

Tips, Noticias & Ideas

Para comunicarse mejor en público

NO IMPORTA CUANTOS RECURSOS TENGAS



***SI NO SABES COMO UTILIZARLOS,
!! NUNCA SERA SUFICIENTE !!***

Abramos con una reflexión

"No importa cuántos recursos tengas. Si no sabes cómo utilizarlos, nunca será suficiente" muestra la portada de este nuevo Newsletter. Cuando descubrimos este mensaje con el dibujo que lo acompaña nos pareció más que apropiado y acertado para unirlo con el desarrollo y el aprendizaje de la Oratoria y las habilidades de presentación. De la misma manera que de nada sirve que una persona tenga una notebook de última generación con las últimas versiones de software y no sepa cómo utilizarla, o que compre un equipo de audio ultra sofisticado "sólo para audiófilos" y que sólo sepa prenderlo, escuchar un CD luego y apagarlo sin tocar un sólo botón más, tampoco sirve que una persona al momento de realizar una presentación de trabajo, tenga una agradable voz, una excelente presencia, el mejor software para presentar, un lugar y un público ideal y que le guste hacerlo. En todos los casos que mencionamos si bien es bueno poseer esos elementos, - muchos de ellos necesarios para lograr un objetivo final u optimizar una acción, no son suficientes. Sin duda, el conocimiento, la técnica, la creatividad, la experiencia que se va generando, la dedicación, el tiempo, la paciencia, el esfuerzo, abren la puerta al dominio de una habilidad. La práctica, la equivocación, el volver a hacerlo, el hacerlo mejor, el querer hacerlo mejor, el avanzar, el retroceder, el volver a avanzar, son acciones imprescindibles para una mejora continua. **Thomas Alba Edison** solía decir "Si no hay inspiración, que haya transpiración", y justamente de eso se trata. Nadie nace sabiendo hacer las cosas. Los trabajos, los oficios, los deportes, las profesiones, las máquinas, los autos, los aviones, los barcos y cientos aparatos, objetos y elementos con los que convivimos a diario no podrían ser realizados, ejercidos, operados o utilizados si no fuera por el conocimiento, el aprendizaje, la práctica y el esfuerzo. Y aprender a hablar en público o mejorar la manera de hacerlo no es la excepción. Días atrás en un programa de radio - al que agradezco haber sido invitado - uno de los conductores me preguntó si una persona adulta, "ya hecha" con muchos años de trabajo o profesión con ciertos vicios muy arraigados en su forma de expresión y presentación, podía mejorar o corregir sus errores. Mi respuesta fué un rotundo sí, aunque debería haber algo imprescindible como es el "propósito de cambio". Si esto existiera, si la persona estuviera dispuesta hacer un verdadero esfuerzo para mejorar, los buenos resultados no se harían esperar. Para desarrollar esta habilidad no se necesitan, ni trucos, ni pastillas, ni ninguna solución mágica que resuelva misteriosamente los problemas. Sólo hace falta estar convencido que se puede mejorar poniendo el esfuerzo, la pasión y "garra" necesarios para producir esos "pequeños-grandes" cambios. Quisiera ir cerrando esta breve introducción invocando a nuestro recordado **Juan Manuel Fangio** quien a los 11 años barriendo todos los días el taller del piloto Carpettini entró a un "mundo" en el cual se quedaría a vivir para siempre. Sin la tecnología actual, con escasos recursos, las manos lastimadas de tanto tocar puntas y fierros calientes, haciendo todo a pulmón, "el Chueco" con esfuerzo, perseverancia, destreza y la idea de nunca detenerse, fué construyendo su futuro que lo llevó a convertirse en una de figuras deportivas más importantes de todos los tiempos. Nuestro tributo y admiración al "Quíntuple Campeón del Esfuerzo".



*"Solo el que
aprende a no
bajar los brazos
está listo para
levantar la copa"*

Juan Manuel Fangio

5 Tips "Express" para mejorar el contacto visual



Cuando hablamos con una o a varias personas se necesitamos crear una conexión que asegure que el o los mensajes lleguen de la forma deseada. Uno de los recursos necesarios para lograr esa conexión es un contacto visual estratégico. Una mirada asertiva con el "otro" implica confianza, atención, credibilidad. Entonces la pregunta es: ¿se puede crear esa conexión sin mirar a las personas a las se habla? Decididamente NO.

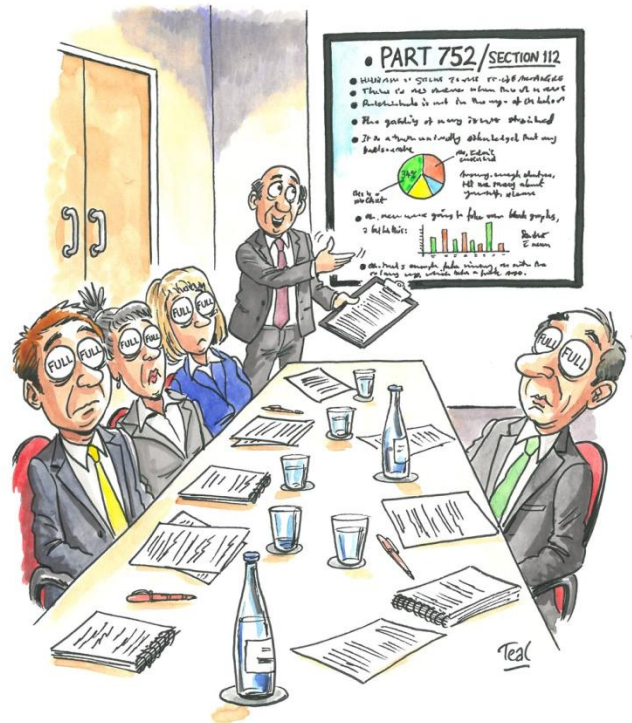
Mencionemos un ejemplo: Ud. se encuentra con alguien en la calle. Mientras conversan, la persona que está con Ud. comienza a mirar insistentemente la pantalla de su celular casi sin prestarle atención a lo que dice y por supuesto sin mirarlo. ¿Cómo se sentiría? ¿Es que acaso no le interesa lo que Ud. le cuenta, o simplemente lo ignora?

