

# LA MAGIA DE HABLAR EN PÚBLICO



**10 SECRETOS DE LA  
ORATORIA CON PNL  
PARA CONECTAR Y  
CONVENCER**

# **“La magia de hablar en público”**

10 secretos de la oratoria con PNL para conectar y convencer

Ángel Vargas  
Norma Huarcaya  
Yashia Huamani

Copyright © 2016 Academia Internacional de Oratoria con PNL

Todos los Derechos Reservados.

## DEDICATORIA

Este libro está dedicado a todos los valientes emprendedores, empresarios y profesionales que han decidido hacer llegar su mensaje de forma clara, coherente y convincente.

# ÍNDICE

[DEDICATORIA](#)

[ÍNDICE](#)

[AGRADECIMIENTOS](#)

[PRÓLOGO](#)

[CAPÍTULO I: Confianza Imparable con PNL](#)

[CAPÍTULO II: Lenguaje No Verbal](#)

[CAPÍTULO III: Facilidad de Palabras](#)

[CAPÍTULO IV: Modulación de Voz](#)

[CAPÍTULO V: El Arte de Storytelling](#)

[CAPÍTULO VI: Cómo Empezar un Discurso](#)

[CAPÍTULO VII: Desarrollo del Discurso Dinámico](#)

[CAPÍTULO VIII: Cómo Terminar un Discurso](#)

[CAPÍTULO IX: Oratoria para Empresarios](#)

[CAPÍTULO X: El Secreto Más Importante](#)



# **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a nuestras familias por el constante cariño y apoyo incondicional.

Agradecemos a nuestros mentores Helio Laguna, Mario Corona y Lázaro Bernstein por su guía en la elaboración de este libro.

# PRÓLOGO

No tengo la menor duda.

¡Hablar en público es la habilidad más importante en los negocios!

Sé que con esta afirmación quienes me conocen pensarán que me estoy contradiciendo y seguramente dirán Mario, ¿qué no habías dicho que vender es la habilidad más importante en los negocios?

Mi respuesta seguirá siendo que ¡SÍ!

Porque desde mi perspectiva personal, desde mi enfoque y mi *expertise*, ambas habilidades están íntimamente ligadas; soy interdependientes y asombrosamente complementarias.

Hablar en público es el principal combustible (además del mensaje) para la venta.

Hablar en público es una habilidad sumamente necesaria a nivel personal, cuando debes hacerlo en internet, cuando estás ante un grupo de colegas o cuando lo haces “desde tarima” ante cientos o miles de personas.

Sin embargo, pese a esta realidad, todavía existen emprendedores y empresarios que no solo no poseen la habilidad de saber comunicarse ante sus diferentes públicos y que incluso tiemblan ante la idea de pararse enfrente de un grupo de personas a comunicar su mensaje.

Esto en realidad es un GRAVE problema. Si me conoces, sabes que creo firmemente y promulgo que todos tenemos un valioso mensaje que compartir con el mundo, sin importar nuestra especialidad, experiencia o el tamaño de nuestro negocio.

Todos tenemos un gran activo que hemos venido acumulando a lo largo de nuestras vidas y que integra nuestros conocimientos, nuestras experiencias y nuestras habilidades y este valioso activo nos convierte en profesionales imposibles de copiar o sustituir.

Hablar en público es, sin duda, la habilidad más importante para poder compartir tu mensaje con el mundo, la única que permitirá que tu mensaje llegue a todas aquellas personas que lo necesitan para mejorar su negocio o su vida.

Hablar en público permitirá que tu mensaje impacte positivamente a personas que anteriormente no tenían conciencia de su gran potencial, personas que se sentían solas,



que se habían dado por vencidas por no conocer los medios para salir adelante.

El fondo y la forma son igual de importantes para que un mensaje sea comunicado con el impacto que se necesita para generar un impulso hacia la acción deseada.

Y es eso precisamente en lo que me enfoco cuando hablo en mis webinars, en mis transmisiones en vivo, en mis audios, en mis videos, en mis libros, en mis conferencias y en las entrevistas a las que soy invitado.

Lo hago porque se trata de mí, se trata de compartir un mensaje que transforme positivamente la vida de los demás.

Se trata de ayudar a través de este mensaje, a que puedan moverse hacia delante, derrumbando sus barreras, paradigmas y todo lo que se entromete en su camino hacia el éxito.

Poder inspirar y movilizar a las personas a las que deseo impactar es un requisito indispensable.

Por eso AMO este libro.

He encontrado mucho qué aprender y mucho qué accionar en sus páginas y en su estilo causal de guiar al lector paso a paso por las técnicas, estrategias y atajos que le permitirán ser un experto comunicador para que logre influir en todas aquellas personas a las que desea ayudar.

No soy ningún novato y no me emociono o impresiono fácilmente con cualquier libro que llega a manos.

Por eso debes de poner atención a lo que te estoy diciendo, porque si sirve para mí que tengo ya varias “horas de vuelo” en esta industria, seguramente servirá para ti.

Aprende estos 10 valiosos secretos y deja que La magia de hablar en público sea la que guíe tu mensaje; permite que Ángel Vargas, Norma Huarcaya y Yashia Huamani te puedan llevar de la mano por cada lección como lo han hecho conmigo.

Estoy seguro que me lo agradecerás y que tus clientes o alumnos también te lo agradecerán a ti.

Mario Corona,

Autor Best Seller de Amazon.  
Speaker Internacional y Business Coach.

## **CAPÍTULO I:**

### **CONFIANZA IMPARABLE CON PNL**

**Por ÁNGEL VARGAS**

“La confianza en sí mismo es el primer secreto del éxito.”

-Emerson

Déjame contarte una historia real:

Todavía lo recuerdo como si fuese ayer, tenía 17 años y estaba muy nervioso, por primera vez me iban a pagar por hablar en público.

Había conseguido mi primer trabajo como capacitador y tenía que hacerlo bien, de ese trabajo dependía seguir en mi universidad.

Lo confieso, por un momento pensé en no hacerlo, me sentí y me vi con mucho nerviosismo...

¿Te ha pasado alguna vez?

A mí también...

Empecé la clase y no sabía cómo controlar a los alumnos, quienes eran en su mayoría mayores que yo, aunque yo dominaba el tema, ellos me "dominaron" en el salón. :-)

Me tomó muchos años superar esa situación, el hablar una y otra vez en público hizo que mi confianza cada vez aumentara más y más!

Con esto quiero que tengas en cuenta lo siguiente:

**"La mejor forma de vencer el miedo a algo, es hacerlo a pesar del miedo, mientras más hagas eso que te da miedo, más confianza desarrollarás."**

¡Así es! Y no solo aplica al miedo de hablar en público, sino para cualquier otra cosa que te dé miedo, a propósito de cómo se origina el miedo te hablaré más adelante...

Por otro lado, yo sé que a mí me tomó muchos años y a lo mejor tú no estás dispuesto a esperar tanto tiempo. :-)

Eso, sin contar que el hacer eso que te da miedo no es algo que la mayoría de personas esté dispuesta a hacer.

Afortunadamente, tuve la oportunidad de certificarme como Facilitador de Procesos de Cambio con Programación Neuro-Lingüística (PNL) donde aprendí varias técnicas simples y efectivas para aumentar mi confianza y la de mis alumnos rápidamente.

Y eso es lo que voy a compartirte a continuación, ¡sabrás todo lo necesario para desarrollar una confianza imparable!

Pero antes, quiero hacerte una pregunta:

### **¿El miedo es bueno o malo?**

Cuando hago esta pregunta en clase, algunas personas me dicen que es malo porque no te deja avanzar, porque te paraliza y porque es la principal causa de infelicidad en el mundo.

Sin embargo, otras personas me dicen que es bueno porque te protege, te hace sentir vivo y te alerta de posibles amenazas que pueden poner en peligro tu vida.

Entonces... ¿es bueno o es malo?

¿Y si vamos más allá?

### **¿Qué es exactamente el miedo?**

Según el diccionario el miedo es: “Sensación de angustia provocada por la presencia de un peligro real o imaginario.”

Aquí quiero detenerme un poco...

¿Te diste cuenta que muchas veces la causa no existe? O mejor dicho, ¡solo existe en tu imaginación!

**“El miedo no es ni bueno ni malo, ¡es solo una sensación de angustia! Depende de ti si la causa es real o imaginaria”**

¿Sabías que más del 90% de nuestras preocupaciones o miedos es por cosas que nunca van a pasar? (Es decir, por causa de nuestra imaginación).

Por ejemplo:

Algunas personas que tienen miedo de hablar en público piensan que le temen a hacer el ridículo y que los asistentes se pueden burlar de ellos.

Sin embargo, si te pones a analizar, en un público adulto es muy, pero muy poco probable que los asistentes se burlen del expositor aunque esté muy nervioso.

En otras palabras, ¡tienen miedo de algo que solo está en su imaginación!

¿Y por qué nuestra imaginación nos juega esta mala pasada?

Para explicar esto es necesario hablar de la Programación Neuro-Lingüística (PNL)

## ¿Qué es PNL?

En palabras simples, es un conjunto de técnicas enfocadas en el desarrollo humano a través del trabajo con la mente subconsciente.

¡Alto! Espera... ¿Y qué es la mente subconsciente?

Sabíamos que lo preguntarías. :-)

A lo mejor recuerdas la historia del Titanic, que se hundió por chocar con un *iceberg*, quiero que te detengas a imaginarte en el *iceberg*... ¿Sabes por qué el capitán no lo esquivó?

Principalmente porque vio apenas un pequeño bloque de hielo que pensó que podía destruirlo, sin embargo NO vio el bloque mucho mayor de hielo que estaba por debajo del mar y que representaba el 95% de su peso.

¿Lo puedes imaginar? Solo se ve un 5% que está sobre la superficie, sin embargo, ¡debajo de ella está el 95% de su tamaño real!

Es similar a nuestra mente, tenemos a la mente consciente que es la más lógica y racional que representa aproximadamente el 5%.

**“Aproximadamente el 95% de nuestra mente es subconsciente, donde están almacenadas nuestras creencias, miedos y valores”**

Y es precisamente por nuestra mente subconsciente que imaginamos cosas negativas que nos producen miedo, ¡porque ha sido programada para eso!

¡Así es! Fue programada y se puede re-programar.

Para que quede más claro: Nuestro cerebro asocia un sentimiento intenso de miedo o seguridad a un agente externo repetitivo que alguna vez lo ocasionó.

**En PNL esto se conoce como un ancla.**

¿Cómo? ¿Y eso cómo se come?

Sabíamos que lo preguntarías. :-)

Te voy a poner un ejemplo para que te quede bien claro:

¿Alguna vez viste a una persona adulta ponerse muy nerviosa frente a un perro muy pequeño? ¿Verdad que sí?

A pesar de ser muy grande tiene fobia al perrito, lo más probable es que de niño un perrito similar lo mordió y su cerebro asoció la imagen del perrito con intensos sentimientos de miedo e inseguridad...

¿Ahora sí todo tiene sentido verdad? :-)

**¿Cuál es la primera técnica para aumentar tu confianza rápidamente?**

¡Ahí vamos!

De la misma manera que con el miedo, sucede con el sentimiento de seguridad y alegría.

Lo que vas a hacer es lo siguiente:

¿Recuerdas alguna canción que cuando la escuchas te sientes súper bien e inclusive tienes ganas de saltar o bailar? ¡Y te sientes lleno de energía!

