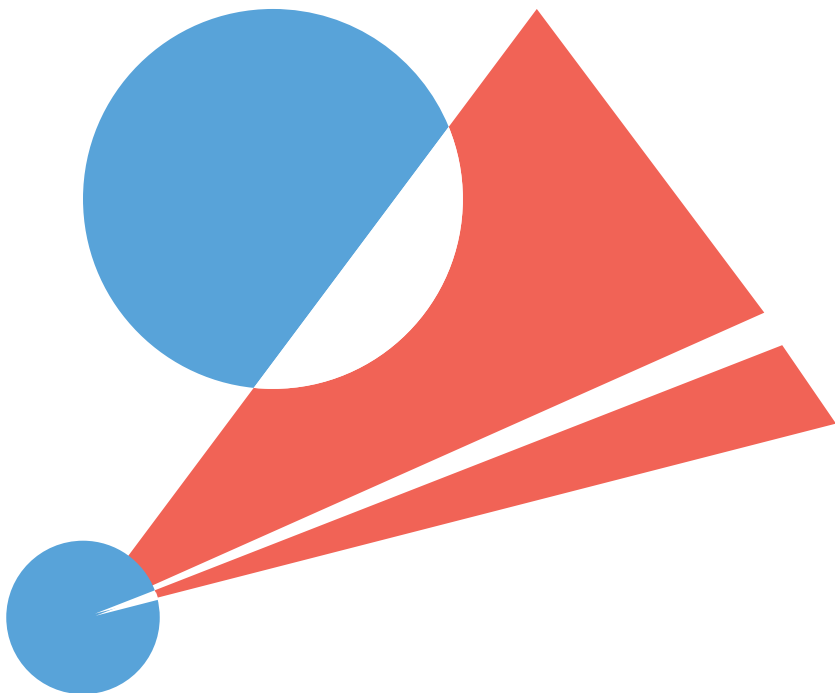


Business Experts

Nick Gold

Habla con seguridad



Sobre el autor

Nick Gold es director general de Speakers Corner, una de las principales agencias de oradores y presentadores del mundo, que a lo largo de veinte años ha creado una red de más de 7.500 oradores a nivel internacional. También es director de Speaking Office, una empresa de gestión de oradores. Es presidente de la Asociación Internacional de Oficinas de Conferenciantes (IASB, por sus siglas en inglés), tras haber presidido durante años la European Association of Speakers Bureaux (EASB). Ha intervenido en importantes eventos del sector, como Confex y The Business Show, y ha colaborado en numerosas ocasiones con medios de comunicación del Reino Unido, como *Telegraph*, *City AM* y *GQ*.

Nick Gold

Habla con seguridad

Speaking with Confidence
Habla con seguridad

Copyright © Nick Gold, 2020

First published as SPEAKING WITH CONFIDENCE in 2020 by Penguin Business which is part of the Penguin Random House group of companies.

© Editorial Reverté, S. A., 2023

Loreto 13-15, Local B. 08029 Barcelona – España
revertemanagement.com

Edición en papel

ISBN: 978-84-17963-67-5

Edición en ebook

ISBN: 978-84-291-9725-9 (ePub)

ISBN: 978-84-291-9726-6 (PDF)

Editores: Ariela Rodríguez / Ramón Reverté

Coordinación editorial y maquetación: Patricia Reverté

Traducción: Irene Muñoz Serrulla

Revisión de textos: Mariló Caballer Gil

La reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, queda rigurosamente prohibida, salvo excepción prevista en la ley. Asimismo queda prohibida la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público, la comunicación pública y la transformación de cualquier parte de esta publicación sin la previa autorización de los titulares de la propiedad intelectual y de la Editorial.

A mi padre, Lawrence Gold, al que siempre recordaré.
Él me transmitió confianza y buenos consejos para
forjarme una opinión y hablar con seguridad.

Contenido

Introducción	ix
.....	
1 Muestra y cuenta	1
2 ¿Cuál es tu marca?	9
3 ¿Cuál es tu mensaje?	19
4 Contar historias	31
5 Conocer a tu audiencia	41
6 Adaptarse al entorno	55
7 El día	65
8 Pronunciar el discurso	77
9 Convertir un discurso en una conversación	91
10 Efectos secundarios: una influencia duradera	103
11 De orador competente a orador profesional	113
12 Hablar en un mundo digital	121
.....	
Posdata	128
Agradecimientos	129
Apéndice: Consejos de los principales oradores	131
Índice	145

Introducción

Tú *puedes* hablar con seguridad. Si sigues las indicaciones y los consejos de estas páginas, no me cabe la más mínima duda de que te convertirás en un experto orador. Quizá te parezca una aseveración muy atrevida, pero estoy convencido de que así será. Todo el mundo puede aprender a hablar bien.