Pues lo mismo, ocurre cuando se habla en público, cuando se presenta. Si no hay un buen contacto visual, no hay conexión, si no hay conexión no hay comunicación, ni de ida ni de vuelta.

Si en una presentación no se utiliza estratégicamente el contacto visual con el público, por ejemplo dándoles la espalda y mirando la pantalla y el PPT (desafortunadamente un error muy común), el público entenderá que no hay ningún interés en ellos o que no se está seguro de lo que se dice, generando como resultado falta de confianza, inseguridad.

He aquí unos breves tips para que tenga en cuenta en su próxima presentación o reunión.

1. **Utilice su mirada a pleno para hablar con su público.** Los ojos cumplen un papel importantísimo en las relaciones interpersonales. Es más, definen y muestran nuestros pensamientos y sentimientos. Sus cuerdas vocales transmiten su mensaje, pero sus ojos cautivan al público.
2. **No mire hacia abajo, hacia el techo o al infinito.** Es normal que cuando uno piensa tienda a desviar la mirada hacia cualquier otro lado que no sea el auditorio. Tenga cuidado. Concéntrese en su público. Mantenga un dialogo cordial con la mirada. Si Ud. no los mira cuando habla, su presentación pierde efectividad y sobre todo corre el riesgo que no le crean una sola palabra de lo que dice.
3. **Trate de no hacer nada fuera de lugar que interfiera con su contacto visual.** Una vez que Ud. ha logrado establecer un diálogo visual con su público, ha conseguido que lo estén escuchando atentamente y que Ud. pueda seguir paso a paso sus reacciones. No corte ese diálogo difícilmente establecido, por ejemplo, repartiendo material de lectura mientras Ud. habla. Es complicado que la gente lo escuche atentamente y lea al mismo tiempo. Trate de encontrar algún otro momento para poder hacerlo. El contacto visual es muy valioso para quebrarlo por un tema de desorden.
4. **Evite tener objetos en las manos mientras habla.** Salvo que sea muy necesario, todo aquello que Ud. tenga en la mano le servirá para jugar con alegría mientras realiza su exposición. Son reacciones inconscientes de descarga nerviosa que desvían y perturban su contacto visual. No Hay nada de malo en hablar con una lapicera en la mano, siempre y cuando Ud. la deje a los pocos minutos. Si la tomó probablemente no la suelte por un largo rato y mientras tanto tenderá a moverla de un lado a otro, se le caiga al piso, etc. etc. Tal vez a esa altura de la charla la gente reparta su mirada en Ud. y lo que esté haciendo con su lapicera. Y cuidado con las retráctiles. Son las más peligrosas.
5. **Háblele a cada persona del auditorio.** Esto es como si cada uno fuera la única persona que está en la sala. Ud. tiene algo muy importante que decirle a cada una de ellas. Están ansiosas de escucharlo. Establezca una conversación "personal" con sus palabras y su mirada con cada una. Usted se está dirigiendo a un grupo de personas y no a una masa amorfa llamada audiencia. No obstante cuide de no mirar a las personas demasiado fijamente ya que podría incomodarlas. Sea espontáneo y natural.





ACTITUDES QUE AGREGAN VALOR

- Que utilice ejemplos, y que sean claros.
- Que logre empatía.
- Que maneje bien los tiempos.
- Que haga buen contacto visual.
- Que sea dinámico.
- Que de lugar a la participación.
- Que transmita seguridad en los conocimientos.
- Que dé lugar a las preguntas.
- Que transmita entusiasmo.
- Que sea sincero.
- Que comparta sus experiencias
- Que sea concreto con su información.
- Que sea coherente
- Que transmita mensajes asertivos
- Que proyecte buena imagen
- Que atraiga a la audiencia
- Que maneje muy bien el aspecto vocal.
- Que sepa variar los tonos y las inflexiones.
- Que utilice estratégicamente las pausas.
- Que conozca a la audiencia.
- Que posea buena dicción.
- Que sea didáctico.
- Que domine la habilidad de relatar.
- Que aplique la escucha activa.
- Que vaya más allá de lo que está en el PPT. Que agregue información y si es muy interesante, mejor.
- Que conozca las técnicas para las aperturas y los cierres de los temas.



ACTITUDES QUE MOLESTAN

- Que sea monótono y aburrido.
- Que abuse de las muletillas.
- Que lea las presentaciones mirando la pantalla dándole la espalda al público.
- Que permita que una persona del público tome el control de la presentación con sus excesivas preguntas, comentarios e interrupciones.
- Que sea arrogante o que lo parezca.
- Que no prepare su tema.
- Que no desarrolle los temas hasta el final.
- Que exponga sentado, salvo cuando sea necesario.
- Que sea demasiado informal.
- Que sea muy estructurado.
- Que su presentación sea demasiado teórica.
- Que evite las preguntas difíciles o cuestionamientos.
- Que no chequee si la audiencia lo va siguiendo.
- Si presenta con PPT u otro programa, que no le preste la atención necesaria al diseño de la presentación (colores, tamaño de la tipografía, etc)
- Que gesticule demasiado (lo suficiente para distraer)
- Que sea autoritario
- Que se vaya "por las ramas".
- Que utilice un vocabulario técnico o "argot" sobre un tema y que el público no esté familiarizado.