¡Exacto! Todos tenemos una o algunas canciones, ahora que ya las identificaste vas a elegir una que sea tu favorita...

Vas a grabarla en tu celular y antes de hacer algo que te da miedo (como hablar en público) vas a cerrar los ojos y escucharla por un minuto o dos.

Vas a ver cómo tu mente se llena de esa sensación de confianza y empiezas esa actividad con más energía y seguridad que nunca.

¡Sí!, ¡así de fácil!

Ponlo en práctica y me comentas como te fue. ;-)

**¿Te gustaría conocer otra técnica para aumentar tu seguridad rápidamente?**

¡Excelente!

Una de las características más importantes de la mente subconsciente es que no distingue realidad de imaginación. Hagamos una prueba:

En este momento cierra los ojos e imagina que estás mordiendo un limón con sal, hazlo por un par de minutos y tu boca empezará a salivar a pesar de que el limón no es real. Ésta característica la utilizaremos más adelante.

También es muy importante la fisiología, la postura con la que te paras y caminas. Tu cerebro segrega ciertos químicos que te pueden dar más sensación de seguridad de acuerdo a la posición de tu cuerpo. Hagamos una prueba:

En este momento párate derecho, sacando pecho y con los hombros ligeramente hacia atrás, ahora separa las piernas unos 25 cm y eleva ligeramente el mentón... ¿cómo te sientes?

¡Perfecto!

Ahora juntemos estas dos características: tu cuerpo y tu mente, lo que vas a hacer minutos antes de una presentación para aumentar tu confianza es lo siguiente:

Te paras con la “postura de Superman” de la siguiente manera:



Luego, vas a imaginarte que realmente eres un superhéroe y que tu súper poder es la confianza absoluta, observa tu mundo con plena seguridad, imagínate como caminas y como hablas ahora, imagina que haces un excelente trabajo en tu presentación en público porque eres un súper héroe y tu súper poder es la confianza absoluta.

Hazlo por un par de minutos antes de tu presentación y habrás cambiado tu estado a uno de mayor seguridad y confianza.

Ponlo en práctica y me comentas como te fue. ;-)



## ¿Y si pudieras cambiar a un estado de seguridad en un par de segundos?

¿Cómo te sentirías?

¡Excelente!

A continuación, ¡la técnica del ancla de poder!

¡Esta técnica te podrá ayudar a aumentar tu seguridad literalmente en segundos!

Primero debemos de saber lo que se necesita para que se produzca un ancla en nuestra mente, son básicamente tres cosas:

- 1) Intensidad del estado emocional.
- 2) Exclusividad del estímulo externo.
- 3) Repetición.

Una vez que tenemos esto claro, lo único que tenemos que hacer es “implantar” un ancla de seguridad en nuestra mente siguiendo estos tres pasos.

**Primero.-** Debes entrar en un estado emocional de máxima seguridad, para ello te pones de pie con la “postura de Superman” y empiezas a buscar el momento de tu vida donde te sentiste con máxima seguridad.

Quizá fue tu graduación, ganar algún campeonato, ayudar a alguien, un ascenso, etc. Una vez lo tengas lo empiezas a recordar como si estuviera pasando, recuerda dónde estabas, cómo te veías, qué escuchabas, cómo te sentías y ¡vuelve a sentir esa sensación de seguridad máxima!

Adicional, puedes jugar con tu imaginación de manera similar a la técnica descrita anteriormente, puedes imaginar también cómo la seguridad te permite lograr tus objetivos a corto y largo plazo para fortalecer tu estado emocional favorable.

**Segundo.-** Establecer el estímulo externo, lo que recomiendo es presionar o “pellizcar” algún nudillo de la mano, ya que es una parte más sensible.

**Tercero.-** Manteniendo el estado emocional de seguridad, presionar el estímulo reiteradas veces, unas 5 a 10 veces si es posible dentro de unos 3 a 7 minutos para así insertar el ancla de poder.

Después de realizado el ejercicio es necesario hacer una prueba, para esto es necesario prestar atención al presente, sentarse o relajarse en un lugar cómodo y colocarse en un

estado neutro, con pensar en los deberes puede ser suficiente.

Una vez en este estado neutro “aplicar el ancla”, es decir presionar o “pellizcar” el nudillo que se eligió y verificar si hay algún cambio de sensación instantánea.

Si es así, ¡felicidades! ¡Ya tienes insertada el ancla de poder!

Si no lo sientes o lo sientes muy bajito no te preocupes, lo único que falta es verificar que se puede mejorar, quizá fue el estado emocional que no fue muy elevado o falta repetir más veces, ¡hazlo de nuevo hasta que tengas el resultado!

**¿Es posible eliminar el miedo en 10 minutos?**

Tony Robbins es una figura mundial del campo del desarrollo personal, sus libros y entrenamientos están cambiando miles de miles de vidas, en esta parte te voy a contar una historia poco conocida de él.

Se dice que Tony en su juventud no tenía mucho dinero y estudiaba a distancia periodismo mientras trabajaba como conserje...

Un día se entera que se va a realizar un taller de PNL con el mismo co-creador de la PNL Jhon Grinder, él quiere ir pero no tiene el dinero suficiente...

Llegado el día del taller, Tony se acerca y expresa con voz segura mostrando su carnet de estudiante “soy periodista, déjenme pasar” y logró pasar...

Al final del taller quedó impactado con la PNL, se acerca a Jhon Grinder y le dice con voz firme “Jhon he decidido ser tu alumno, llévame donde quieras, hago lo que me pidas a cambio de que seas mi mentor” Se dice que lo dijo con tanta seguridad que a Jhon no le quedó otra alternativa que aceptar la petición de Tony...

Tony empieza a trabajar con Jhon Grinder y se convierte en su mejor alumno, ya dominaba las técnicas de PNL e incluso hacía sus propias variaciones pero no era conocido...

Un día llaman a Jhon Grinder de la televisión y le ofrecen participar en un programa donde se va a discutir sobre las fobias y miedos pero Jhon no acepta por su filosofía de vida, él decía “mi nombre será conocido por ser co-creador de la PNL pero mi cara no, yo quiero salir al parque con mi familia y que nadie me moleste.”

A tanta insistencia de la televisión, ¡Jhon decide recomendar a Tony Robbins para que hable en el programa!

Y llegado el día, los especialistas discutían mientras Tony no decía casi nada, y cuando le preguntan cómo es que la PNL ayuda a las personas con fobias él sólo dijo: “Con la PNL podemos eliminar una fobia en 10 minutos.”

Uno de los especialistas se exaltó por esa afirmación y lo retó: “Demuéstrame si es que es así” a lo que Tony aceptó el reto para un siguiente programa, ya que en ese entonces no había una persona con fobias...

A la siguiente semana y con más rating en el programa, se presenta una mujer con fobia a las arañas que tenía 7 años de tratamiento.

A lo que Tony decide utilizar la técnica del colapso de anclas, ¡para quitarle la fobia en 10 minutos!

Primero, Tony le dice que va ayudar a la mujer y saca un frasco pequeño con una arañita adentro, a lo que la mujer entró en pánico instantáneo. Rápidamente Tony guarda el frasco indicando que ya no había porqué temer...

Con lo que había dado el paso uno del colapso de anclas que es: ***¡Poner a la otra persona en un estado intenso no deseado!***

Luego de que la mujer se calmó, Tony le preguntó cuál era la actividad que más le gustaba hacer, algo que disfrutaba al máximo, luego de pensarlo la señora le dijo: “Me encanta ayudar a adornar fiestas infantiles, es lo máximo!” Y su rostro cambió totalmente por estar en un estado positivo.

Con lo que había dado el paso dos del colapso de anclas que es: ***¡Poner a la otra persona en un estado intenso deseado!***

Finalmente, Tony la felicitó por tener una actividad tan gratificante y le solicitó que hiciera una cosa: Que cerrara los ojos y se imaginara una araña con globos en las patas, zapatillas de fiesta, un gorrito y serpentinas por todos lados, a lo que la mujer empezó a sonreír por tal imaginación...

Con lo que había dado el paso tres del colapso de anclas que es: ***Sinapsis cerebral, superponer el estado intenso no deseado con el deseado.***

Al final, Tony hizo la prueba para ver si había funcionado y sacó, ya no un frasco pequeño con una arañita, sino una tarántula suelta y la colocó en el brazo de la señora, con lo que ella mantuvo la calma y serenidad, incluso sonreía...

¡Tony lo había logrado! Y aprovechó para dirigirse a la audiencia e invitar a un

seminario que él daría comenzando su brillante carrera como entrenador.

Tony utilizó el colapso de anclas de manera abreviada, ya que ésta técnica tiene un protocolo de 10 pasos que solo un facilitador te lo puede hacer, personalmente hice decenas de colapsos de anclas con una efectividad del 95%.

**Tienes todo para tener confianza imparable.**

## **CAPÍTULO II:**

### **LENGUAJE NO VERBAL**

**Por ÁNGEL VARGAS**

“Existe un lenguaje que va más allá de las palabras.”

-Paulo Coelho

## ¿Qué es lo que más impacta en tu comunicación en público?

El Dr. Albert Mehrabian realizó un estudio en 1971 donde investigó el poder relativo de los mensajes verbales y no verbales en encuentros cara a cara y diseñó un modelo de comunicación que **ha superado la prueba del tiempo**.

La investigación se basó en que había tres elementos en cualquier mensaje comunicativo: **lenguaje corporal, voz y palabras**. Mehrabian desarrolló el famoso modelo **7, 38 y 55**, que señala que:

El 7% del impacto de tu comunicación proviene de las **palabras** en concreto (contenido).

El 38% del impacto de tu comunicación deriva del elemento no verbal del discurso (**vocal**); en otras palabras, el modo en cómo se pronuncian las palabras: tono, velocidad e inflexión.

El 55% del impacto de tu comunicación proviene del lenguaje corporal **visual** o lenguaje **no verbal** (gestos, postura, expresión facial, etc.)

Esto quiere decir una cosa muy importante: **¡El cuerpo habla aún antes que tus palabras!**

Y esto es algo que me gusta probar en clase, te voy a detallar la dinámica que realizo para que lo pruebes con tus amigos o en tu presentación si tienes que hablar del lenguaje no verbal. :-)

Primero pregunto: ¿Les gustaría una demostración de cómo el lenguaje no verbal es el más importante?

¡Perfecto!

Lo que vas a hacer es algo bien sencillo, coloca tus manos frente a ti separadas unos 10 cm como con intención de aplaudir, con las palmas una frente a la otra.

Ahora yo voy a dar la siguiente orden “1, 2, 3, ¡ahora!” y después que digo la palabra “ahora” aplaudes fuertemente, ¿está clara la indicación?

Ok, para asegurarme voy a repetir la indicación: yo voy a dar la siguiente orden “1, 2, 3, ¡ahora!” y después que digo la palabra “ahora” aplaudes fuertemente, ¿está clara la indicación?

¡Perfecto!

¿Estás listo? ¡Ahí va! “1... 2... 3 (Aquí yo aplaudo rápidamente!)... ¡Ahora!” :-)

La mayoría de los participantes aplauden luego de verme aplaudir inmediatamente después de decir el número 3 ¡Y eso que repetí la indicación 2 veces!

Se producen algunas risas y luego menciono que si bien mis palabras decían una cosa mi cuerpo dijo otra, y la mayoría hizo caso a mi cuerpo con lo que queda demostrado el poder del lenguaje no verbal.

