largo del día... aunque tenga muchos testigos.

6.No des por hecho que tus interlocutores saben de qué hablas

Es uno de los errores en los que más frecuentemente se cae en las intervenciones, ya sea en presentaciones, conferencias o reuniones: damos por hecho que los demás tienen el mismo conocimiento sobre el tema que nosotros y NO SIEMPRE ES ASÍ.

Imagínate que Randy no hubiera dado la información sobre su salud al principio de la charla (hasta el minuto 1:00) habría mucha gente (por no decir todos) a la que no le habrían llegado sus palabras de la misma forma.

Sé que es un caso extremo, pero es importante recalcarlo porque es un error que se comete muy a menudo, sobre todo en temas técnicos. Y aprovecho para hablar de otra cosa:

¡Ojo con el vocabulario!

Nada de jergas técnicas o siglas incomprensibles. Cuánto más se acerque tu vocabulario a tu forma normal de hablar, mejor resultados obtendrás.

7.Utiliza puntos de inflexión para mantener la atención **de la audiencia**

Randy lo hace de forma magistral. El primero está en el minuto 1:00, cuando empieza a hacer flexiones.

En general habrá que hacer un punto de inflexión (tanto en el contenido, como en el tono de la voz y el ritmo) mínimo cada 10-15 minutos en presentaciones de una hora, está demostrado que no se puede mantener la atención total más allá de ese tiempo, por lo que servirá de válvula de escape y de pausa, además de darle ritmo a una presentación.

8.El ritmo es tu mejor aliado

Como te decía, Randy nos atrapa y no nos suelta hasta el final. Además de los puntos de inflexión, utiliza un ritmo trepidante. Esto es posible porque se trata de una conferencia de 10 minutos, si fuera más larga no sería posible, acabaríamos todos sin aliento.

Pero el variar la velocidad, el tono y la fuerza de la voz en función de los puntos que uno esté tocando en el discurso es lo que va a generar un ritmo intenso que ayude a captar la atención de mis interlocutores.



Con el ritmo adecuado, la conferencia resultará más entretenida y el público se mantendrá atento.



El ritmo es también una herramienta interesante para manejar (en el mejor sentido de la palabra) las emociones de la audiencia.

La charla de Randy podría haber caído fácilmente en el sentimentalismo, pero cada vez que a las chicas se les humedecen los ojos, cambia el ritmo con una nota de humor o una anécdota para que la gente no llegue al límite, y eso lo consigue a través de “escuchar” activamente a la audiencia.

Si ves que se están durmiendo ¡Haz algo! Cambia de ritmo, cuenta un chiste, sáltate una parte o termina antes pero, por favor:



¡No aburras al personal!

Es el peor pecado que puede cometer un conferenciante.



9.Date permiso para hacer el “ganso

Mira qué bien lo hace Randy en el minuto 1:10. Como decíamos, hace un punto de inflexión diciendo que él no ha elegido ser un objeto de lástima y corta el discurso con las flexiones.

Muchas veces nos da vergüenza “soltarnos la melena”, pero yo he conseguido que lo hagan mis alumnos (tanto los de la universidad como los de empresa) y os aseguro que el resultado es sorprendentemente bueno. Ni una sola vez (de cientos de ellas) he pensado: “no queda bien” o “se ha pasado”, al revés, siempre me sorprenden con ideas originales y divertidas que le dan más dinamismo y poder a su charla.

Hace poco asistí a una charla en la que el ponente se desnudó. Se quedó en calzones. Quería representar lo importante que es estar “desnudo” cuando se escribe en un blog y ser auténtico y cómo a veces nos “tapamos” a través de ropa de marca, opiniones preestablecidas y políticamente correctas o prejuicios.

No era un tipo con un físico espectacular, era normal y corriente, pero su gesto me pareció interesante y, de hecho, es de las cosas que más recuerdo de esa conferencia, y eso que hubo otros cinco ponentes. Pero no solo recuerdo lo anecdótico, sino el significado profundo de su gesto.

Luego se vistió con prendas todas de comercio justo.

10.Di de qué vas a hablar, luego explícalo y luego repite

lo que has dicho

Parece una frase de Perogrullo, pero es muy cierta. En el minuto 1:25 Randy nos dice que la charla no va sobre la muerte, sino sobre la vida y los sueños de la niñez.