Y ahora que ya sabe lo que piensa mucha gente al respecto...

¿QUE PIENSA HACER UD.?

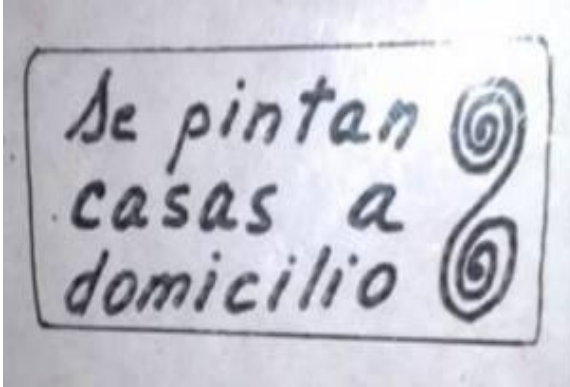


Confesiones de un conferencista

..."Casi veinte años después del accidente, en 1991, yo estaba muy ocupado viviendo mi vida, mirando hacia adelante, cuando me llama un amigo mexicano para sugerirme que brinde una conferencia... Me niego una y otra vez, pero fue tal la insistencia que al final accedí. Trabajosamente armé la charla, pero cuando llegó el momento de exponer, con mil doscientas personas colmando el auditorio, me bloqueé por completo, no me brotaban las palabras de la boca. Era la primera vez que daba una conferencia en mi vida. La había preparado durante seis meses. Pero cuando subí al estrado y me enfrenté a esa multitud, me paralicé y no pude leer los papeles. Ni siquiera podía ver, estaba como encandilado por los reflectores. Sudaba y las manos me temblaban. Qué bochorno, pensaba, ¡por qué diablos había aceptado! Y mi amigo mexicano había logrado crear semejante expectativa entre esa inmensa multitud que me miraba ansiosa, a medida que percibía mi pavor. ¿Qué me había sucedido?, se preguntaban. Tras un silencio terrible, al límite de la tolerancia del público, opté por una de esas ideas sencillas y concluyentes que pautan mi vida, *"Hacela simple.... pasale por arriba a la teoría"*. El tornillo articulado, las tuercas de alas, el tornillo de ancla... (su padre tenía una ferretería). Abandoné los apuntes que había elaborado, y decidí hablar con el sentimiento, sin ningún orden preestablecido, con una primera frase que pautó toda la charla: "No debería estar aquí. Debía haber muerto...". Bebí un sorbo de agua, percibí que el hecho de dejar los papeles a un lado me había serenado, y me largué a hablar. Fue una exposición larguísima, de una hora y media, cuando estaba previsto que durara menos de una hora. Pero el público atendió en silencio, compenetrado, desde la primera hasta la última palabra. Y terminó en una ovación estruendosa. Mi amigo mexicano, que se ocupaba de organizar este tipo de conferencias, estaba fascinado".

Si quiere saber de quién se trata, encontrará la respuesta al final de la siguiente página.

!Ay...las redundancias!!

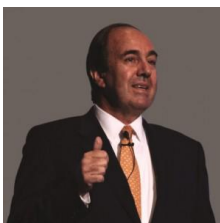


"Con origen en el latín - *redundantia* - la palabra redundancia describe lo que abunda o es excesivo frente a una cosa o contexto. También llamado "Pleonasmos", el concepto se utiliza para nombrar el uso desmedido o descomunal de un concepto o de un vocablo, así como la reiteración de datos incluidos en textos o mensajes que permite, pese a la pérdida de parte de ellos, rearmar su contenido."

Por lo general, se dice que la redundancia supone una propiedad de ciertas expresiones o frases que contienen partes predecibles a partir del resto de la información. Lo redundante, por lo tanto, no aporta datos, sino que reitera algo que ya se sabe o que se desprende de otras partes de los contenidos. Gramaticalmente no está bien redundar por lo que se sugiere poner especial atención en no manifestarlas ni verbalmente ni por escrito. Vamos a mencionar algunos ejemplos más, incluso varios de ellos pueden sonar hasta graciosos, pero los argentinos solemos utilizar estas expresiones más habitualmente de lo que Ud. cree. Por eso...no se sorprenda:

"totalmente destruido";
"plenamente cubierto";
"totalmente despejado";
"subió arriba";
"bajó abajo";
"la pelota salió afuera";
"estadio colmado de público";
"cortada en su totalidad";
"rotonda circular";
"lock out patronal";
"sumergido en el agua";
"vuelvo a reiterar";
"totalmente prohibido";
"terminantemente prohibido";
"niños de corta edad";
"gritar a viva voz";
"fábulas con animales";

"entradas totalmente agotadas";
"nulo de nulidad absoluta";
"retrotrayéndonos al pasado";
"completamente anegado";
"totalmente inundado";
"lamentable tragedia";
"abismos profundos";
"definitivamente terminado";
"instante fugaz";
"período de tiempo";
"lapso de tiempo";
"absolutamente falso";
"completamente lleno";
"totalmente vacío";
"con el puño apretado";
"maremoto de gigantescas olas";
"totalmente extinguido"



Fernando "Nando" Parrado. Sobreviviente de la "Tragedia aérea de los Andes" (1972). El relato fué extraído del libro "La Sociedad de la Nieve" de Pablo Vierci y narra lo vivido por él durante la primer conferencia que brindó después del accidente.



Usar o no usar el atril ... ¡esa es la cuestión!

