

JÜRGEN KLARIĆ

NEURO

ORATORIA



**LAS MEJORES TÉCNICAS PARA CAUTIVAR LA MENTE DE TU PÚBLICO,
GENERAR VENTAS Y SER UN GRAN LÍDER**

Neuro oratoria^{MR}

Las mejores técnicas para cautivar
la mente de tu público, generar
ventas y ser un gran líder

JÜRGEN KLARIĆ



© Jürgen Klarić, 2022

Diseño de interior: Cortesía de BiiA International Publishing

© Publicado por Ediciones Culturales Paidós, S. A. de C. V., México, 2018

© Centro de Libros PAPP, SLU., 2022

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-138-2

Depósito legal: B. 2.583-2022

Primera edición: marzo de 2022

Preimpresión: María García

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Introducción	13
Principio 1. Tu voz	17
Principio 2. Tu cuerpo	29
Principio 3. Tu ropa	49
Principio 4. Tu PowerPoint	67
Principio 5. Tu tiempo	83
Principio 6. Tu estilo	97
Principio 7. Tus errores	111
Principio 8. Tu interacción	125
Principio 9. Tu mensaje	137
Principio 10. Tu credibilidad	147
Nota final	157
Fuentes	159

PRINCIPIO UNO

Tu voz

1



«La música no reemplaza a las palabras, le da tono a las palabras.»

ELIE WIESEL

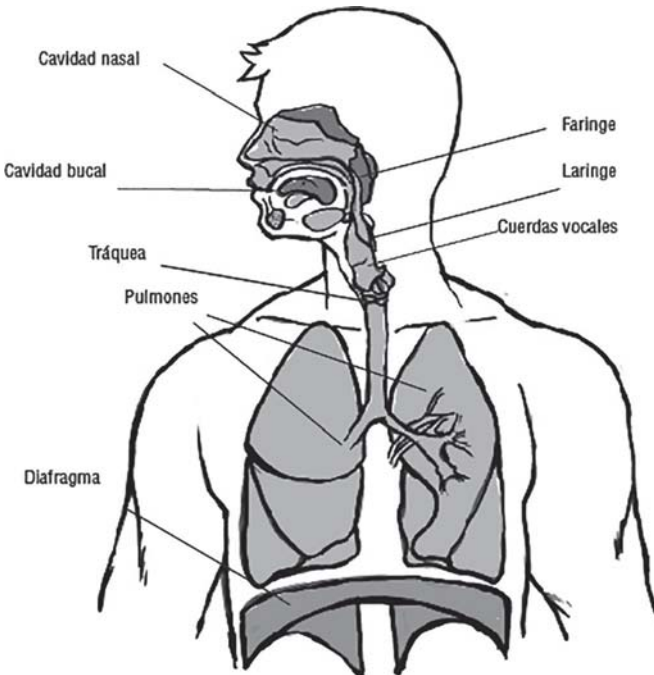
Cuánto tiempo dedicamos a hablar diariamente, cuántos años llevamos usando la voz como nuestro principal instrumento de comunicación, cuántas veces hemos oído que nuestra capacidad de hablar es lo que nos distingue como seres humanos, y sin embargo apenas somos conscientes de la forma en que nos expresamos, no somos conscientes de nuestra entonación.

Pero si tú estás pensando en convertirte en orador profesional o si lo que quieres es aprender a vender realmente un concepto, convenciendo y persuadiendo a quienes te escuchan, es fundamental que comiences a poner atención a la forma en que manejas la voz.

La clave de una buena voz: respiración diafragmática

Respirar no sólo es natural, sino vital, pero la mayoría de las personas no saben hacerlo de forma correcta. Con toda certeza puedo afirmar que el 90 por ciento de las personas que asisten a nuestros cursos de neuro oratoria respiran con la parte superior del tórax. Y eso es un gran error.

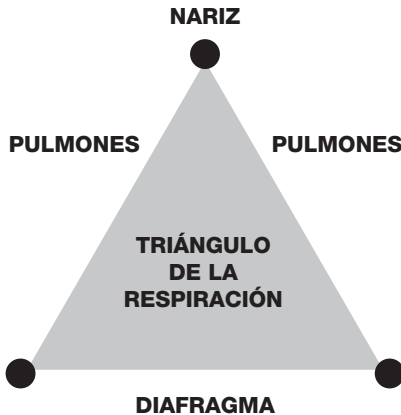
Para que la voz alcance a proyectarse con claridad, y sobre todo para prevenir disfonías y otros problemas que afectan al aparato fonador, es necesario saber respirar.