De todos modos, a mucha gente le da miedo hablar ante un auditorio. De hecho, existe un término técnico para referirse a este temor: *glosofobia*. Es tan común que se cree que afecta hasta al 75 % de la población, y se estima que, entre ellos, un 10 % tienen graves problemas. Si eres uno de los muchos que forman parte de este porcentaje, quizá pienses que tu problema no tiene solución. No es así. Con la preparación y el apoyo adecuados, puedes superar tus limitaciones y los obstáculos. En los próximos capítulos te ayudaré a que veas la oratoria de una forma novedosa que rebajará gran parte de tu ansiedad y te permitirá tomar el control de la situación. Digo «gran parte» y no «toda», porque estar algo nervioso también tiene su lado bueno. Si los nervios se aprovechan adecuadamente, aportan la energía necesaria para tu intervención. Te ayudan a concentrarte y a comunicarte.

Uno de los factores básicos para hablar en público con éxito es entender que, por muy bueno que seas, el máximo protagonista siempre es el público. El público es el centro de atención. No tú. Más adelante expondré cómo funciona esto y cómo utilizarlo a tu favor, porque si lo entiendes con claridad, podrás aumentar la confianza en ti mismo y tu rendimiento. También explicaré por qué hablar en público no es, en absoluto, un camino de dirección única. Los mejores discursos son similares a una conversación, y provocan de manera activa contacto y diferentes reacciones. El objetivo debe ser siempre:

- captar la atención de tu público, y
- conseguir tener un impacto duradero.

El tiempo que pasamos ante el público para pronunciar un discurso es solo una parte del proceso. Por este motivo, divido el proceso de elaboración de un discurso en «antes», «durante» y «después»: las tres etapas vitales para garantizar que tu mensaje llegue a buen puerto. Esto incluye aspectos como la creación de un entorno en el que te sientas cómodo. Gran parte del éxito se debe a una preparación adecuada.

Uno de los rasgos que distinguen a los grandes oradores es que no puede establecerse ningún estereotipo. Proviene de una amplia variedad de entornos, y sus personalidades son heterogéneas. De hecho, esa individualidad los hace buenos en lo suyo. Y es que ser honesto con uno mismo es la base del éxito de la oratoria. Razón de más para que puedas creerme cuando digo que cualquiera puede hacerlo.

Tú también puedes.

He tenido la suerte de emprender y disfrutar de una carrera que me ha sumergido en el mundo de la oratoria. Soy el director general de Speakers Corner, empresa que ha crecido hasta convertirse en una de las mayores agencias de conferenciantes del mundo. Trabajamos en más de 1.000 eventos al año y tenemos más de 7.000 ponentes en nuestra cartera. Además, con mi hermano Tim Gold y con Michael Levey fundamos la empresa de gestión de conferenciantes Speaking Office. Mi trabajo consiste en ayudar a las personas a que superen sus miedos o barreras y a que saquen el máximo partido a su talento.

Así que, además de mis pensamientos y teorías, este libro está repleto de ideas de algunos de los grandes oradores con los que a menudo tengo el placer de trabajar. Lo que dicen es sincero, esclarecedor y muy práctico. Es una oportunidad de oro para aprender de algunos maestros de la oratoria que con gran generosidad han compartido sus «secretos profesionales».

Desterremos la glosofobia.

Ha llegado el momento de que te conviertas en un glosófilo dotado de las habilidades y la confianza necesarias para tener al público en la palma de tu mano.

1 Muestra y cuenta

La mayoría de nosotros tiene un miedo innato a hablar en público. Nos preocupa no estar a la altura, quedarnos paralizados, trabarnos, aburrir a los asistentes o cometer errores garrafales. En este libro aprenderás que este miedo nunca va a desaparecer por completo, pero aprenderás a controlarlo, a trabajar con él y a utilizarlo a tu favor cuando hables en público. El título de este libro es *Habla con seguridad*, pero no pretendo decir que hablar en público solo sea cosa de las personas que tienen mucha seguridad en sí mismas. Muy al contrario: hablar es algo que todo el mundo puede hacer, tanto los que se sienten seguros de sí mismos como los que no. Quiero que creas en ti, porque puedes hacerlo, y hacerlo bien.

Paso 1: Creer

Al principio de nuestras vidas, todos hablamos con seguridad. Tú incluido. Sin embargo, a medida que nos hacemos mayores —y en teoría más sabios— tendemos a sentirnos más inseguros a la hora de hablar en público. Nuestro cerebro, maduro y

racional, suprime las capacidades imaginativas de la infancia y deja paso al miedo y a las dudas.