Algunas preguntas que nos suelen hacer a menudo tienen que ver con el uso del atril o podio: ¿cuándo utilizarlo? ¿es bueno? ¿Cuáles son los beneficios?, ¿en que puede perjudicar? Aquí les damos algunas respuestas a estas preguntas.

Desde ya - como todo - no hay una única respuesta. Unos dicen que lo prefieren, otros que no les gusta, y otros, depende de la situación. Pero también - como todo - hay algunas sugerencias que pueden ayudar a decidir sobre ese tema. Es indudable que el atril no sólo es un objeto de apoyo (de la notebook, de papeles, etc) sino también un espléndido lugar para protegerse. ¿De qué?...pues del público!! Para los partidarios, el atril tiene una atracción especial. Invita. Seduce. Llama. Si está presente en el salón, siempre está dispuesto a ayudar a quien sienta cierta inseguridad en la exposición corporal. Para los detractores, el atril pasa a ser un objeto de decoración o a lo sumo, sólo un lugar ocasional donde apoyar la notebook (si se utiliza) para luego tomar control del escenario o lugar de la presentación, a través de los desplazamientos y la dinámica. También es cierto que en determinados ámbitos, ya sea por cuestiones protocolares (por ej. eventos gubernamentales o políticos) o presentaciones muy formales en el ámbito privado, el atril está para ser utilizado - si o si - por quién deba hacer uso de la palabra. Ahora...también es una gran verdad que el atril - o podio - pone una distancia, levanta una barrera entre el presentador y su público. Limita los movimientos. Anula el desplazamiento. Obliga al público a tener los ojos en un mismo lugar durante el tiempo que dure la presentación,

o sea...si la presentación es larga y el orador no es muy ducho en el uso de las técnicas vocales y dinámicas de presentaciones: peligro de aburrimiento, somnolencia, o viaje mental a Marte.

Por eso, salvo que fuera estrictamente necesario (con algunos ejemplos que mencionamos antes), no se apodere del atril. Es difícil,... lo sabemos, uno se siente más seguro... por supuesto, pero no es lo mejor. Hágase esta pregunta...¿si usted va a un circo, y cuando entra ve a los equilibristas, a los payasos, y a todos los actores, quietos, inmovilizados...cuál sería su impresión? Piense que el movimiento es vida, es dinamismo, es actividad. Le ofrezco una alternativa intermedia: si Ud. tiene que presentar y muy cerca suyo hay un atril que lo "llama"...vaya, haga su apertura desde allí, pero luego despéguese y salga a tomar contacto con su público. Conéctese con ellos. Que lo vean bien. No se olvide que muchas veces sólo aquellos que poseen la habilidad de manejar muy bien el aspecto vocal y gestual (inflexiones, pausas, tonos, volumen, gestos faciales, etc.) pueden permanecer quietos manteniendo la atención del público, sin desplazarse. Sólo es cuestión de animarse y soltar todo aquello que lo retenga: un atril, un escritorio, una mesa. Igual que los barcos no se construyen para permanecer en el puerto, el ser humano no nació para permanecer inmóvil. Haga la prueba y sentirá la diferencia.



"El final de una presentación también se prepara"

Un libro, una película, una historia, un viaje, tienen un final. Las presentaciones, un cierre que no puede dejarse librado al azar. Aquí, algunas ideas para que sus finales sean más atractivos.

¿Se dió cuenta alguna vez que muchos presentadores llegan al final de su presentación como si se hubieran quedado sin combustible? Cierre abrupto y sin idea final. Lamentablemente esto es más común de lo que debería ser. No hay cierre planeado, no hay mensaje final, no hay "broche de oro"...no hay nada. Sólo un simple "muchas gracias", y ya.

¿Es que acaso todo lo que el presentador o expositor preparó y transmitió, no merecía un cierre pautado, planificado? Seguramente, sí.

Sin importar cuan interesante o no sea su presentación, un final deslucido puede tirar abajo todo lo bueno que Ud. transmitió en su exposición. El cierre de su presentación es el último paso para resaltar la importancia de su mensaje. Es la última impresión que se llevará su audiencia. Algo similar ocurre cuando Ud. va a un restaurante. Supongamos que los platos que pide son inmejorables, incluyendo el vino. Pero llega el momento del postre y lo que Ud. solicitó llega con una crema agria. Le traen otro similar y está en las mismas condiciones. Finalmente pide un café y se lo llevan "recalentado" o frío. ¿Cual sería su última impresión? No importa si la entrada, el plato principal y el vino son exquisitos si el final de la cena es arruinado con este tipo de errores. Bueno...algo similar ocurre con las presentaciones. Para que su "postre o café" esté alineado con resto de su exquisita cena o almuerzo, le dejamos 14 posibles cierres para sus próximas presentaciones:

- *Hacer un breve resumen de lo dicho.*
- *Motivar al auditorio para llevar adelante lo propuesto durante la exposición.*
- *Citar alguna frase poética o famosa, citando siempre también al autor (es un recurso muy utilizado. Pero...cuidado!! Ni se le ocurra leer la frase de la pantalla. Sólo dígala y que sea convencido).*
- *Mencionar una frase de buen humor (cuidado con los chistes).*
- *Hacer una pregunta retórica al auditorio planteando un interrogante (después no diga más nada. Que esto sea lo último que quede en su audiencia)*
- *Retornar a la introducción o apertura.*
- *Finalizar con algo impactante - siempre y cuando- el tema, el auditorio y la ocasión así lo permitan. (aquí la creatividad y el sentido común son cruciales)*
- *Utilizar el factor sorpresa: algo sorpresivo siempre tiene el poder de captar o reafirmar la atención de la audiencia y más si es sobre el final.*

"El final de una presentación también se prepara" (cont.)