Es importantísimo situar a los oyentes, que sepan exactamente de qué se va a hablar y, si nuestra charla es extensa, da muy buenos resultados mostrar el esquema para que el público sepa en cada momento qué parte estamos tratando y ¡cuánto falta para terminar!

A mí se me olvidó, en una de mis charlas, explicar de qué íbamos a hablar y en qué parte estábamos en cada momento y en las encuestas posteriores, algún oyente se quejó de que había habido desorden en la exposición.

Si te fijas, una vez que Randy enuncia el tema, lo desarrolla en unos 8 minutos y en el 9:20 repite de lo que ha ido la conferencia y su conclusión:

“No solo se trata de los sueños de infancia, sino de cómo vivir, porque si vives de forma adecuada, los sueños te llegarán.”

12.El material de apoyo es solo eso: un apoyo

Randy tiene un ratón inalámbrico para ir pasando las fotografías. ¿Has visto que apenas se nota cuando lo hace? Lo incorpora como un elemento más de la charla con una naturalidad pasmosa. A mí es un chisme que siempre se me resiste...

¿Te fijas también en que prácticamente no incluye textos? Lo interesante ¡lo cuenta él! y las fotografías le ayudan a ilustrar sus palabras además de servirle de guion para no olvidar nada.

Ten en cuenta que los medios de apoyo visual sirven para:

- Captar la atención del público.
- Hacer puntos de inflexión.
- Dar toques de humor (esto lo veremos más adelante).
- En algunos casos, sobre todo cuando la información es compleja (números...), para facilitar la comprensión.
- Para enriquecer la presentación (por ejemplo los gráficos).
- Refuerzan determinadas ideas (veremos algún caso más adelante)
- Fortalecen la credibilidad. En este caso VEMOS a Randy de pequeño, sonriendo y eso nos “fuerza” a creernos lo que nos dice. Aunque nunca lo hubiéramos puesto en duda en este caso, en otros puede ser así.
- Dan imagen de profesionalidad, siempre que el apoyo sea de calidad.

preguntado por sus necesidades, es probable que no hubiéramos desaprovechado de forma tan garrafal una posibilidad de negocio importante.

Algunos consejos para utilizar de forma adecuada los soportes:

- Coloca la pantalla o pizarra en el centro del escenario.
- Mientras explicas lo que proyectes, colócate a un lado para no tapar la imagen o que te dé la luz a ti y mira siempre a la audiencia. La pantalla tiene una atracción fatal y muchos ponentes terminan dirigiéndose a ella en vez de al público.
- No leas lo que pone, para eso sería mejor entregarlo por escrito.
- Es conveniente entregar, al principio, a los asistentes una copia de la presentación para que vayan tomando notas, si ese es el objetivo, pero ten en cuenta que distraen.
- La pizarra es muy útil para desarrollar una explicación paso a paso para grupos reducidos. Utiliza letra grande y clara en varios colores. Ve leyendo lo que escribes y luego date la vuelta y completa la explicación.

Pero ten cuidado de que el material preparado no se convierta en un corsé. Si, por lo que sea, deseas improvisar ¡hazlo! Y otro consejo importante: ten siempre un plan B por si no funciona el proyector o el acceso a Internet.

13. Cuánto más creativa es una presentación, más recuerdo e interés genera

En esto Randy es un maestro porque su charla es sumamente creativa. Fijaos en cómo presenta los sueños de la infancia: en el minuto 1:51 los compara con la llegada del hombre a la luna, lo que los hace, de pronto, ilimitados.

¡Puedo soñar lo que quiera!

Y luego nos demuestra que es así: aunque algunos de sus sueños no se han cumplido (ser un futbolista profesional) otros sí, como trabajar en Disney creando magia.

Siempre se puede hacer una presentación creativa, por más que el tema parezca muy serio.

Una buena forma de buscar ideas es escribir en un papel cinco palabras relacionadas con el tema, y para cada una de esas cinco, escribir otras tantas. Una vez que tenemos la hoja llena de conceptos intenta hacer parejas curiosas. Verás qué buen resultado da.

Más adelante analizaremos brevemente el storytelling, que nos puede apoyar para añadirle creatividad a temas que pensamos que son aburridos, como la mayoría de los empresariales.