Prueba esta dinámica y me cuentas. :-)

### **¿Cuál es la postura correcta al hablar en público?**

Ahora que sabemos la importancia del lenguaje no verbal y que somos conscientes de que el cuerpo habla aún antes que tus palabras, es importante saber qué postura adoptar al momento de dirigirnos a un escenario.

En primer lugar, desde que llegas tu postura dice mucho de ti, te recomiendo caminar erguido con el mentón ligeramente elevado, con los hombros hacia atrás, la mirada hacia el frente y con una sonrisa cálida. :-)

Una vez que llegas a detenerte, te recomiendo la siguiente postura de seguridad:



Esta postura se realiza con las piernas ligeramente separadas entre unos 20cm a 40cm y básicamente te va ayudar a proyectar seguridad, ¡incluso antes de que hables una sola

palabra!

Las manos están ligeramente adelante en una postura media del cuerpo y el contacto entre los dedos se puede utilizar como muestra la imagen o incluso se pueden entrelazar los dedos a gusto particular.

Cabe resaltar que ésta postura debe realizarse por unos segundos antes de empezar a hablar o por más tiempo si ya te encuentras frente a el escenario y el moderador te esta presentando.

Si son solo unos segundos... ¿Qué hago después cuando comienzo a hablar?

Sabía que lo preguntarías. :-)

Para responder esa pregunta es necesario saber la respuesta a esta otra:

**¿Qué es lo que más comunica de tu cuerpo en público?**

Reflexiona sobre esta pregunta por un momento...

¿Qué parte de tu cuerpo es la más expresiva en público?

¡Exacto!

**¡Lo que más comunica de tu cuerpo en público son tus manos!**

Tus manos tienen poder, tus manos pueden motivar, tus manos pueden convencer.

Por lo tanto, mi recomendación siempre es que utilices tus manos. Una vez que estuviste en la postura de seguridad explicada anteriormente al comenzar a hablar tus manos deben empezar a moverse.

¿Y de qué forma muevo las manos? ¿Hay algún código o forma correcta de acuerdo a lo que digo?

Esa es una muy buena pregunta. :-)

A diferencia de otras instituciones de oratoria que recomiendan “ciertos códigos” o “posiciones de manos correctas” que lo único que hacen es quitarle autenticidad al expositor, yo he visto robots con más personalidad que algunos expositores por seguir esas recomendaciones. ;-)

Lo que te recomiendo es simple: ¡Mueve las manos! No las tengas en un lugar quieto por mucho tiempo, tus manos deben dibujar lo que dicen tus palabras, naturalmente si hablas de éxito o grandeza tus manos se elevarán, si hablas de decepción o caídas tus



manos bajarán, ¡es algo intuitivo!

Lo que sí te puedo recomendar son ciertas zonas donde deben y no deben estar tus manos:

**Zona obscena o menos recomendada.-** Las manos debajo de la cintura, en el bolsillo o atrás del cuerpo. ¡Jamás coloques tus manos en esta zona!

**Zona social o más recomendada.-** Las manos entre tu cintura y tus hombros. En lo posible tus manos deben estar en esta zona.

**Zona política o motivacional.-** Las manos sobre los hombros. Es más utilizado para arengar o para motivar, los políticos lo utilizan para demostrar poder, puedes utilizarlo ocasionalmente cuando sea necesario de acuerdo a tu tema y público.

Como consejos adicionales, procura mostrar la palma de la mano al público ya sea al saludar, señalar o expresar alguna idea. Esto inconscientemente expresa calidez y cercanía a comparación de mostrar el dorso que es más imperativo y autoritario.



### **¿Cómo desplazarse en el escenario durante tu exposición?**

Otro concepto muy importante del lenguaje no verbal es el desplazamiento, un pequeño error aquí y puedes arruinar todo el buen trabajo que estabas haciendo con tu presentación.

Lo primero que debes hacer es revisar el auditorio antes de tu exposición, para conocer los detalles logísticos y saber por dónde te puedes desplazar, además esto te dará más seguridad.

Tu desplazamiento debe ser natural, sin mucha prisa ni muy lento, con la mirada a los ojos del público (si te intimida mirar a los ojos observa su cabello, ellos no lo notarán y sentirán que “estás con ellos.”)

Si tienes que desplazarte de un extremo hacia el otro frente al escenario hazlo siempre con la mirada al público, es decir, no gires la cabeza junto con tu cuerpo mirando el extremo al que te diriges.

Cuando puedas caminar en medio del público, si el auditorio lo permite por supuesto, hazlo y al regresar, no gires la cabeza ni des la espalda al público, sólo retrocede lentamente continuando tu explicación.

## **CAPÍTULO III:**

### **FACILIDAD DE PALABRAS**

**Por NORMA HUARCAYA**

“El que tiene imaginación, con qué facilidad saca de la nada un mundo.”

Gustavo Adolfo Bécquer

A cuántos no nos ha pasado que queremos impresionar con nuestras palabras porque en nuestra mente nos imaginamos que será así. Y al momento de dirigirnos al público en un evento, lo que decimos es el discurso de la nada.

Era la fiesta de promoción, terminaba la secundaria, mi tutor me había pedido que dijera unas palabras, estaba nerviosa y no sabía qué decir.

Recuerdo las palabras que pronuncié:

- Este... bueno, en esta noche estamos felices y ... nada.

Esas fueron las únicas palabras que pude pronunciar.

Años después al conocer la técnica que te compartiré quisiera regresar en el tiempo y dar un gran discurso de fiesta de promoción. Pero eso no se puede. ¿Verdad?

Quizás estés o hayas pasado por la misma situación que yo, no en tu fiesta de promoción sino en el cumpleaños de un ser querido o en el tuyo propio. Somos seres sociales y al serlo, debemos de tener palabras dispuestas a decir en las oportunidades que nos da la vida para presentar un negocio, animar a alguien y lo más importante, el decir ese mensaje que resuena en tu corazón.

Además, el que tiene facilidad de palabra tiene más amigos. Y también me atrevo a decir, más oportunidades de destacar en el trabajo.

Juan llevaba varios años en su trabajo, era jefe de producción en una empresa muy importante, su jefe lo había invitado a una reunión, iba a celebrar su cumpleaños y quería que Juan, como uno de sus mejores colaboradores, estuviera ahí.

Juan entusiasmado, se alistó para el gran día. Ya en la fiesta todos estaban agitados pues querían impresionar al jefe con palabras que lo conmoverían por ser una fecha muy especial.

Cuando le tocó pronunciar a Juan unas palabras de reconocimiento a su jefe, su mente se puso en blanco y no logro hilvanar palabras, pues no conocía la técnica de la palabra repetida para improvisar un discurso.

La palabra repetida te ayudará, amigo(a), a improvisar un discurso y a que salgas de una situación como la que se enfrentó Juan airosamente.

## **La palabra repetida**

Una simple palabra puede volverse en una brillante frase cuando se aplica en ella la palabra repetida y la técnica consiste en: tomar una palabra cualquiera y repetirla 3

veces con diferentes contenidos o fragmentos. Con esta técnica apropias la palabra y déjame decirte que puedes cautivar con su uso.

Ejemplo:

**En esta oportunidad**, quiero expresar el sentir que siento en esta fecha tan especial como la es la de mi cumpleaños.

**En esta oportunidad**, solo me queda expresar la gratitud que tengo para cada uno de ustedes.

**En esta oportunidad**, mi corazón se llena de dicha porque en su sonrisa, esa que me regalan hoy, recibo amistad, amor y sobre todo, comprensión.

Para este ejemplo, las palabras que repetimos fueron **en esta oportunidad**, al igual que esa palabra podemos utilizar otras como,

**Siento**, en cada latir de mi corazón que estoy cerca de cumplir mis sueños.

**Siento**, que cada paso que doy es rumbo a completar el sueño que me hace vibrar y continuar a pesar de cada caída.

**Siento**, que con perseverancia, dedicación y entusiasmo, el camino que he escogido me llevará al éxito.

**Una palabra**, puede aliviar un corazón.

**Una palabra**, entusiasma la voluntad de aquellos que han perdido la fe.

**Una palabra**, en su momento pronunciada eleva almas, sana un corazón y sobre todo, produce calma.

Ahora utilizaremos un nombre, un nombre cualquiera, puede ser de tu enamorada, novia, esposa o madre,

**Noemí**, es el canto que escucho al iniciar mis mañanas.

**Noemí**, hermosa flor que nació en el jardín de mi vida para embellecerla.

**Noemí**, bello nombre que cautiva mi corazón.

**Mercedes**, desde que te vi por primera vez y empecé a conocerte.

**Mercedes**, desde ese día solo puedo pensarte.

**Mercedes**, tu belleza hace palidecer a cualquier flor.

**Mi madre**, mujer admirable y de gran corazón.

**Mi madre**, quien con su sonrisa acaricia mi alma.

**Mi madre**, hermosa mujer que con su mirada alegra todas mis mañanas.

Y bien, podríamos seguir con la técnica de la palabra repetida que, como has leído, es muy poderosa y te ayudará a improvisar cuando requieras tomar la palabra en un evento. También esta técnica puedes aplicarla en cualquier parte del discurso, en el inicio o en la despedida, en el resumen o en la dramatización de una idea.

La técnica está en utilizar la palabra que relacione a la idea y repetir a esa palabra con 3 fragmentos o contenidos diferentes, pueden utilizarse las palabras más sencillas o las más complicadas. Si deseas aplicar la técnica de la palabra repetida en una parte del discurso, puedes utilizar 1, 2 o más de 3 palabras para formar la frase.

Ejemplo:

**En esta noche en la cual nos encontramos reunidos**, quiero dirigirme a cada líder que escuchó este llamado.

**En esta noche en la cual nos encontramos reunidos**, quiero decirte que agradezco tu lucha.

**En esta noche en la cual nos encontramos reunidos**, nuestros corazones se exaltan a una sola voz y es la voz del coraje.

**En esta noche en la cual nos encontramos reunidos**, quiero que sepan que no están solos, hay muchos que al igual que tú, persiguen sus sueños.

**Sean bienvenidos a una celebración más**, con la cual homenajeamos una fecha tan importante como es la independencia de nuestro país.

**Sean bienvenidos a una celebración más**, en la cual recordamos la lucha y los sueños de muchos por ver una patria libre.

**Sean bienvenidos a una celebración más** y agradezcamos el haber nacido en tierra de valientes y sobre todo, de luchadores que siguieron su corazón.

Ahora quiero compartirte unas sugerencias que al tomarlas en cuenta podrás emplear mejor el uso de “la palabra repetida.”

- La palabra elegida, la cual repetirás, no debe sufrir ningún tipo de alteración.

- En ningún momento debes reemplazar la palabra elegida.
- Si la reemplazas o alteras solo lograrás que el público se lleve la impresión de que fue una mala improvisación.
- Hacer una pausa entre la palabra elegida y el contenido. La pausa genera más atención a lo disertado.
- Repite la palabra 3 veces, quizás hasta 4 o 5.

Así que recuerda, no alterarla, reemplazarla y solo exponerla tal como se inició.

Otra técnica que hará que puedas impactar y cautivar a quien te escuche, es la técnica que te compartiré a continuación:

## **El concadenamiento de palabras**

Una palabra puede cobrar un poder impresionante, capaz de seducir emociones, emociones como la hostilidad o la desesperación, desesperación que puede ser alterada o seducida con el poder mágico de las palabras, palabras que pueden alterar emociones, conquistar sentimientos, seducir pasiones, y encender los ánimos más destrozados.