- Utilizar la llamadas "profecías": Son predicciones de lo que puede ocurrir. Pueden ser positivas o negativas según el tema que se aborde.
- Utilizar el humor gráfico a través de un slide con alguna escena de alguna historieta que refleje, hasta con ironía, el mensaje central de la charla o presentación. Es un excelente recurso que combina varios elementos que capturan a la audiencia: lo visual, el humor y la metáfora.
- Utilizar una frase final que sea corta y contundente. Es lo que se denomina "mordida final". Es un recurso de altísimo impacto y muy efectivo. Recuerden la frase final de Steve Jobs en su famoso discurso en la Universidad de Stanford: "Stay hungry, stay foolish", o en el alegato final de Kevin Kostner personificando al Juez Jim Garrison en la película JFK: "It's up to you" ("Depende de Uds")
- Utilizar la "Regla de 3", ya abordada en el número anterior de TIPS, NOTICIAS & IDEAS: mencionar 3 frases, ideas, nombres, palabras.
- Utilizar un brevísimo video final: esto implica que luego de cerrar verbalmente la presentación proyectar un video que cierre por sí mismo la presentación.
- Utilizar el técnica "One more thing" (Una cosa más) muy utilizada en su momento por Steve Jobs quien a su vez la adoptó (y adaptó) del famoso y legendario personaje televisivo "Columbo" con Peter Falk (80's). Implica guardar el mensaje más importante para el final, expresando "Ah...una cosa más" habiendo realizando a priori un falso cierre.

Humor en Público



Avisos Parroquiales

Estos avisos (reales todos ellos) fueron recogidos en algunas iglesias. Seguramente habrán sido hechos con toda la buena voluntad, inocencia y total respeto, pero descuidando algunas cosas (como la redacción)

"Para los que tienen hijos y no lo saben, tenemos en la parroquia una zona arreglada para niños."

"El próximo jueves, a las cinco de la tarde, se reunirá el grupo de las mamás. Cuantas señoras deseen entrar a formar parte de las mamás, por favor, pedir entrevista para que las atienda el párroco en su despacho."

"El grupo de recuperación de la confianza en sí mismo se reúne el jueves por la tarde, a las ocho. Por favor, para entrar, usen la puerta trasera."

"Estimadas señoras, ¡no se olviden de la venta de beneficencia! Es una buena ocasión para liberarse de aquellas cosas inútiles que estorban en casa. Traigan a sus maridos."

Tema de la catequesis de hoy: "Jesús camina sobre las aguas". Catequesis de mañana: "En búsqueda de Jesús".

"Recuerden en la oración a todos aquellos que están cansados y desesperados de nuestra parroquia."

"El mes de noviembre terminará con un responso cantado por todos los difuntos de la parroquia."



En primera persona

invitado de hoy

Mariano Castro

Gerente de Administración de
Personas de LAN ARGENTINA

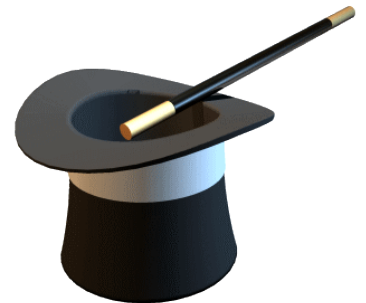
"We are all public speakers" ("Todos somos oradores") dijo, con muchísima razón, Diane Oatley, Vicepresidenta de Educación de Mallorca Wordsmiths Toastmasters. Y es que, formal o informalmente, con mayor o menor frecuencia y, delante de más o menos gente, todos hablamos en público. Sólo basta con pensar en la cantidad de reuniones a las que nos vemos obligados a asistir (de trabajo, de vecinos, de amigos) y en las que de nuestra participación activa dependerá primordialmente que logremos traer a los demás "participantes" a nuestro terreno. Por ello, ¿resultaría sensato preguntarse si lo estamos haciendo bien? Para esto es necesario adquirir conocimientos para comunicarse mejor en público.

Empecé a estudiar y aprender Oratoria atraído por una nota en el diario que publicitaba "Aprende Oratoria con la Magia". A medida que transcurría el curso se veían conceptos de Oratoria pero no para ser un gran orador. La Magia me cautivó y hoy la aprendo como hobby y la utilizo para explicar diversos temas relacionados con mi trabajo.

Luego me dí cuenta que si quería seguir aprendiendo a cautivar a mi audiencia y a comunicar mejor mis ideas debía tomar un entrenamiento más profundo. Fué entonces que luego de un Workshop de Oratoria Estratégica al que asistí en la Compañía que trabajo, empecé a entrenarme en forma particular con desafíos constantes que me dieron herramientas para ser un mejor orador y presentador. Con el tiempo descubrí que la Magia y la Oratoria comparten ciertos principios para poder comunicar efectivamente:

1. Practica, practica y practica. Un buen orador debe ejercitarse para mejorar. No hay opción.
2. No te repitas, reinventate. Cada presentación debe ser única.
3. Personaliza. Adapta tu repertorio a cada tipo de público. No todo se puede comunicar de la misma manera
4. Cuida a tu público, se respetuoso.
5. Busca efectos extraordinarios, tanto en las imágenes como en videos.
6. Aprende de tus errores, siempre hay cosas para mejorar.

Un buen orador es capaz de llevar a la audiencia a otro espacio. Si algo necesitan en este momento y en el futuro las empresas, son personas que dominen esta habilidad, con visión de futuro, coraje para asumir riesgos, y con capacidad para hacer soñar para plantear nuevas ideas y llevarlas a la práctica.