Algunas formas interesantes de creatividad que he visto aplicaren el congreso “El ser creativo”:

- **Juan Pérez Mercader utilizó su cuerpo como mapa temporal.** Abrió los brazos y explicó que el Big Bang estaba en la punta de su mano izquierda, la creación de la galaxia en su axila izquierda, la creación de la tierra en la axila derecha y la primera forma de vida en medio del brazo derecho ¿y los hombres? ¿Cuándo aparecieron en la tierra? Cogió una moneda de un euro, raspó un poquito su uña derecha y dijo: me acabo de cargar al ser humano. Además de gracioso, resultó muy claro y original: captaba muy bien la atención del público.
- **Juan Luis Arsuaga proyectó sus diapositivas en nuestra mente.** Nos iba describiendo de forma evocadora la “fotografía” que debíamos imaginarnos. En mi mente generó una de las imágenes más poderosas que se me quedaron grabadas del evento: al ser humano viajando en un tren en sentido contrario a la marcha e intentando explicar el futuro a través de lo que ve del pasado. Fue evocador y entretenido. Me pareció una herramienta muy interesante.
- **Bernardo Hernández diseñó diapositivas minimalistas,** como me gustan a mí. Un concepto a través de una sola palabra y una imagen.
- **Randi Zuckerberg apeló a la parte emocional de la audiencia** mostrando la foto de uno de los dos nuevos proyectos que tiene entre manos, la de su hijo recién nacido.

Otra manera de ser creativo la veremos en el siguiente apartado.

14.Di las cosas de forma original

Hay al menos cinco magníficos ejemplos de esto en la exposición de Randy:

“La experiencia es lo que obtienes cuando no obtienes lo que quieres.”

Es una excelente forma de describir la experiencia, de convertir los fracasos en éxitos y de hacer reflexionar a la audiencia.

Veamos otro ejemplo de cuando Randy por fin consiguió trabajar en Disney:

“Lo que aprendí es que, cuando nos encontramos frente a un muro en nuestro camino, no está ahí para detenernos, sino para mostrarnos cuánto deseamos lograr nuestro objetivo.”

Qué forma más ingeniosa y gráfica de hablar de la perseverancia... además nos genera una imagen mental muy poderosa.

Otro:

“Si quieres conseguir tus sueños, te aconsejo que tengas unos buenos padres.”

Esta frase es sencillamente magnífica. Date cuenta de que los padres nos vienen “de serie”, es de las pocas cosas que no podemos elegir y, al

recomendarnos tener unos buenos padres nos hace sonreír y refuerza la idea de la gran suerte que ha tenido él. Es un bonito homenaje a sus padres.

“Las madres son seres que te quieren incluso si les tiras del pelo.”

Es una forma sencilla y llena de humor de definir el amor incondicional que recibió de su madre.

“Cuando me doctoré, mi madre me presentaba a todo el mundo diciendo: es doctor, pero no de los que ayudan a la gente.”

Como ves, es una manera inteligente de hablar de la humildad que le inculcó su madre.



Siempre hay una forma diferente y original de decir las cosas. ¡Búscala!



15.Si no eres gracioso, apóyate en material externo

Randy no es un ponente excesivamente chistoso, pero su presentación está llena de humor y lo consigue utilizando otros elementos:

- Formas originales de decir las cosas, como vimos en el apartado anterior.
- Fotografías: él con gafas y manos de robot, tirándole del pelo a su madre, su padre en la montaña rusa...

No hace falta ser el típico gracioso para hacer que la audiencia sonría o, incluso, suelte la carcajada, a mí me da muy buen resultado incluir:

- Vídeos cortos de humor.

La risa sirve para quitar tensión en una conferencia, para volver a captar la atención, como descanso... y deja un buen "sabor de boca".

16.El storytelling o el arte de narrar microhistorias

Cuando uno cuenta una pequeña historia en medio de una conferencia, está demostrado que las personas abren los ojos y atienden más.

La revista Scientific American asegura que esa chispa que se genera en el público es debida a que la historia nos transporta a otros lugares, nos hace imaginar los personajes y hay un mayor índice de identificación.

Desde que el hombre es hombre los trovadores (que ahora se llaman escritores, cineastas, etc.) tienen un gran poder de atracción.