Así como en la cadena en donde se encuentran unidas unas tras otras, el concadenamiento de palabras en el discurso es similar, consiste en enlazar una frase con otra, donde la palabra final de una oración es el inicio de la siguiente.

Por ejemplo, si en una frase se terminó con la palabra gracias, entonces la siguiente frase inicia con la palabra gracias, y así sucesivamente.

Veamos otros ejemplos:

Busca un sueño y ve por él hasta conseguirlo, eso hará que tengas por que despertar **cada mañana y cada mañana** te dará el entusiasmo que inspirará tu **pasión, pasión** que determinará tu futuro por el que trabajas con **determinación, determinación** que logrará encender la llama que arde en tu corazón.

Puede aplicarse en la dramatización de una idea, en una simple conversación, en un debate. Al aplicarla no debe ser exagerado, basta con unas 3 a 5 cadenas de frases u oraciones.

Luis se preparó para rendir un **examen, examen** que determinará su **desempeño, desempeño** que logrará medir sus **conocimientos, conocimientos** que adquirió al estudiar con conciencia.

La alegría llama a **la felicidad, la felicidad** llama a **la armonía, la armonía** llama a la paz.

Señores, es tiempo de volverse **líderes, líderes** que necesita este **país, país** que aclama gente con **principios, principios** que no pueden ser vendidos.

Compartí contigo dos técnicas que al emplearlas, harán que seas más persuasivo al hablar.

Y una técnica más que compartiré contigo es la mezcla de ambas y así al unir las lograrás un mayor impacto.

Esta técnica la llamaremos:

## **Seducción de palabras**

**Al entregar tu mensaje**, ese que resuena en tu corazón, habrás cumplido con tu misión. **Al entregar tu mensaje**, habrás trascendido en aquellas personas dispuestas a cambiar. **Al entregar tu mensaje**, lograrás un impacto en cada **alma, alma** que escucha el resonar de tu **convicción, convicción** que solo se logra después de haber recorrido un largo **viaje, viaje** que empezará cuando decidas iniciar.

**Sonríe** que el viento toca tu cara, **sonríe** que al sonreír alegras el mundo, **sonríe** porque al sonreír desentonas con un **mundo, mundo** donde los problemas quieren derrumbar **sueños, sueños** que necesitan ser inspirados para su **realización y realización** de sueños es lo que mantiene latiendo cada corazón.

**Quiero en esta noche**, elevar una oración. **Quiero en esta noche**, cautivar almas. **Quiero en esta noche**, manifestar mi **convicción, convicción** que me ha llevado a derrumbar **murallas, murallas** de mediocridad, de desaliento y de soledad.

Como has podido notar, con estas técnicas que compartí lograrás un discurso conmovedor, convincente e influyente.

Así que te invito a que practiques estas técnicas. Recuerda que la práctica constante hará de ti un gran orador.





## **CAPÍTULO IV:**

### **MODULACIÓN DE VOZ**

**Por NORMA HUARCAYA**

“Modular la voz no es más que vocalizar, pronunciar, articular, entonar y afinar.”

Era la clase de química, la profesora nos enseñaba las primeras horas los días viernes. Ella empezaba a explicar los elementos de la tabla periódica y nos dejaba ejercicios. Pero conforme explicaba el valor de cada elemento, mis compañeras y yo nos terminábamos durmiendo.

¿A cuántos no nos ha pasado en tiempos de escuela que teníamos un maestro o maestra igual a la profesora de química y no necesariamente dormíamos por que el curso era aburrido, era más bien por como hablaba, hablaba igual toda la clase, provocando el bostezo y finalmente que mis compañeras y yo cayéramos en un profundo sueño.

Esto se debe a la falta de modulación de la voz. Es muy común que suceda en clases, conferencias, discursos o cualquiera que esté expuesto a hablar en público y desee captar el interés de sus oyentes.

La modulación de nuestra voz es lo que le dará expresividad a nuestro discurso. Es el conjunto de entonación, pausas, inflexiones y dicción lo que nos ayudará a expresar de forma correcta lo que queremos transmitir.

Vamos a hacer un ejercicio, que nos va a ayudar a reflexionar en que lo importante no es lo que dices sino cómo lo dices. Lo primero que debes hacer es calentar un poco tu lengua, soltar y abrir tu garganta para que tu voz sea clara y tenga la potencia correcta para poder darle esa modulación que necesitas y expresar correctamente cada estado de ánimo.

Recuerda SIEMPRE calentar tu garganta antes de realizar cualquier ejercicio.

Nuestra garganta es un músculo y como todo músculo previo al ejercicio requiere de cierto calentamiento. Ya sea para dar una conferencia, si trabajas en radio o televisión, si eres locutor comercial o cantante o cualquiera que sea tu profesión, si tu voz es tu herramienta de trabajo debes cuidarla para mantenerla en buen estado.

Vamos a empezar con algunos ejercicios sencillos:

Inhala profundo hasta que sientas que tu barriga o región abdominal está llena. Vas a inhalar por la nariz y sólo por la nariz.

Después al exhalar vas a hacerlo por la boca pero produciendo un ligero sonido con tus labios “brrrrrr” la idea es que sientas la vibración en tu boca como si estuvieras haciendo una pequeña trompetilla.

Recuerda, la vibración es solo con tus labios y el aire que vas liberando poco a poco a través de ellos. Tener tus labios húmedos ayuda a que salga mejor. Cuida también la postura de tu boca para ayudar a que el movimiento sea óptimo.

Ahora, ya que tienes este movimiento dominado, vamos a empezar a realizarlo con

mayor fuerza, produciendo un ruido un poco más fuerte.

Después realizarás intervalos donde aumentes y disminuyas el sonido, sube y baja la intensidad, juega con el tono en el que estás emitiendo el sonido.

Vamos ahora a hacer un segundo ejercicio, este consiste en producir el sonido “prrrrrr” donde la vibración será con la lengua. Trata primero de lograr la vibración en tu lengua sin producir sonido. Una vez teniendo este movimiento dominado podrás empezar a reproducir sonido.

Al igual que el ejercicio anterior, trata de aumentar la potencia y disminuirla y después sube y baja de tono mientras reproduces el sonido haciéndolo más grave o más agudo, siempre que sea un rango cómodo para ti, no debes de forzarte al intentar hacer algún sonido.

Por último, vamos ahora a mezclar estos dos ejercicios. Inhala y al exhalar intercala los sonidos por unos segundos hasta que saques completamente el aire.

Si tienes problemas en realizar el ejercicio o no es muy potente, puedes contraer tu abdomen para que puedas realizar el ejercicio de mejor manera. Coloca tu mano en tu abdomen para que puedas sentir si estás poniendo la fuerza adecuada.

Si no realizas ejercicios de calentamiento previos, corres el riesgo de dañar tu voz, fatigar tu garganta, lastimar tus cuerdas y con el paso del tiempo sufrir un deterioro irreversible en tu preciado instrumento.

¡Listo! Ahora que ya calentamos un poco nuestra garganta, vas a repetir la siguiente frase modulando tu voz para que refleje lo siguiente:

- Felicidad
- Tristeza
- Pregunta
- Respuesta
- Enojo
- Timidez
- Duda
- Indiferencia

La frase es: El sol brilla a través de mi ventana.

¿Cómo te sentiste?, ¿Cuál de las modulaciones de los estados de ánimo te resultó más difícil? Un tip bien básico pero muy útil es que combines la modulación con gestos en tu rostro que denoten el estado de ánimo a interpretar.

Si estás leyendo algo con tono feliz, pon cara de felicidad, léelo sonriendo, sé congruente con lo que lees y cómo lo estás leyendo para darle el sentido correcto.

Vamos a hacer otro ejercicio que es muy útil para tener una mejor modulación.

Voy a ponerte una lista de palabras relacionadas que van a estar separadas por comas, normalmente cuando tenemos un guion así y presentamos diferentes opciones, características, servicios, conceptos, etc., que están separados por comas, se comete el error de leerlos todos iguales, por lo que al final el receptor muy probablemente retenga los primeros dos y el último, pero pierda información valiosa.

Lee lo siguiente:

– Vasos, platos, servilletas, cucharas, cuchillos, tenedores, manteles, mesas, sillas, luz y sonido. Además tenemos meseros, cocineros, supervisor de meseros y organizador.

Después de cada coma levanta un poco la voz y así no sonara monótona. ¿Como leíste las palabras? ¿Notaste cuán diferente son si usamos la modulación correcta?

Comparto otro ejercicio.

Toma la siguiente poesía e interprétela: (dila con sentimiento). Inspírate y recítala con las inflexiones de voz necesarias para captar su mensaje. Seguidamente, vuélvela a leer; pero, esta vez, alterando el volumen de tu voz: un verso suave y un verso fuerte. También hazlo con canciones.

Me gustas cuando callas porque estás como ausente,  
y me oyes desde lejos, y mi voz no te toca.  
Parece que los ojos se te hubieran volado  
y parece que un beso te cerrara la boca.

Después de realizar estos ejercicios y a conciencia, formarás un hábito.

Quiero que sepas que aprender a modular la voz te ayuda en **tres cosas muy importantes en tu vida**:

### **1.- Comunicarte mejor con los demás.**

Como te habla una persona determina en gran parte tu relación con ella, te permite saber qué emociones está sintiendo en ese momento, sobre todo **hacia ti**.

Seguro que has oído alguna vez la frase:

– No es lo que ha dicho, sino cómo lo ha dicho.

Generalmente esto lo hacemos de manera natural, pero hay **casos de personas que no son capaces de modular la voz al hablar** y parecen robots. Esto no beneficia mucho a la comunicación, ¿no te parece?

## **2.- Ganar confianza y seguridad en ti mismo.**

Muchas veces es al revés, cuando ganas confianza y seguridad en ti mismo, tu voz mejora y eres capaz de modularla.

No obstante, hacerlo al revés, aprender a modular la voz para hablar, por muy tímido que seas, te puede ayudar mucho a conseguir esa seguridad.

Recuerdo cuando tuve que hablar en público en mi fiesta de quince años. Era tímida por aquella época y tenía una voz tan poco trabajada... ¡Imagínate! ¡Fue un desastre!

No es que me quedara en blanco, aunque ojalá hubiera sido así.

De mi boca no salieron más que tonterías y mi familia, presente en un momento tan importante de mi vida como ese, y mis amigos, se empezaron a burlar. Algunos se encerraron en el baño hasta que terminara de hablar.

Y es que cómo decía antes, no solo es importante lo que dices, sino también **cómo lo dices**.

## **3.- Resultar más interesante o sexy.**

Una voz robótica no es interesante ni sexy. Voy a volver a recurrir a una frase que seguro que también habrás oído antes:

– Me parecía súper sexy, hasta que abrió la boca.

Pero como en el caso anterior, no tienes que tener un aspecto increíble, también puedes resultar más interesante o sexy si aprendes a modular tu voz para hablar.

Al fin y al cabo, se trata de **conectar con las personas**.



**CAPÍTULO V:**  
**EL ARTE DEL STORYTELLING**

**Por ÁNGEL VARGAS**

“Contar historias es la forma más poderosa para poner las ideas en el mundo de hoy.”  
-Robert McAfee



Hace muchos años existía un pueblo muy pacífico que había aprendido a vivir en armonía. Sin embargo, había dos hermosas mujeres que empezaron a discutir de manera muy fuerte.