CURIOSIDADES

QUE DAN QUE HABLAR



JAPON: Clases de Oratoria para jóvenes con capacidades diferentes

宁波同乡会为智障者开办免费演讲训练班

开课五年多来，估计已经有百多名智障者受惠。宁波同乡会是本地唯一为智障者提供演讲训练的宗乡会馆。

陈能端 报道



每逢星期一和二，宁波同乡会威基路（Wilkie Road）冷气会所总会传出英语朗读声。不过，朗读声缺乏抑扬顿挫，而且常常含糊不清；进入会所课堂去看，见到的是一张张朗读者微笑的脸庞，他们那种乐在其中的愉悦，洋溢在脸上。

宁波同乡会自2006年7月起，每周两天为智障者开办免费的演讲课。开课五年多来，估计已经有百多名智障者受惠。宁波同乡会是本地唯一为智障者提供演讲训练的宗乡会馆。

回溯创办课程的缘由，可说是天时、地利、人和三因素具在的情况下促成的。

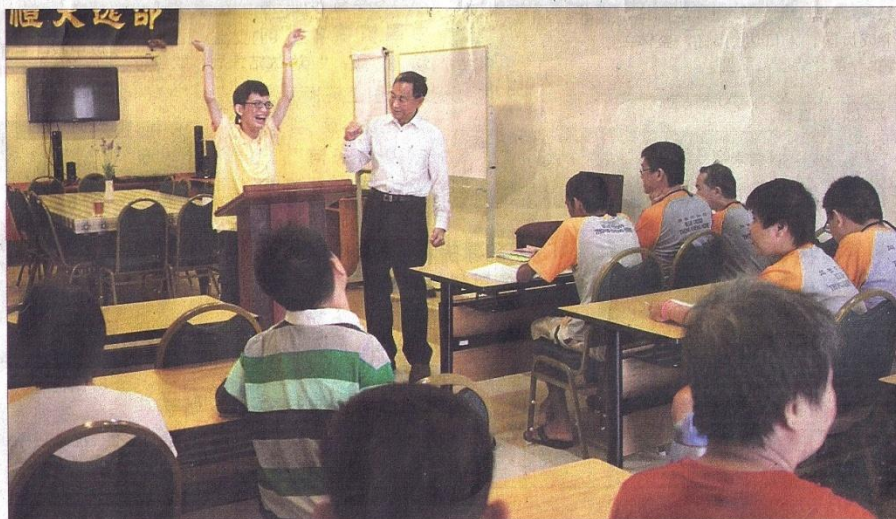
宁波同乡会副会长胡兆兴（57岁）受访时解释，同乡会的会员人数只有百多人，规模虽无法与大会馆媲美，但作为一个

社团，同乡会旨在发挥正面功能，为帮助社会弱势群体尽一分力。

他说，由于同乡会常年获得邵氏基金资助，领导层希望用部分款项进行有意义的慈善工作。恰巧，同乡会中另一名副会长陈海强（68岁）能言善道，是专业的演讲培训师，因此同乡会决定特别为不善言辞的智障者开办演讲课。

陈海强多年来积极参与各种义务活动。除了在宁波同乡会理事会中任职，他也曾担任新加坡基督教青年会（YMCA）的理事，并积极参与在选区基层组织服务。

陈海强告诉记者，他在同乡会开班授课之前，曾应特殊奥运的邀请



在陈海强（面向镜头右）指导下，学员开心朗诵英语流行曲《我有信心飞翔》的歌词。（郑明达摄）

在基督教青年会举办过类似课程，所以累积了一定的教学经验。

同乡会2006年决定开办这项课程时，陈海强亲自到不同志愿团体去“推销”，希望能吸引学员参加训练。他不讳言“爱讲话”。他说：“我们并不期望智障朋友上课之后，就能成为专业演说者，而是希望他们能借此机会，训练胆量和自信心。”

指导智障者不易，尽管来上课的智障者基本上

闭症或有先天性大脑性麻痹症（cerebral palsy）者，要掌握语音却相当困难。

然而，陈海强没有因此气馁，而是改用另一套教学法教导。他放弃教导演讲的基本功，转而选择励志歌词、简短诗篇或演讲名篇作为教材。有时，他甚至会让学生在课堂上唱卡拉OK。

陈海强的努力没有白费，因为学员上了几堂课后都变得很享受上课的时光。目前，这项课程的

岁，最大20多岁，大多来自民办的同敬怀仁院和基督教伸援智障人士协会。

同敬怀仁院的智障者叶美玲虽然无法与记者流利沟通，但从她零碎的回答中，我们知道她喜欢上演讲课，而最喜欢朗诵的篇章，就是英语流行歌曲《我有信心飞翔》（I believe I can fly）的歌词。

基督教伸援智障人士协会执行董事高启成，对同乡会的这一善举给予了

学员的转变，发现他们受过训练后，都变得更有信心，言语表达能力也更强。

宁波同乡会总务李国生说：“我们也希望课程可以长久持续进行下去，只要是我们公会所能及，我们会尽量为智障者提供帮助。”

至于主导课程的核心人物是否愿意继续义务授课，陈海强笑说：“可以的话，就教到我离世为止吧。”

✉ nengduan

La Realidad Virtual para combatir el miedo a hablar en público

La siguiente descripción narra lo que les ocurre a numerosos ejecutivos: de pie frente a una audiencia parecen consumados oradores; su serenidad y seguridad en sí mismos traslucen un firme control de la situación; durante décadas han ofrecido charlas a todo tipo de público en todo tipo de ámbito, desde salas de conferencias con reducidos grupos de colegas hasta auditorios colmados de espectadores. Por todo esto, nadie imaginaría que la calma aparente proviene de ingerir grandes dosis de tranquilizantes.