Fíjate en lo bien que lo hace Randy:

En el minuto 4:29 nos cuenta la historia de la medalla al valor que recibió su padre, y con esa microhistoria ilustra su humildad. De esa forma se nos queda grabado a fuego, además de hacer la conferencia más amena y captar mejor la atención de la audiencia.

Otro magnífico ejemplo de storytelling lo tienes en el minuto 6:18, cuando nos cuenta la historia de su fin de semana con sus sobrinos Christopher y Lara y de cómo echó una lata de refresco en el asiento de su coche nuevo. En realidad quiere decir:

“Las cosas materiales no son tan importantes”

Pero con una microhistoria resulta mucho más divertido y eficaz.

Hay otras en su charla: como cuando invitó a sus colaboradores a Disney o la del basebolista Robinson.

A continuación enumero algunos consejos para contar buenas historias:

- Deben ser personales.
- Con un toque de originalidad.
- Que resalten algún valor que queramos destacar.
- Auténticas.
- Que la audiencia pueda identificarse con la historia.
- Que sean pertinentes, es decir, no sirve contar algo que no pega ni con cola, por divertido que sea.
- Que ayuden a reforzar la idea que estamos exponiendo.

Los ejemplos de la conferencia de Randy cumplen a la perfección estos consejos.

En la siguiente Píldora para una buena comunicación: [STORYTELLING de la mano de Steve Jobs](#) profundizo más en este tema analizando la conferencia en Stanford de Steve Jobs y añadiendo el punto de vista de cómo presentar un producto o una empresa a través de las historias.

En mis clases, me encuentro con muchos empresarios que creen que no es posible contar un cuento para hablar del balance contable, o de muchos otros temas empresariales, pero hay un ejemplo (o más bien 30) que desmonta ese

17.La estructura de una charla es el esqueleto: sin ella, no se sostiene

Observa la estructura de la charla de Randy:

Minuto: 00:00 – 01:25

Introducción – hay un elefante en la habitación.

Minuto: 01:26 – 01:35

De qué va la charla – sueños de infancia.

Minuto: 01:36 – 02:02

Su niñez – sonrisas y sueños

Minuto: 02:03 – 04:04

Sus sueños:

- Jugar en la liga nacional de fútbol: no lo consigue.
- Trabajar en Walt Disney: sí lo consigue

Minuto: 04:05 – 09:12

Consejos para lograr los sueños:

Te recomiendo unos buenos padres:

- Su padre.
- Su madre.

- Le dejaron expresar su creatividad.
- Mayor importancia de personas sobre cosas.
- Tigger o Eeyore – la importancia de divertirse.
- Sé honesto con los demás: integridad y sinceridad
- Si metes la pata, pide perdón.
- Nadie es pura maldad si esperas lo suficiente.
- No te pases la vida quejándote: *play the game*

Minuto: 09:13 – 10:10

Repite de lo que ha ido la charla y concluye.

Al final, el porcentaje de tiempo empleado en cada parte es:

14% - Introducción.

26% - Planteamiento, antecedentes y tesis.

50% - Desarrollo o demostración.

10% - Conclusión.

Aunque hay distintas formas de contar las cosas en función del objetivo y del tema de la conferencia (descriptiva, informe progresivo, necesidad o problema / satisfacción o solución...), la estructura básica sería:

- Hago una introducción del porqué de la charla.
- Digo lo que voy a decir: tesis.
- Desarrollo y demuestro mi tesis.

- Repito lo dicho: conclusión.

Los tiempos dependerán del tema, pero en el caso de la charla de Randy, responden bien a una estructura de conferencia amena y bien estructurada que sería aproximadamente: 10%, 20%, 60% y 10%.

Por supuesto esto no se trata de un corsé, sino de una orientación.

18.Deja lo segundo mejor para el final

Con una conferencia tan potente, igual alguno se preguntaba ¿cómo puede Randy tener algo más intenso como cierre? Y sí, lo tiene, la explicación de que la charla, en realidad, la da para sus hijos.

De hecho, es el único momento en el que se emociona. A lo largo de la conferencia, el ritmo no se lo había permitido.

Te aconsejo que busques siempre un broche final intenso para tu charla y que termines a tiempo para dejar una buena sensación en la audiencia.