Éste conflicto entre ambas damas muy hermosas era por saber quien era la "más hermosa". Como no se ponían de acuerdo a una se le ocurrió una idea:

- Qué te parece si la decisión la toman las personas de esa cuadra, solo caminamos por esa calle y la que reciba más atención es la más hermosa...

- Me parece justo - respondió la otra dama, y aceptó el reto!

La primera dama pasó por la calle y a medida que avanzaba, para su sorpresa, la gente poco a poco se retiraba a sus casas, incluso se llevaban a los niños.

Cuando dio la vuelta había muy pocas personas que quedaban en la calle, las que también se estaban retirando a sus casas...

Después quiso intentarlo otra vez, no quería perder y decidió utilizar una estrategia... ¡A medida que iba caminando se iba quitando la ropa!

Completamente desnuda llegó al final de la calle y fue mucho mayor su sorpresa al ver que todas las personas se retiraban a sus casas aún más rápido y no solo se llevaban a los niños, ¡también a las mascotas!

Cuando se dio la vuelta ya todos se habían retirado a sus casas, ¡fue peor!

- ¡Esta gente está loca, si yo no pude tú tampoco, es tu turno! – Exclamó.

Cuando pasó la segunda dama, bella y elegante con una capa que la distinguía, todos empezaron a acercarse a ella, le tomaron fotos e inclusive llegaron personas de otras calles...

¡Había ganado de forma contundente!

¿Por qué paso esto? ¿Qué crees tú?

La respuesta está en sus nombres...

La primera se llama VERDAD.

La segunda se llama HISTORIA.

Quedó comprobado entonces que a la gente no le gusta la verdad, ¡y menos la verdad desnuda!

¡Lo que le gusta a la gente son las historias!

Historia entonces le dio su capa a Verdad, y cuando Verdad pasó por la calle con la capa de Historia empezó a ser aceptada.

Desde ese momento los hombres, cada vez que quieren cautivar en público, utilizan historias.

Las historias conectan...

Las historias emocionan...

Las historias venden...

**“La mejor forma de conectar, emocionar y vender es a través de las historias”**

Saber contar historias es esencial si quieres comunicar, si quieres vender, si quieres conectar con los demás...

No se trata de “conocer” historias...

No se trata de “memorizar” historias...

No se trata solo de “crear” historias...

¡Hay que saber contarlas con tu voz!

¡Hay que saber contarlas con tu cuerpo!

¡Hay que saber contarlas con pasión!

Y es de esto que trataremos en este capítulo.

Ahora, quizá te preguntes...

**¿Por qué nos encantan las historias?**

Básicamente porque así se transmitía la información hace miles de años, mediante cuentos y además, de niños normalmente nos leen un cuento para dormir.

Cuando hablé de Programación Neuro-Lingüística (PNL) te comenté sobre la mente subconsciente donde están almacenadas nuestras creencias, valores, miedos y determina el 95% de nuestras decisiones.

Y una forma de comunicarte con la mente subconsciente de las personas es a través de las historias. Al utilizarlas y si sabes contarlas, vas a tener al público prácticamente en trance hipnótico.

## ¿Cuáles son las principales partes de una historia?

Una historia básicamente se divide en 3 partes:

- 1) Planteamiento
- 2) Conflicto
- 3) Desenlace

A continuación, te voy a hablar de cada una de ellas:

- 1) **Planteamiento:** Consiste en poner en contexto la historia, establecer los personajes y las circunstancias y en algunos casos nos da una pista sobre el conflicto.
- 2) **Conflicto:** Es la parte principal de una historia, sin esto ella no tiene sentido. Se refiere al problema principal que se establece en la escena, puede ser predecible o sorpresivo.
- 3) **Desenlace:** Es la conclusión de la historia, donde se establece el final del conflicto y el mensaje si es que lo tuviera (muy recomendado), no siempre se presenta, a veces se deja a la imaginación del espectador.

Por ejemplo, en el caso de la historia de las dos damas con que empecé este capítulo:

El planteamiento es: “Hace muchos años existía un pueblo muy pacífico que había aprendido a vivir en armonía.”

El conflicto es: “Sin embargo, había dos hermosas mujeres que empezaron a discutir de manera muy fuerte...” (Y de allí en adelante).

El desenlace es: “¿Por qué pasó esto? ¿Qué crees tú? La respuesta está en sus nombres...” (Y de allí en adelante).

## ¿Cómo contar una historia que conecte y emocione?

Conocer una buena historia no es suficiente, ¡hay que saber contarla! A continuación te detallo los tres principales componentes de una historia bien contada:

- 1) Lenguaje no verbal

- 2) Modulación de voz
- 3) Involucrar al público

A continuación te voy a hablar de cada una de ellas:

- 1) **Lenguaje no verbal:** En este aspecto ya desarrollamos varios conceptos y técnicas en el capítulo II. Lo que puedo agregar para el caso de las historias es que “actúes” la historia, esto quiere decir que cuando detalles cualquier parte de la historia utilices tu cuerpo y te muevas como los personajes: agáchate, salta, camina o corre en lo posible si los personajes de tu historia lo hacen, esto le dará más realismo y captará más la atención del público.
- 2) **Modulación de voz:** También vimos varios ejercicios en el capítulo IV. Lo que puedo agregar para el caso de las historias son los volúmenes de voz con lo que debes jugar para que la historia sea más interesante y emotiva, son básicamente cuatro: Voz normal, voz elevada, pausa y voz baja o en susurro. Si tú sigues este orden para el planteamiento, para el conflicto (cuantas veces sea necesario) y para el desenlace; tus historias van a percibirse más intensas y más reales.
- 3) **Involucrar al público:** Este es uno de los factores que no toman en cuenta muchos expositores con experiencia, y si bien es cierto que un buen lenguaje no verbal y modulación de voz aseguran el 93% del éxito de una historia, si además involucras al público, te harás ganado su confianza y aprobación plena. Para involucrarlos, inserta preguntas abiertas dentro de tu historia, ¿qué harías tú en esa situación? ¿Porqué crees que pasó esto?, etc. Y ellos se sentirán involucrados en tu historia.

### ¿Cómo “insertar” órdenes encubiertas a la mente subconsciente con historias?

ALERTA: Éste contenido puede ser controversial y hasta manipulativo, espero que lo utilices con ética.

Si tú quieres “provocar” que el público tome una decisión a tu favor, utilizar órdenes dentro de las historias es una manera fácil y probada para lograrlo.

Por ejemplo, hace unos días estuve dando una conferencia gratuita sobre negocios donde al final vendí entradas a un taller avanzado, un promedio de \$258 es la entrada a este taller. Y como sabía que la objeción de precio es muy común, utilicé órdenes encubiertas en el momento de contar mi historia como emprendedor:

“... y estaba allí estresado por no tener los resultados que quería en mi negocio, cuando

vi la oportunidad de tomar este taller y aunque se realizaba en Colombia, ¡yo tomé la decisión de viajar! Se trataba de mis resultados y eso no era negociable para mí.

Hice el presupuesto y junto con los vuelos, la estadía y la entrada al taller, requería \$1,500.00 que yo no tenía en ese momento y tenía dos opciones: decir “no tengo dinero” y quedarme con los pobres resultados o hacerme la pregunta correcta: ¿Qué puedo hacer para conseguir lo que me falta para tomar este taller? Me dije a mí mismo: **Si quieres crecer no te puedes comer tus excusas, ¡busca el dinero y toma el taller de una vez!**

Esto último es la orden que estoy implantando. :-)

**CAPÍTULO VI:**  
**CÓMO EMPEZAR UN DISCURSO**  
**Por ÁNGEL VARGAS**

“El momento correcto para empezar no es mañana o la próxima semana, sino ahora.”  
-Arnold Joseph Toynbee

## **¿Quieres cautivar a cualquier público con tus primeras palabras?**

Si tu respuesta a ésta pregunta es un rotundo “Sí” ¡Felicitaciones! ¡Estás en el lugar correcto!

Uno de los problemas más frecuentes de las personas al momento de hablar en público es empezar con “el pie derecho”, es decir logrando conectar con el público en los primeros 30 segundos de disertación, ¡así es! ¡30 segundos!

## **¿Por qué es importante captar la atención del público en los primeros 30 segundos?**

Verás, el público de hoy en día es muy crítico, ya no es el público de antes que se sorprendía con unas palabras bonitas del orador contando todos sus triunfos y premios, de hecho, comenzar de esta forma actualmente es contraproducente y puede generar críticas negativas de parte del público.

A ellos no les importas tú, les importa el contenido de tu presentación y esperan un buen contenido desde los primeros 30 segundos.

Vamos a explicar con más detalle este punto, de manera inconsciente el público saca conclusiones de tu presentación, si en los primeros 30 segundos no se “engancha” contigo ni con tu presentación, en su mente piensa: “Si así empezó no quiero imaginarme cómo terminará”.

Incluso si un amigo que recién está llegando los llama al inicio de tu presentación y les dice: “¿Qué tal? ¿Ya empezó?” Ellos pueden responder: “¿Sabes? Mejor no vengas.”

Por el contrario, si en los primeros 30 segundos el público “se conecta” contigo o tu presentación entonces piensa: “¡Qué buen comienzo! Tengo la sensación de que será una buena disertación.”

Y si alguien lo llama lo animará para que se apure y llegue a tu presentación, e incluso él llamará a sus amigos que todavía no han llegado.

¡Todo por saber “enamorar y cautivar” al público con tus primeras palabras! Ahora seguro te preguntarás:

## **¿Cómo hago para cautivar al público con mis primeras palabras?**

Primero, toma en cuenta que cuando tú hablas en público cada participante tiene su propio problema, su propio interés y quizás el tema que tengas tú que hablar sea un

poco pesado.

Las técnicas que vienen a continuación se “adaptan” y funcionan con cualquier público porque se basan en principios de comportamiento humano y psicología de masas.

Si tú quieres despertar un interés sincero y profundo y conectarte con el público desde tus primeras palabras, a continuación te presento las principales técnicas para lograrlo:

### **Técnica N° 01: Empieza contando una historia.**

En el capítulo anterior vimos al detalle por qué y cómo contar una historia y es sin duda una de las maneras más efectivas de empezar un discurso.

Por ejemplo, puedes empezar de esta manera:

“Buenas noches amigos; para empezar quiero compartir una historia con todos ustedes:

Había un pequeño de 9 años que todos los días esperaba al papá, que llegaba de trabajar, para jugar, cuando el papá llegaba del trabajo a eso de las 9 de la noche estaba muy cansado y solo le decía a su pequeño que será mañana, así pasaban los días y no tenía tiempo para jugar con su pequeño hijo.

El niño se ponía muy triste, en una oportunidad cuando papá llegó el pequeño contento le pregunta: Papá, papá, ¿cuánto ganas por hora?, el papá le dijo: Gano 40 dólares, y el hijo le dijo: –Papá ¿me prestas 20 dólares?, el papá le dijo: –No, ¿para qué quieres tu dinero? Ándate a dormir.

El pequeño se fue triste a su camita, papá se puso a reflexionar y dijo: –¿Qué son 20 dólares?, no me hacen ni rico ni pobre, así que decidió acercarse al cuarto del pequeño y darle los 20 dólares, el pequeño estaba llorando en su habitación y se sorprende cuando papá le da los 20 dólares, el papá ya se estaba retirando de la habitación cuando de repente el niño le dice: –¡Papá, papá, espera!, y sacó debajo de su almohada 20 dólares más, y le dijo: “Papá ya tengo 40 dólares; ¿me vendes una hora de tu tiempo?”