Un nuevo tratamiento basado en técnicas de realidad virtual propone combatir esta clase de miedos patológicos y aumentar notablemente el nivel de "comodidad" frente a una audiencia en una serie de sesiones. La terapia, llamada VRE (Virtual Reality), utiliza herramientas de alta tecnología, incluyendo un casco que "sumerge" al usuario en un ambiente simulado.

"Cuando una persona experimenta la terapia VRE, no quiere volver a dar un discurso sin ella —sostiene el psicólogo Robert H. Reiner, director ejecutivo de Behavioral Associates, clínica especializada en terapias cognitivas con sede en Nueva York—. Los psicólogos no solemos hablar de 'cura' en un tratamiento pero, en estos casos, se justifica plenamente decirlo. Los ejecutivos que sufrían de gran ansiedad durante los discursos se convierten en efectivos oradores."

Por lo general, la gente que teme hablar en público se acerca a Toastmasters, una organización sin fines de lucro cuyos miembros realizan ejercicios de conducción de reuniones y dictado de conferencias. Sin embargo, quienes consideran estas prácticas demasiado abrumadoras, optan por la terapia tradicional. A juicio de Page Anderson, profesor de psicología de la Georgia State University, para superar los miedos hay que exponerse, de manera gradual, controlada y repetida, a la causa del temor. En el caso de la disertación en público, la cuestión logística complica el tratamiento porque es difícil reunir a una audiencia numerosa y más aún "controlarla; es decir, lograr que el público



Vista con realidad virtual de una reunión de trabajo

parezca aburrido o interesado en los momentos adecuados de la sesión. "Si uno no experimenta el miedo, no podrá superarlo. Por eso, solíamos pedirles a los pacientes que imaginaran el problema, pero muchos no lograban visualizarlo adecuadamente—comenta Brenda Wiederhold, directora ejecutiva del centro médico Virtual Reality Medical Center, con sede en San Diego, California—. Ahora, en cambio, pueden sentir la escena temida."

El primer paso en la técnica VRE es aprender ciertas técnicas de manejo de ansiedad. Según Reiner, el miedo a hablar en público produce una reacción del tipo "luchar o huir": la sangre fluye de las manos y los pies hacia el tronco y los pacientes se "hiperventilan" pues la respiración pasa del abdomen al pecho. Para contrarrestar estas reacciones, Reiner les enseña a respirar lentamente desde el diafragma.

La segunda etapa apela a la realidad virtual: el paciente se calza un casco que cubre la parte superior de su cabeza y los ojos. Algunos terapeutas colocan, además, elementos de biorretroalimentación sobre el cuerpo del paciente, mediante los cuales monitorean las respuestas fisiológicas; otros profesionales simplemente observan la respiración del paciente, su transpiración y todo tipo de señales físicas.

El casco le permite al paciente contemplar un mundo tridimensional: se ve a sí mismo en un escenario, en general, tras un atril. A su lado, un proyector y su control remoto y, detrás, una pantalla gigante donde se exhiben imágenes, como las que utilizará en su próxima disertación en el mundo real (el software permite "importar" presentaciones de otras aplicaciones).

Las primeras prácticas con elementos de realidad virtual suelen mostrar una audiencia reducida, apenas un puñado de gente sonriente e interesada en el discurso. A medida que avanza el tratamiento, el terapeuta aumenta las dificultades y presenta nuevos desafíos, como un espectador que hace preguntas en momentos inoportunos.

Aún no hay datos estadísticos que demuestren la efectividad de la terapia VRE en el tratamiento de la fobia a hablar en público. Sin embargo, los estudios preliminares —cuyos resultados todavía no han sido publicados— son prometedores y abren el camino a avanzadas investigaciones a gran escala.

Fuente: *Harvard Business School Publishing*,
Fotogramas: *Exclamatio Oratoria Persuasiva*

Visión con el casco de realidad virtual de una exposición ante un auditorio y de una presentación laboral. La cantidad de personas en la escena puede graduarse según el nivel de stress y necesidad del participante. También pueden programarse desde aplausos y preguntas sencillas hasta actitudes apáticas y de desaprobación por parte del público.



The Elevator Pitch o Charla del Ascensor



¿Qué haría Ud. si se encontrara en un ascensor con la persona a la cual Ud. está tratando de ubicar desde hace mucho tiempo - pero sin suerte - para proponerle un negocio, o para que lo contrate para trabajar en su empresa? ¿Cómo le contaría en tan poco tiempo quién es usted, cuál es su proyecto y por qué debería escucharlo? Aunque parezca inverosímil, estas situaciones en las que se comparten algunos minutos con personas interesantes por quienes son, o porque son posibles clientes o socios, se presentan más a menudo de lo que parece. Y pocas veces los interesados están preparados para aprovecharlas.

El "Elevator Pitch" toma su nombre de una supuesta situación en la que, en lo que dura un viaje en ascensor (aprox. menos de 2 minutos), se debe despertar el interés de un interlocutor por un proyecto, una idea o simplemente contar quien es y a que se dedica.

Es muy interesante observar en nuestros entrenamientos como los participantes se compenetran con este ejercicio ya que les permite llegar al centro de la información de una manera rápida y estratégica optimizando esos pocos minutos disponibles.



Ya sea un inversor, un cliente potencial o un posible jefe, lo que importa aquí es el poder de síntesis. La finalidad no es vender sino generar interés sobre algo o alguien por ej. logrando una entrevista o reunión para más adelante. Se debe transmitir y recabar la mayor cantidad de datos en el menor tiempo posible. Se deben tener en cuenta 5 elementos:

1. Tener clara la idea o propuesta a transmitir.
2. Responder rápidamente a las preguntas más comunes.
3. Marcar diferencias o comentar porqué "eso y no lo otro"
4. Cuidar de no irse en detalles. No se olvide que cada segundo cuenta.
5. Agendar posible reunión o encuentro.