Uno de los mayores errores que comenten los ponentes es sobrepasar el tiempo asignado. Esto es una descortesía, tanto para los demás ponentes (si los hay), como para los asistentes.



Y no olvides ser contundente en el “Muchas gracias” final, para que todos sepan que has concluido. He visto conferenciantes terminar en un susurro con un: “Bueno, ya está” que realmente no deja muy buena impresión.

Con el final de la charla de Randy, hemos llegado al final del análisis, pero quería hablar por último del objetivo, y así enlazamos de nuevo con el principio. Es de vital importancia saber lo que quieres conseguir con tu conferencia. Cuando pregunto esto a mis alumnos, muchos dicen: informar.

¡No es así! Cuanto más preciso sea tu objetivo, mejor podrás lograrlo. Fíjate que los objetivos, aparte de informar, pueden ser:

- Vender
- Convencer
- Recomendar
- Suscitar interés
- Mover a la acción
- Impactar
- Preparar la situación para mover a la acción posterior
- Ganar prestigio
- Evaluar, interpretar, aclarar
- Recoger ideas
- Denunciar
- Divertir
- Conmover
- Enseñar
- Enfadar (¿Podría ser, no?) Aunque según Plutarco “El sabio solo usa de acritud contra sí mismo y es amable con los demás”.
- Cambiar las emociones de los oyentes
- ...

En el caso de Randy, en función de lo que dice, yo creo que deseaba legar a sus hijos un *ejemplo de vida*, ya que no los podría acompañar en su crecimiento y tal vez buscaba también un “poquito” de posteridad.

A través de este ejercicio colaboramos con su objetivo: que más gente tenga acceso a su *ejemplo de vida* y que su memoria siga viva.

Como él mismo dijo:

“I am told that over six million people have viewed the lecture online. The lecture was for my kids, but if others are finding value in it, that is wonderful.”

“Me dicen que más de 6 millones de personas han visto la conferencia online. La conferencia era para mis hijos, pero si otros están encontrando valor en ella, eso es maravilloso.”

A Randy le costó 15 años y muchos intentos trabajar en Disney. Tú puedes ser un magnífico conferenciante, solo tienes que practicar y perseverar.

Cada vez que tengas que hablar en público es una excelente ocasión para mejorar. ¡Aprovéchala!

Muchas gracias por tu atención.

Si te ha gustado, te agradecería que hicieras una buena valoración en Amazon y le dieras difusión.

Recuerda que también tienes disponible por 1,33€::

[STORYTELLING de la mano de Steve Jobs](#)

En esta Píldora sobre Storytelling, se analiza una conferencia de Steve Jobs y de su mano vamos a descubrir cómo podemos utilizar el arte de contar historias para hacer más atractiva: una conferencia, un producto, una empresa, un curriculum, una clase, etc.

Está demostrado que las historias llaman la atención, generan un gran índice de recuerdo y acercan a la persona que la transmite y la que la recibe. Es una de las herramientas que más nos puede ayudar a conseguir nuestros objetivos de comunicación.

El Storytelling se utiliza en anuncios, conferencias empresariales, mítines políticos, etc.. ¿Por qué? Es lo que se analiza de forma amena en el libro, pero fundamentalmente se usa porque tiene una gran fuerza persuasiva.

Este pequeño libro (unas 40 páginas) incluye consejos para conseguir manejar la técnica de contar historias de forma eficaz y persuasiva.

Sobre [Natalia Gómez del Pozuelo](#):

Nací en Madrid el siglo pasado (el año da igual ¿verdad?), estudié Empresariales e hice un postgrado en Marketing por la universidad de Berkeley, lo que me sirvió para trabajar más de 15 años en diferentes puestos directivos de varias empresas multinacionales. En ellas aprendí mucho sobre gestión, proyectos, marketing y comunicación.

Pero fue al salir de España y vivir en diferentes países, cuando me di cuenta de que lo que nos permite sobrevivir como especie no es la inteligencia ni la fuerza, sino nuestra capacidad de adaptación.

Y eso hice, intentar adaptarme. Un día, en un momento de lucidez decidí que quería cambiar de rumbo y dedicarme a escribir.

Hoy, 4 [libros](#) y muchos artículos después, siento que hago lo que de verdad me gusta y lo complemento dando [formación](#), [conferencias](#) y trabajando como consultora.