Mi nombre es Ángel Vargas y hoy hablaremos sobre la familia.

Una historia siempre genera atención e interés en las personas. Ya sabes entonces una de las maneras de cómo iniciar un discurso: empieza contando una historia.

Recuerda: La manera más efectiva de encantar al público con tus primeras palabras es a través de una historia.



## **Técnica N° 02: Empieza con una Pregunta.**

“¿Sabían ustedes que cada dos segundos muere un niño en el mundo y que en tres días mueren cien mil personas? Mi nombre es Ángel y hoy hablaremos sobre...”

¿Te das cuenta de que automáticamente genera interés y nos conectamos rápido? Cuando alguien empieza hablar con una pregunta genera una mayor atención.

Y es que cuando tú haces una pregunta las mentes de las personas buscan la respuesta, ¡y ya tienes su atención!

Ahora, hay dos tipos de preguntas: las preguntas cerradas (respuesta sí/no) y las preguntas abiertas (respuesta amplia)...

¿Cuál crees que es mejor para empezar un discurso?

En realidad ambas...

Y aunque parece que las abiertas son mejores porque hacen pensar más al auditorio y promueven la participación, una pregunta cerrada bien formulada también genera atención (como el primer ejemplo de ésta técnica).

Para iniciar con una pregunta cerrada te recomiendo buscar un dato curioso e interesante y formular la pregunta “¿Sabías que...?”

La otra opción es que utilices preguntas cerradas para motivar como: ¿Cómo estás hoy? ¿Quién quisiera tener libertad financiera?, etc.

Para iniciar con una pregunta abierta puedes anunciar la pregunta, como no y simplemente lanzarla.

Aquí te dejo algunas preguntas abiertas de ejemplos:

“Amigos, para comenzar deseo preguntarles...”

¿Cuál es el motivo por el que estamos todos aquí?

¿Cuál es la razón por la que trabajamos tanto?

Quiero preguntarte ¿qué es lo más importante en la vida para ti?

¿Quieres educarte para trabajar para otros o quieres educarte para hacer que otros trabajen para ti?”

(Por supuesto demás está decir que son solo ejemplos y debes tomar el que mejor se

acomode a tu perfil, tu tema y tu público.)

Ahora por supuesto que puedes utilizar los dos tipos de pregunta al empezar, como por ejemplo:

“¿Estás totalmente convencido que tú eres líder? ¿Por qué?”

La primera pregunta es cerrada y la segunda pregunta es abierta. :-)

Recuerda: La manera más rápida de captar la atención es hacer una pregunta.

### **Técnica N° 03: Empieza con una cita o refrán.**

Una manera elegante y atractiva de empezar un discurso es con una frase o cita, por ejemplo:

“Buenas noches apreciados amigos, para empezar quiero citar al célebre Albert Einstein quien dijo: Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica y es la fuerza de la voluntad. Mi nombre es Ángel Vargas y esta noche hablaremos sobre la fuerza de la voluntad.”

Utilicemos citas celebres que inviten a despertar el interés y seriedad. También recordemos que la cita o frase que utilicemos tiene que tener una relación con el tema que deseamos tratar, si no, no nos ayudará y nos perjudicará.

Otra manera elegante de empezar es utilizando algún refrán muy conocido. La ventaja de los refranes es que puedes jugar con el público haciendo que ellos lo completen, por ejemplo:

“Buenas tardes, hoy quiero empezar recordando ese refrán muy conocido que dice: Dime con quién andas... ¿Qué sigue?”

¡Perfecto! Y te diré quien eres... ésta frase es más cierta de lo que nos imaginamos, puesto que somos el promedio de las cinco personas con quien más pasamos el tiempo ¿Te has puesto a analizar tus cinco personas? Hoy quiero hablarte del círculo de influencia personal.”

### **Técnica N° 04: Empieza haciendo una promesa.**

Una manera rápida de captar la atención es anunciando los beneficios de escuchar la presentación y es mejor si tu presentación resuelve algún problema específico de la audiencia, por ejemplo:

“Buenos días, en esta conferencia voy a mostrarte los cinco pasos poco conocidos para triplicar tus ventas a partir de hoy.”

Por supuesto que tu contenido debe tener alta relevancia con lo que prometiste para no generar falsas expectativas. ¡Cumple lo que prometes!

### **Técnica N° 05: Empieza con un objeto.**

Esta técnica es poco usual y por lo tanto, capta mucho la atención del público. Puedes empezar mostrando un objeto para luego relacionarlo con el tema.

Por ejemplo:

“Buenos días, hoy quiero empezar mostrándote este billete que tengo en la mano, sí, es un billete de \$100 y está en buenas condiciones, ¿Si yo te lo regalo sin pedir nada a cambio, lo aceptarías?

¡Claro! Eso mismo imaginaba.

Ahora mira cómo lo estoy doblando por la mitad, dime, ¿si yo te lo regalo sin pedir nada a cambio, todavía lo aceptarías?

¡Perfecto! También lo imaginaba.

Ahora no solo lo doblo un poco más sino que inclusive le dejo dentro de este tacho de basura, ¿serías capaz de ensuciarte un poco la mano por recuperarlo y quedarte con el billete?

¡Así es! Yo sé que si lo consideraste. :-)

¿Por qué todavía lo quieres si está sucio y arrugado?

¡Porque todavía tiene valor, exactamente!

Y de la misma manera somos nosotros, no importa si nos sentimos sucios o arrugados, tenemos mucho valor, mi nombre es Ángel Vargas y hoy hablaremos de la autoestima...” (Fin del ejemplo)

¿Te diste cuenta de algo?

El objeto me ayuda a poner en contexto mi tema pero no es en sí el tema, es decir, en el ejemplo anterior el tema no fue el dinero, por lo que te recomiendo utilizar un objeto para poner en contexto el tema.

Una vez un alumno se acercó al escenario con un jarrón con flores y dijo: “Amigos aquí tengo hermosas flores, si quisiera mantenerlas bellas ¿cuál de las opciones es mejor en cuanto tiempo que debo regarlas? Una vez por año, una vez por mes, una vez por semana, o todos los días?

-¡Todos los días! Ok, ¡excelente respuesta! De la misma manera es el amor, no es suficiente que te haya aceptado tu pareja, el amor debes demostrarlo todos los días. Hoy mi tema es el amor de pareja.”

## **CAPÍTULO VII:**

### **DESARROLLO DEL DISCURSO DINÁMICO**

**Por NORMA HUARCAYA**

“Mi discurso estaba cargado de pasión y el volumen de mi voz crecía conforme aumentaba su pasmo por todo lo que yo sabía. Me descubrí atrapada en mis propias palabras, pues creía en ellas.”

- Robin Hobb

Un discurso convencional se divide en 3 partes:

- 1) **Introducción:** Cómo empezar, y eso lo vimos al detalle en el capítulo anterior, representa un 40% del impacto de la presentación.
- 2) **Cuerpo o desarrollo del discurso:** Es en lo que nos enfocaremos en éste capítulo, representa un 20% del impacto de la presentación.
- 3) **Conclusión:** Cómo terminar, es en lo que nos enfocaremos en el siguiente capítulo, representa un 40% del impacto de la presentación.

Si bien es cierto el desarrollo del discurso solo equivale al 20% del éxito de tu presentación, es importante saber que cómo desarrollas el discurso cumplirá con el objetivo del mensaje que es de inspirar, influir, confortar.

La capacidad para asombrar y capturar el interés de la audiencia es fundamental porque de lo contrario, no importa que tengas el mensaje más importante que transmitir, este llegará a unos pocos simplemente porque no has logrado motivarlos lo suficiente.

Ser un buen orador en estos tiempos donde tenemos al celular como distractor, pues el público envía mensajes por WhatsApp, entra al Facebook y tenemos que ser creativos.

Organizar una presentación hasta en sus más mínimos detalles también es difícil pero, afortunadamente, podemos tener un as debajo de la manga si elegimos adecuadamente cómo se desarrollará el curso de tu disertación.

Así que el dinamismo que utilices en el desarrollo del discurso contribuirá a que tu público quede impactado.

Se dice que la capacidad de atención de una persona dura entre 15 y 20 minutos, es por eso que las conferencias Tedx no pasan de ese tiempo de duración.

Cada participante viene con sus propios problemas y como orador tienes que lograr que sus problemas se queden en la puerta, así que las técnicas que te compartiré para hacer un discurso dinámico te servirán para cautivar a todo tipo de público, ya que están basadas en principios de comportamiento humano y psicología de masas.

A continuación las 5 claves de un discurso dinámico:

### **Clave 1: “Energía”**

Las emociones, reacciones y acciones del público dependen del estado y dinamismo

del orador. Así que no califiques al público como pesado o aburrido si no te fue bien en una disertación. Antes y durante tu disertación debes mostrar la energía necesaria para cautivar a tu público.

Y ¿Cómo mantengo la energía? Bueno, aquí compartiré unos consejos de cómo tener una energía alta.

1.- Deja de escuchar noticias, y te preguntarás ¿por qué? Permíteme preguntarte, ¿qué es lo que más abunda en las noticias? ¿Son negativas o positivas? Pues, son negativas y si lo primero que haces al despertar es encender tu televisión para enterarte de lo ocurrido, solo tu mente recibirá información negativa.

Hay otras formas de mantenerte enterado, un buen diario por ejemplo, no los diarios chichas donde la sangre está chorreando. :-)

2.- Escucha música positiva, y ¿por qué? Porque tiene grandes beneficios:

- **Aísla el estrés.** Un mínimo del 25% de las enfermedades que sufrimos están asociadas al estrés. Escuchar media hora de música suave aunque sea dos veces por semana, reduce significativamente los niveles de estrés y ansiedad.
- **Refuerza la salud.** Escuchar música suave también ayuda a reducir la frecuencia cardíaca y la presión arterial. Por tanto, reduce el riesgo de sufrir problemas de salud.
- **Estimula el cerebro.** La música con ritmos fuertes hace que la concentración permanezca más aguda y los pensamientos más alerta. Escuchar música suave, en cambio, mejora la capacidad de concentrarse durante más tiempo.
- **Aumenta el rendimiento.** ¿Has escuchado música mientras haces ejercicio? ¿Tu rendimiento ha aumentado? Estos dos hechos están relacionados entre sí. Y es que la música no solamente elimina la sensación de fatiga, sino que actúa como un estimulante y aumenta la productividad.
- **Facilita el sueño.** Escuchar música de baja frecuencia induce a la relajación, facilita y mejora el sueño. Esto ayuda a que nos pongamos en un estado saludable: los efectos del estrés y la ansiedad desaparecen.
- **Aumenta el optimismo.** La música también puede ser usada para trasladarnos a un estado de ánimo mucho más positivo. Gracias a la música recordamos momentos felices, pero también aumentamos la autoestima y la confianza.

Así que escoge esa canción que te anima, levanta y fortalece y ¡escúchala siempre!

## **Clave 2: “Las preguntas”**

Las preguntas como herramienta, como estrategia y como método, para hablar en público se convierten en la parte más estratégica para convertir a un discurso en interactivo y dinámico.

Las preguntas permiten que el público se conecte con el expositor y con el discurso cuando ha perdido el interés.