Observa tu respiración. Si al inhalar aire profundamente notas que contraes el vientre y levantas los hombros, si tomas el aire por la boca, es fundamental que corrijas tu res-

piración. Ensanchar el pecho y no el abdomen impide que baje el diafragma y obstaculiza el descenso de los pulmones, reduciendo la posibilidad de que la parte baja, la de mayor capacidad, se ensanche.

Para comenzar a practicar la respiración diafragmática (también conocida como respiración abdominal), acuéstate boca arriba y pon las manos sobre el abdomen. Da unos pequeños suspiros para expulsar de los pulmones el aire residual.



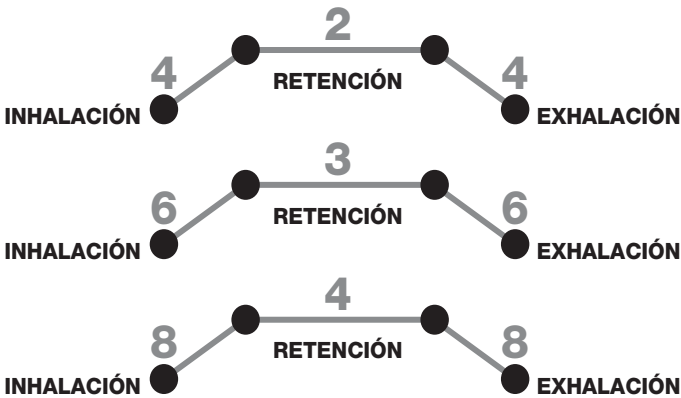
Ahora inhala por la nariz en cuatro tiempos, mientras haces que tu abdomen se infle (imagina que se trata de un globo). Retén el aire dos tiempos sin forzarte. Y luego exhala en cuatro tiempos, sacando el aire por la boca, con los labios en forma de anillo, mientras la imagen del globo va desinflándose poco a poco.

Puedes practicar también con un libro sobre el abdomen, jugando a elevarlo y bajarlo conforme inhalas y exhalas.

Cuando el diafragma abre paso a los pulmones, hay mayor ventilación, captación de oxígeno, y al exhalar se limpian

los pulmones. Además, de este modo logras una mayor relajación del organismo por efecto de la estimulación del sistema nervioso parasimpático, que es el encargado de generar y conservar un estado corporal de descanso o relajación para ahorrar o recuperar energía.

Así, la fórmula es:



Una vez que hayas dominado esta técnica acostado, puedes practicarla sentado, de pie y, luego, mientras caminas. Sólo así lograrás incorporarla a tu vida cotidiana.

Con la práctica podrás aumentar el tiempo que dedicas tanto a la inhalación como a la exhalación. De cuatro a seis tiempos, y luego a ocho, tomando en cuenta que debes retener el aire durante la mitad del tiempo que usaste para inhalar y exhalar.

Emisión de voz

Cada voz tiene un toque único, y ese toque es una mezcla del timbre, el tono, la intensidad y la cadencia.

Como imaginarás, la idea ahora no es que modifiques tu timbre o tu tono, ya que estos dependen fundamentalmente de tu constitución fisiológica. En cambio, sí puedes ejercitarte para modular la intensidad (volumen) y la cadencia (velocidad) con que hablas.

Nuestra emisión de voz es posible gracias a que contamos con un **aparato fonador**, formado por la laringe, la faringe y la boca.

En la laringe se encuentran **las cuerdas vocales**, que al recibir el flujo de aire procedente de la respiración vibran emitiendo sonidos.

Lo grave o agudo de una voz es **el tono**, y ello depende de la vibración de las cuerdas vocales: cuanto más gruesas son las cuerdas, más despacio vibran, produciendo sonidos más graves. En las mujeres, las cuerdas miden entre 14-18 mm, mientras que en los hombres son de 17-23 mm.

El timbre es el sonido particular de una voz, y depende de la constitución de las cuerdas vocales y de la manera en que vibran dentro de las cavidades de resonancia. El colorido del timbre, al ser único, es como nuestra marca individual.