Todos fuimos a la escuela primaria. En aquellos años, cuando hacíamos la actividad «Muestra y cuenta» y nos pedían que lleváramos a clase nuestro objeto favorito y habláramos sobre él, nos entusiasmaba la idea. Levantábamos la mano y la agitábamos frenéticamente esperando llamar la atención del profesor, deseando ser elegidos. Si teníamos suerte y nos elegían, nos apresurábamos a ponernos delante de toda la clase y comenzábamos a entretener y divertir a nuestros compañeros con historias de por qué ese objeto en cuestión ocupaba un lugar especial en nuestra vida y por qué era tan importante. Cada uno de nosotros, en nuestro entusiasmo por mostrar y explicar, fuimos unos auténticos oradores, que entreteníamos y atraíamos a un público deseoso de escuchar más.

Al recordar este tipo de situaciones libres de cualquier tipo de tensión, deberíamos preguntarnos por qué éramos tan capaces de hacerlo. ¿Qué nos infundía confianza para ponernos de pie y hablar sin haber pasado por semanas de preparación, estrés y reflexión? Y lo más importante, ¿qué mantuvo a nuestra audiencia atenta y fascinada con nuestro relato sobre nuestra posesión más preciada? Para cualquier orador, sea cual sea la situación, la respuesta a esta pregunta es el primer y más importante de los pasos a seguir para tener éxito: creer.

Los niños que muestran y explican su objeto preferido hablan de algo en lo que creen, de algo que le importa con verdadera pasión. Utilizan sus propias palabras, en lugar de leerlas o de transmitir palabras que otra persona ha escrito. Esto les permite dar vida a una historia que es *su historia*, impregnada de su propia experiencia y personalidad.

ESTUDIO DE UN CASO**Will Butler-Adams: Entusiasmo natural**

Will Butler-Adams, jefe de Brompton Bicycle y Brompton Bike Hire y reputado orador, es un admirador de este tipo de enfoque. Explica que no hay que «cuidar demasiado» las palabras para que brille tu yo natural. «Porque si te excedes, es como si estuvieras leyendo de un libro de texto; y eso resulta rebuscado y artificial. Así que, si lo que estás contando no sale de ti, entonces es probable que no te sientas relajado al hacerlo».

El entusiasmo no es fruto de ninguna interpretación ni es algo forzado. Al contrario, es un entusiasmo natural y contagioso hacia el exterior. Lo que significa que el público, cautivado por tu pasión, participa activamente en el viaje. Quieren formar parte de lo que ocurre.

Entiendo que todo lo antes mencionado puede ser fácilmente descartado o ignorado. Después de todo, estoy hablando de la actividad «Muestra y cuenta» de la escuela primaria, cuando teníamos toda la vida por delante y no nos agobiaba la cruda realidad del mundo de los adultos. Antes de que nos preocupara el juicio de nuestra audiencia. Antes de tener que plantearnos de qué manera nuestra forma de actuar ante otras personas podría tener un gran impacto en nuestras perspectivas de futuro profesional, credibilidad y reputación.

Por lo tanto, no es de extrañar que como adultos, nos sintamos más amenazados a la hora de hablar en público que cuando éramos más jóvenes.

Sin embargo, aunque creo que todos deberíamos aspirar a mantener el mismo entusiasmo por la vida y el espíritu aventurero que teníamos cuando éramos niños, ese no es el principal objetivo al evocar el «Muestra y cuenta» de la escuela primaria, sino el de recordar que todos tenemos la capacidad de creer en nosotros mismos, y que, a veces, solo necesitamos redescubrirla.

Paso 2: Propiedad

Ahora me gustaría que te centraras en el sentido de propiedad del contenido. Exactamente igual que cuando eras niño y mostrabas con orgullo a tus compañeros de clase algo que realmente significaba mucho para ti, ya fuera tu juguete favorito de Star Wars, el autógrafo de un famoso cantante o el *frisbee* mordisqueado que lanzabas una y otra vez a tu adorado perro.

¿Qué significa esto en el caso concreto de un orador que pretende pronunciar su discurso con convicción? Significa que debe creer en el contenido que va a compartir con su público y, lo que es más importante, hacerlo *suyo*. Por *contenido* no nos referimos a los datos en bruto. Por ejemplo, si estás haciendo una presentación de negocios, es muy probable que no seas la única persona que haya participado en la elaboración del contenido. Por lo general, al menos una parte de la presentación habrá sido fruto del trabajo en equipo. Pero, aun así, puedes hacerla tuya. Para que realmente el contenido signifique algo para ti, tienes que combinar la información con tus propias experiencias y darle tu toque personal. Como orador, cuantas