Cuando el público está cansado o aburrido en plena disertación lo que más funciona son las preguntas. Hagamos entonces en cada discurso, algún tipo de pregunta, puede ser abierta o cerrada y entendamos que una pregunta abierta es la que tiene muchas respuestas, eso ayudara a que logres una mayor participación del público. Las preguntas cerradas solo tienen dos respuesta que suelen ser SÍ o NO.

Y si haciendo la pregunta no responden entonces señala a un participante para que responda y luego a otro máximo 3 personas, sino se volverá una fiesta. Las preguntas logran que los participantes se vuelvan a conectar con el tema que se está exponiendo y permite hacer una pausa relajante en el cansancio del público.

Recuerda: Las preguntas tienen que estar relacionadas al tema.

Las preguntas deben ser un encuentro con las ideas del público y no una forma de gobernar a los oyentes.

Los objetivos de utilizar preguntas son los siguientes:

- Que el público se vuelva a interesar en el discurso.
- Controla al público cuando está tenso.
- Permite hablar en casos de olvido.
- Convierte al discurso en participativo.
- Permite ganar confianza con el público.

## **Clave 3: “Las historias”**

En el desarrollo del discurso las historias juegan un gran papel, ya que son una forma de cautivar a tu público, de conectar y de inspirar.

La historia debe tener relación con el tema y en su desarrollo hilvanar la idea del mensaje a compartir.

Cundo cuentas una historia apelas al lado emocional del público. En otros capítulos ya



ampliamos cómo contar las historias.

Como orador debes de tener bajo la manga historias y saber cuándo utilizarlas ya que depende de la presentación y del tipo de público.

#### **Clave 4: “El poder de los números”**

Muchas personas ignoran el poder persuasivo de los números.

En una clase pregunté cuales son las 7 maravillas del mundo moderno, y muchos contestaron Machu Picchu, La estatua de Cristo Redentor, La Gran Muralla China, después de mencionar estas 3 primeras... ¡este... este...!

Fueron las palabras de la mayoría del público, luego de un momento siguieron con las maravillas 4, 5, 6 y 7. (Y todavía algunos tuvieron que buscar la respuesta en su celular).

Después pregunté con cuántos barcos vino Cristóbal Colón a América, todos respondieron con tres y, al preguntar cuales fueron, respondieron en coro: la Niña, la Pinta y la Santa María, respondieron rápido.

El motivo es que de acuerdo a las investigaciones podemos decir que la mente humana recuerda las tres primeras cosas de manera automática.

El resto también lo recordamos pero demoramos en hacerlo, entonces podemos llegar a la conclusión que el número tres lo podemos utilizar para que la gente recuerde lo que decimos.

Por ejemplo,

- Esta noche tengo tres cosas muy importantes que decir...

- Hay tres motivos por los cuales yo estoy aquí en esta empresa...

Otro ejemplo sería que cuando llegues a casa le digas a tu pareja: “mi amor, esta noche... ¡3 veces!

3 veces te diré que te quiero...

3 veces te diré que te amo...

3 veces te diré que tú eres lo más importante...”

Acabas de ver estos ejemplos didácticos de lo que podemos hacer con el número 3,

nos sirve básicamente para 3 cosas: Primero, para despertar interés en las personas; segundo, para hacer que la gente recuerde lo que decimos y tercero, para persuadir.

Para que un discurso sea más persuasivo debe contener números. Los números remarcarán tu idea, afianzarán tu desenvolvimiento.

Ejemplo:

Si una joven mujer le pregunta a su esposo ¿cuántos hijos desearías tener?, y este le responde muchos, esa respuesta no sorprendería ni le daría una idea a la mujer de cuántos quiere tener. Pero si en lugar de palabras le contesta con números diciendo: Desearía tener 7 hijos contigo, no varios sino ¡7 hijos!

Con esta afirmación donde se está aplicando los números en la respuesta sorprenderá y asustará a la mujer. :-)

Los números ejercen ese impacto en un discurso, un impacto profundo. Ya que dramatizarán más la idea y volverán interesante el discurso. Utiliza entonces cifras, estadísticas, datos y todos los números que puedas agregar para sustentar la idea.

Otro ejemplo:

En lugar de explicar sobre la pobreza de una familia, podría decirse, es un hogar compuesto de 14 personas, donde 7 niños se alimentan solo una vez al día, tienen solo dos camas y 4 tazas para alimentarse por turnos.

Al imaginar ese grado de pobreza conmueve más que al explicar que es una familia muy pobre.

Otro ejemplo:

“Somos 38 millones de peruanos, 38 millones de hermanos que estamos totalmente convencidos que con disciplina y esfuerzo logramos ser un país de 38 millones de emprendedores. ¡Que viva el Perú!”

En tus discursos utiliza el poder de los números.

### **Clave 5: “Participaciones físicas”**

Las participaciones físicas son movimientos corporales que hacen los oyentes y están sujetas a movimientos y actitudes que son ordenadas por el orador. Su objetivo es hacer más dinámico el discurso.

Ponemos como ejemplo de una participación física pedir que el público levante la

mano, se coloquen de pie, abracen, saluden, bailen.

Haga siempre participar físicamente al público. En la apertura, en el desarrollo y en la despedida del discurso para conseguir tres cosas:

- Evitar el cansancio del público por estar sentados escuchando al orador.
- Crear un ambiente fresco y relajado para el público.
- Lograr crear interacción entre el orador y el público.

Ejemplo:

Haces una pregunta como parte de tu exposición, logras que el público participe y de repente uno de los asistentes dice una respuesta brillante, incluso mejor de como lo ibas a explicar tú. :-)

En ese momento aprovechas la oportunidad y pides un aplauso para el asistente. Así es, ¡un simple aplauso ya se considera como participación física!

Otro ejemplo:

Estás explicando un concepto muy importante sobre tu tema, supongamos que estás hablando sobre la importancia de tomar acción para cambiar nuestros resultados, en ese momento puedes decir lo siguiente:

“Por lo tanto, lo más importante es tomar acción, en este momento dile al de tu costado: lo más importante es tomar acción, vamos díselo... y ahora dile al del otro costado: lo más importante es tomar acción... ¡eso!”

Esta participación física permite que las personas interactúen entre ellos, giren su cuerpo, sonrían y se relajen, lo mejor de todo es que es súper breve y fácil de hacer.

Y puedes repetir esta dinámica en más de una ocasión con los conceptos más importantes de tu charla, claro, sin exagerar o abusar.

¡Lo importante es hacer que el público se mueva!



## **CAPÍTULO VIII:**

### **CÓMO TERMINAR UN DISCURSO**

**Por NORMA HUARCAYA**

“El fin es solo el principio...”

Llega el momento final, estás a punto de acabar el discurso. Pones tu última diapositiva en la que se lee “*Muchas gracias*” mientras agradeces al público su atención. Empiezan los aplausos y te sientes satisfecho.

¿Es esa la mejor manera de acabar?

Definitivamente, no.

Antes de dar tu discurso público has construido un mensaje, un mensaje que has trabajado durante días, tal vez semanas.

En tu exposición has usado metáforas, ejemplos o historias para ejemplificar ese mensaje y tratar de que cale en la mente del público. Has argumentado apelando a la lógica y a las emociones. Has construido una estructura fácil de seguir. Has trabajado todos los elementos del discurso y ahora, cuando llega el final, ¿acabas con un “*Muchas gracias*”?

¡Claro que no!

Tan importante como la introducción es la conclusión. Solemos recordar más fácilmente lo último que hemos visto (o escuchado o sentido).

Las últimas palabras, los últimos instantes son capaces de marcar al público y de determinar su opinión sobre la experiencia de habernos escuchado, casi con total independencia de cómo haya ido la presentación antes de su cierre. ¿Qué quiere decir esto?

Que una mala conclusión puede fastidiarlo todo.

¡Así es todo!

# Y, ¿cómo podemos terminar un discurso de manera efectiva?

Comparto contigo unas formas de terminar un discurso, pero según la naturaleza del discurso, podremos usar una de estas opciones o una combinación de ellas para finalizar de forma memorable y así permanecer en la mente y el corazón del público.

## **1.- Volver al inicio**

Volver a la idea o historia contada en la introducción y que dio paso al desarrollo de la ponencia. Hemos sido testigos de la relevancia que tiene en las películas el volver a enfocar como se conocieron los personajes. O el comienzo de la trama.

Hacerlo dará al público la sensación inconsciente (y agradable) de cierre.

## **2.- Llamar a la acción**

Invitar al público a realizar una acción relacionada con la idea central del discurso y que le reportará un beneficio. Si pueden realizar un ejercicio o dinámica de grupo, tendrá mayor impacto y habrá mayores probabilidades de que tomen acción más adelante.

Conviene no cerrar directamente con esta, sino ofrecerla y luego terminar pintando una imagen mental del beneficio de actuar.

Esta estrategia es útil cuando quieres que la gente haga algo específico al acabar un discurso. Muy efectiva para discursos persuasivos.

Ejemplo:

Hoy te invito a que des lo mejor de ti. Estas hecho de una fortaleza envidiable, has optado por un futuro mejor y nada debe detener tu enfoque.

¡Hoy tú tienes la obligación de compartir!, ¡de ayudar!, ¡de motivar!

Hoy tú tienes el gran compromiso de luchar por tus sueños, sueños que engrandecerán a los demás, ¡a aquellos que creen en ti!

¡Hoy te reto a que subas un escalón más y des lo mejor de ti!

### **3.- Recapitular**

En determinadas ocasiones (presentaciones de trabajo, charlas informativas, *pitch* de venta), conviene refrescar los puntos más importantes de la ponencia a modo de resumen y su relación con el mensaje principal.

Es mejor no cerrar inmediatamente después de este, sino con algún comentario que dé la sensación de haber llegado al final.

Ejemplo:

- Hoy te he compartido las tres técnicas de hablar en público. Haré un resumen de ellas,

Primera técnica: Usar historias.

Segunda Técnica: Usar objetos.

Tercera técnica: Las preguntas.

Estas técnicas al ponerlas en práctica harán que tu discurso sea más efectivo e influyente.

### **4.- Inspirar**

Pintar la imagen mental de un futuro mejor, esperanzador, también es posible sin la necesidad de llamar a la acción.

Puede que en el cuerpo del discurso ya hayamos desarrollado un plan de acción y anunciado que está actualmente en curso, lo que hace al público un mero oyente de lo que le deparará el futuro. Basta entonces con enamorarlos de la idea de lo que sucederá y finalizar.

### **5.- Invitar a la reflexión**

Parecido a la llamada a la acción y la posterior consecuencia de actuar, podemos también lanzar una idea sobre la cual no haya que actuar físicamente, pero sí digerir mentalmente.



El solo hecho de tener que desarrollarla en su mente hará que el público adopte una postura u otra, idealmente cambiando su forma de pensar sobre el tema en cuestión.

## **6.- Dejar con ganas de más**

Como pasa en las películas cuando crees que llegará al final y ¡chas! Una segunda parte se avecina. No tenemos por qué dar toda la información de la que disponemos en un solo discurso.

Podemos añadir mucho valor en un primer momento a la vez que construir expectación al final de la ponencia sobre las posibilidades de seguir escuchándonos: “...aunque esto, amigos, escapa el alcance de la ponencia de hoy.

Pero si queréis oír más al respecto os invito a volver la semana próxima (o a entrar en mi web)...” y luego terminar.