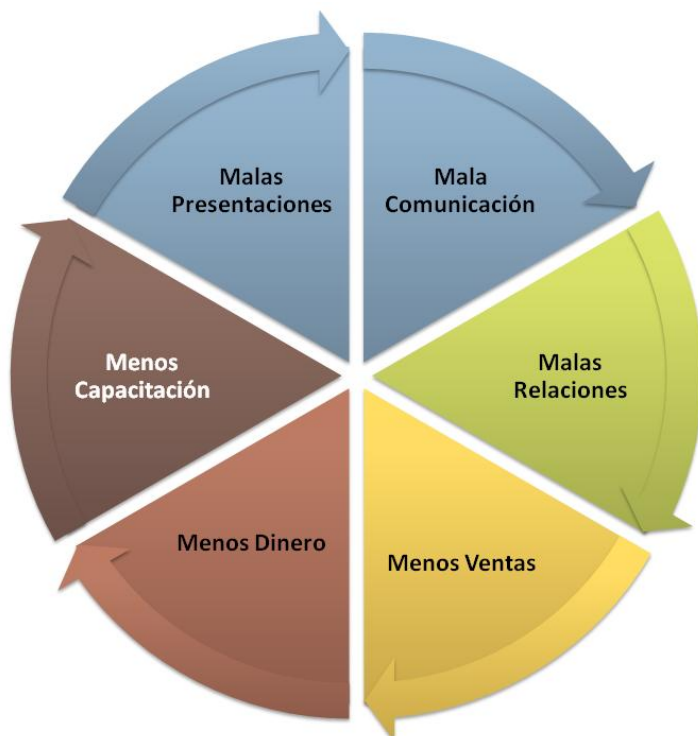
Si bien el Elevator Pitch, es sólo un ejemplo (o tal vez un ejercicio de práctica), la situación de tener que explicar o contar algo en menos de 5 minutos, se da permanentemente en actividades sociales, almuerzos o desayunos de trabajo, encuentros casuales, etc.

Hace muchos años en la famosa película "Secretaria Ejecutiva" (Working Girl) (1984) Melanie Griffith pone en práctica esta técnica (o estrategia) en una escena en donde - en un viaje en ascensor - debe darle rápidamente una información y venderle una idea al dueño de una importante cadena de radio y TV. Y de hecho lo hace maravillosamente bien.



Otra forma de "Elevator pitch" es utilizada por las famosas "incubadoras de proyectos" en donde los emprendedores después de preparar sus trabajos y entrenarse para presentarlos, deben "pitchear" (como se dice en la jerga, o sea hablar) a los potenciales inversores sobre las bondades de sus proyectos, durante 15 inexorables minutos intentando persuadirlos y convencerlos que su potencial negocio o emprendimiento es la mejor opción.

Ahora que ya lo sabe, la próxima vez que comparta un viaje en ascensor con otras personas o esté sólo unos minutos con alguien que le presentan, tenga en cuenta que tal vez pueda ser el origen de algo realmente provechoso, siempre y cuando optimice ese momento. Suerte!!



Para tener en cuenta...

Cuando una mala comunicación en los negocios crea un círculo vicioso.

ALGUNOS WORKSHOPS QUE DIERON QUE HABLAR



Staff de Dirección
Workshop Reuniones Productivas y
Presentaciones Estratégicas



SHIRE HUMAN THERAPIES ARGENTINA
Presentaciones Estratégicas para Médicos especialistas en las llamadas enfermedades raras (Fabris, Goshe)

(Mandos Medios)
Preparación para la presentación final



Exposición en el ROTARY CLUB Distrito Pilar



LAN ARGENTINA
Entrenamiento del
team de Gerencia
Administración
de Personas



MATTEL ARGENTINA
"High Impact
Presentations"



Workshop PRESENTACIONES DE NEGOCIOS
6 y 7 de mayo de 2014





MATTEL Chile

Workshop **Oratoria Persuasiva**

Santiago de Chile, 8 y 9 de octubre de 2014



MATTEL Chile

Workshop **Oratoria Persuasiva**

Santiago de Chile, 8 y 9 de octubre de 2014





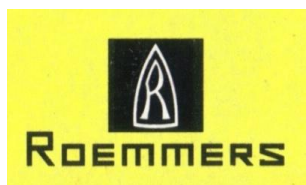
TenarisUniversity

Programa **"TOWARDS A STRATEGIC COMMUNICATION"** creado y realizado para un grupo de Jóvenes Profesionales (JP) provenientes de diferentes países en donde Tenaris tiene operaciones: Brasil, China, Colombia, Ecuador, Indonesia, Arabia Saudita, Estados Unidos, Reino Unido. Programa dictado totalmente en idioma inglés.

Y agregamos - entre otras - a las siguientes empresas:



Instituto Nacional
de Tecnología Agropecuaria



Por razones de confidencialidad no se muestran aquí los entrenamientos individuales realizados con CEO'S y personas de alta dirección.

Cerremos con humor



Hasta la próxima!

The logo for 'exclamatio' is a dark blue, irregular shape resembling a speech bubble or a drop, with the word 'exclamatio' written in white lowercase letters inside it.

exclamatio

"Aprenda a escuchar y usted cambiará,
aprenda a hablar y cambiará al mundo"

Krishnamurti

Tips, Noticias & Ideas

es una publicación de EXCLAMATIO Oratoria Persuasiva

Editores

Jorge Pees Labory

Marcela Carrillo

www.exclamatio.com
www.facebook.com/exclamatio

15 6307 0970

info@exclamatio.com

exclamatio.com