¡Recuerda!

Para hacer un discurso debes crear un buen inicio y un buen final pero... ¿tiene que ser en ese orden?

Finalizar un discurso a lo grande no es sencillo y se vuelve mucho más complicado cuando estás guiado por una estructura ya creada. Prueba a empezar por el final y cuando lo tengas, construye el resto del discurso.

## **CAPÍTULO IX:**

### **ORATORIA PARA EMPRESARIOS**

**Por YASHIA HUAMANI**

“La oratoria es la capacidad de modificar la voluntad de otros mediante la palabra.”  
-Platón

El mundo está lleno de grandes ideas, de grandes proyectos, de grandes personas... Pero solo unas pocas triunfan. Es fundamental saber transmitir tu idea a la hora de ofrecer tus servicios, tus productos o proyectos ante la junta directiva, clientes, futuros socios, etc.

En muchas oportunidades se ve a empresarios que dominan el rubro o actividad al que se dedican, sin embargo, a la hora de vender o presentar su producto o servicio no pueden hacerlo de manera segura.

¿Por qué? Porque tu idea vale tanto como tu capacidad para transmitirla. No importa que sea la mejor propuesta, la mejor visión o el mejor producto si tu voz y tu cuerpo no transmite el mensaje correcto, si no logras que los demás se apasionen con tu historia es como si no supieras sobre el tema.

No dejes que las palabras sean una barrera: haz de la oratoria tu mejor arma. ¡Toma el control!

¿Qué es lo que convierte una gran idea en un éxito?

¿Qué es lo que convierte a una gran persona en un líder?... Su capacidad para inspirar.

No importa que hablemos de personas o de productos, porque lo que diferencia a los grandes de los mediocres, es que los primeros nos inspiran. No compramos Coca-Cola porque sea más refrescante que Pepsi. Lo compramos porque empatizamos con su filosofía sobre la felicidad.

Apple no provoca colas en sus tiendas con el lanzamiento de cada nuevo dispositivo porque su tecnología sea radicalmente mejor que la de otras grandes marcas, no.

La gente hace cola porque quiere formar parte de algo más grande, de su filosofía de marca, del hecho de ser diferente. Martin Luther King, Nelson Mandela, Barack Obama, Steve Jobs... Nos inspiran con sus discursos, hicieron que se encendiera una chispa en nuestro interior y eso los convirtió en líderes. Empresarios, gerentes, mandos medios, vendedores y hasta promotores, se entrenan en el arte de la oratoria con el objetivo de convertirse en voceros, dar entrevistas, liderar equipos y hasta "vender" una idea.

Inspirar. Tan fácil, y tan complicado. No basta con tener una buena idea. Ni siquiera con ser capaces de transformarla en un mensaje persuasivo.

Hay que ser capaces de transmitirla y eso solamente podemos hacerlo a través de nuestra voz, nuestro cuerpo; a través del arte de la oratoria.

“Para vender tienes que aprender a comunicar mejor, el mundo te lo exige. Cada vez hay que hacer más presentaciones para informar, persuadir o para representar mejor a la empresa y hacer más visible y tangible un servicio.”

Uno de los límites es no saber comunicar a la hora de presentar tu idea. Antes de hacer una presentación tienes que practicar.

## **Preparación de la presentación**

1.- Saber qué mensaje quiero transmitir, separe las características de su negocio o profesión (producto o servicios, mercado objetivo, ventajas, etc.) Incluya materiales (material publicitario, cartas de recomendación, muestras, fotos, historias de éxitos, mejores clientes, etc.) que apoyen cada característica. “Estar convencido de lo que vas a decir.”

2.- Fijar el tiempo de duración y practicar para no excederlo ni tampoco para terminar antes de.

3.- Conectar emocionalmente con el discurso.

a.- Verifica tus sentidos: nuestra vitalidad física, la energía en nuestra voz y el contacto visual que mantenemos con nuestro público es fundamental para crear empatía con la audiencia.

b.- Integra tu contenido: prepara un esquema de las ideas principales de tu presentación, dándole un orden claro y en la medida de lo posible, secuencial. No estoy hablando de preparar tu Power Point (el cual es opcional), me refiero a que cuando hables la gente vaya siguiendo tu historia.

c.- Aprende a contar historias: El fenómeno del “storytelling” ha sido considerado una de las armas más poderosas a la hora de hablar en público. Esto es porque a los seres humanos nos encantan las historias (por eso la industria del cine y los programas de cotilleo son tan exitosos). Ya ampliamos sobre esto en capítulos anteriores.

Ejemplo de estructura de la presentación - “Una presentación se planea y se piensa.”

1- A quién ayudo – Misión.

2- Mi nombre – Nombre y apellido.

3- Actividad o empresa – A qué me dedico y la empresa a la que represento.

4- Gancho memoria – Mensaje que se quedará grabado en el público, historias, anécdotas, preguntas, objetos...etc.

5- Beneficios – Los beneficios de tu producto o servicio.

- 6- A quién ayudo – Misión se repite.
- 7- Nombre / Actividad – Nombre y actividad.
- 8- Petición (Opcional) – A quién busco.

Ejemplo de la estructura:

- 1- Ayudo a que las familias tengan calidad de vida.
- 2- José Alberto Fernández.
- 3- Arquitecto de DSG Constructores.
- 4- Cuando pienses en una vivienda piensa en la calidad de DSG Constructores.
- 5- Luminosidad, seguridad, espacios correctamente distribuidos, etc.
- 6- Ayudo a que las familias tengan mejor calidad de vida.
- 7- Arquitecto de DSG Constructores.
- 8- Busco a familias que desean adquirir un departamento.

Que un discurso sea entretenido no quiere decir que tenga que hacer reír: “Si se pueden manejar argumentos, con apoyos visuales y se trata de construir una historia, entonces no se necesita hacer de stand up, porque el humor es bueno, pero puede fallar”.

Recuerda que los buenos vendedores escuchan el 71% y hablan el 29%.

Empleamos más del 85% de nuestro día (en el ámbito laboral, familiar, lúdico...) en hablar y escuchar a los demás... ¿Por qué no sacarle el máximo partido?

**CAPÍTULO X:**  
**EL SECRETO MÁS IMPORTANTE**  
**Por ÁNGEL VARGAS**

“Un regalo no consiste en lo que se recibe o das, sino en la intención del donante y del que recibe.”  
-Séneca

A estas alturas ya tienes todo lo necesario para aumentar tu confianza, proyectar seguridad con tu lenguaje no verbal, tener facilidad de palabras, modular correctamente tu voz, contar historias que conecten y emocionen, comenzar, desarrollar y terminar correctamente un discurso, incluso si eres empresario tenemos un capítulo para ti!

Entonces ¿por qué un capítulo más? ¿Por qué este capítulo se llama el secreto más importante?

Todo lo anterior está basado en estrategias y técnicas y funcionan, sin embargo este capítulo no se trata de eso, es un principio más que una estrategia o técnica.

¿Y qué es un principio?

A diferencia de las estrategias y técnicas que pueden evolucionar o cambiar, los principios son universales. ¡Y funcionan siempre!

Entonces seguro te preguntarás...

¿A qué principio me refiero?

¿Cuál es el secreto más importante para hablar en público?

Presta mucha atención a lo siguiente:

**“El secreto más importante es utilizar siempre en tus presentaciones el poder de la intención.”**

¿Que a qué me refiero con el poder de la intención?

Sabía que lo preguntarías. :-)

¿Por qué vas hacer esa presentación?

¿Cuál es tu objetivo más personal?

Honestamente...

¿Por qué razón interna vas a realizar esa exposición?

Más allá que si es por trabajo o compromiso, me refiero a conectar con tu razón más profunda.

Te voy a contar mi experiencia para tenerlo más claro, cuando yo empecé con la idea de

ser capacitador y conferencista una de las primeras cosas que pensé es en el dinero que iba a ganar cuando fuera un conferencista reconocido...

También me imaginaba a mí mismo frente a miles de personas aplaudiendo y coreando mi nombre, y a partir de esas motivaciones empecé mi carrera como orador...

En otras palabras mi intención era egoísta, era por dinero y reconocimiento.

Y no quiero decir que no es importante el dinero, para nada, solo que no puede ser el principal motor para dar conferencias... y de los aplausos y reconocimientos ni hablar, es mi ego el que los necesita.

El problema con esta intención es que no conectaba con la gente, a pesar de usar técnica tras técnica no lograba una conexión profunda con el público, porque ellos de manera inconsciente "olían" mi intención egoísta.

Si quería inspirar a la acción con mis contenidos tenía muy poco éxito, si quería vender al final de mi conferencia tenía muy pocas ventas.

Por tener la intención incorrecta.

Todo cambió cuando utilicé el poder de la intención:

**Cuando hablo de utilizar el poder de la intención me refiero a conectarte de corazón con el público, me refiero a ayudarlos de manera sincera con tu conocimiento, me refiero a agregarles valor masivo sin esperar nada a cambio.**

Cuando utilizas el poder de la intención suceden cosas increíbles:

- 1) Logras una mayor conexión.-** Una de las cosas más importantes es la conexión con el público, ya que el mismo tema lo puede dar cualquier otra persona, sin embargo la gente se conecta contigo, no con tu tema.
- 2) Hablas con pasión.-** Al estar tan enfocado en servir al público a resolver sus problemas te llenas de energía y pasión, y cuando hablas con pasión naturalmente tu voz y tu cuerpo son los más adecuados sin pensarlo.
- 3) Eres más convincente.-** Tu poder de persuasión está relacionado a la capacidad de llegar a la mente subconsciente del público, si utilizas el poder de la intención podrás convencer a la mente y el corazón del público.

¿Cómo puedo aumentar mi poder de la intención?



En primer lugar enfócate en la gente antes que en ti, reconoce que tienes talentos y un mensaje que puede ayudar a los demás. Repite para ti mismo: **“Cada vez que hablo en público me enfoco en ayudarlos sinceramente porque soy instrumento de abundancia”**.

## ACERCA DE LOS AUTORES

**Ángel Vargas.-** Es el director y fundador de la Academia Internacional de Oratoria con PNL. Es considerado el experto Nro. 1 en oratoria con PNL. Conferencista y facilitador de más de 100 talleres y miles de participantes. Su primera experiencia como capacitador fue a los 17 años y su misión de vida es ayudar a la mayor cantidad de personas a hacer llegar su mensaje de forma clara, coherente y convincente.

**Norma Huarcaya.-** Artista y empresaria, conferencista certificada por la Academia Internacional de Oratoria con PNL. Incursiona en la comedia con el género del stand up, participante en actividades voluntarias. “Todos tenemos algo que compartir, y ayudar a otros a ser mejores es la mejor obra.” La misión de su vida es utilizar la palabra como mecanismo de transformación.

**Yashia Huamaní.-** Directora de la Academia Internacional de Oratoria con PNL, Consultoría Aptitud Empresarial y Actitud Empresarial. Contadora de profesión con más de 7 años de experiencia y 2 años como empresaria. Después de renunciar a su último trabajo se vio obligada a desarrollar la habilidad de hablar en público para ofrecer sus servicios empresariales.

**Nos gustaría seguir en contacto contigo...**

**¿Te gustaría recibir los mejores tips en audio sobre oratoria con PNL y motivación totalmente GRATIS?**

**Sólo envía un whatsapp al número:  
+51962722477 con tu nombre y la frase:  
quiero los mejores tips**