Cuida el ritmo y la intensidad

Una vez que eres consciente de tu entonación, puedes empezar a imprimirle inflexiones a tu voz para darle énfasis a las palabras más importantes y sentido a lo que dices.

Introducir pausas en momentos clave y manejar el ritmo no sólo evita que hables de manera plana y monótona, sino que también es expresión del temperamento del orador. Mientras que un ritmo acelerado transmite al auditorio la impresión de una persona nerviosa o entusiasta, un ritmo más lento da la idea de alguien más tranquilo.

Es por eso que un buen orador sabe perfectamente cómo subir o bajar la voz en los momentos adecuados, sabe cómo transmitir la emoción de tristeza con un tono mucho más bajo y mucho más lento, y la alegría y el entusiasmo con un tono fuerte y firme y a mayor velocidad. Es como la música que acompaña a una película: nos transmite miedo, drama, pasión, etcétera.



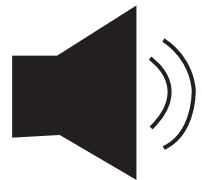
Tan sólo con el volumen correcto y la palabra justa puedes hacer que tu público se conecte contigo. Y eso es muy poderoso.

Ante todo piensa que la oratoria es como una réplica de la vida. Imagínate qué pasaría si tu vida estuviera siempre llena de emociones fuertes, si cada vez que salieras de tu casa estuvieras a punto de ser atropellado por un coche o que de repente fuera a caerte un piano en la cabeza. Después del tercer incidente, tu cerebro ya se habría preparado, y las situaciones de riesgo dejarían de causarte emoción.

Sin embargo, la vida real no es así. De repente puedes estar completamente tranquilo en tu trabajo y tu jefe te llama para decirte que te has ganado un ascenso y eso te llena de alegría, o todo lo contrario, puede ser que te enteres de la muerte de un ser querido y de repente caigas en la tristeza.

En estos casos tus emociones cambian de inmediato porque no estás preparado para recibir esas noticias. **Y así, al igual que la vida, la oratoria tiene momentos altos y momentos bajos.**

Si al cerebro le hablas todo el tiempo con una gran intensidad en la voz, como sucedía con los oradores profesionales de los años ochenta que se pasaban todo el tiempo gritando, después de veinte minutos te dice: «¡Cállate!». Porque si al cerebro lo tienes todo el tiempo en esa tensión, se vuelve loco. Y entonces se desconecta.



Hoy está demostrado que un buen orador no tiene que hablar siempre fuerte y con entusiasmo. Tú puedes bajar el volumen de tu voz, hablar despacio, tranquilo; pero si de repente lo mezclas con velocidad, si cambias los tonos, el efecto será bastante más poderoso.

Adáptate al público

Así, debes saber identificar los temas que debes exponer despacio y los que exigen rapidez.

Tú puedes construir una historia con sólo introducir variaciones en tu voz.



Piensa que si estuvieras viendo una película en la que todo el tiempo estuvieran matando, matando, matando, de inmediato pensarías: «¡Qué porquería de película!». Pero si de repente están matando, de repente están charlando, de repente están haciendo el amor y de repente matan de nuevo, entonces tu cerebro pone atención. Un pico alto es más favorable porque hay un pico bajo. Eso es lo que hay que entender, que muchas veces tienes que parar, bajar la intensidad de la voz, reducir la velocidad, para después aumentarlas.

Y aquí te estoy hablando de un concepto clave, que es la calibración. Según Joseph O'Connor y John Seymour, la calibración es un término que viene de la programación neurolingüística (PNL), y que se refiere a la capacidad de detectar los cambios más sutiles del lenguaje no verbal de tus interlocutores.

Si aprendes a leer la postura, los movimientos de las manos, la mirada, la respiración y los gestos de las personas

que te están escuchando, tendrás una guía para identificar si vas por buen camino y estás siendo capaz de mantener el interés y la atención del público, o si los estás aburriendo y es necesario que cambies de estrategia.

Es fundamental que tengas suficiente flexibilidad para adaptarte a las necesidades de tu público, que sepas cuándo es necesario hacer una pausa o introducir una metáfora. Y, si realmente entrenas tu calibración y logras identificar las señales de tu público cuando se emociona, o cuando está a la expectativa o incluso enojado, te darás cuenta de que cada presentación tiene su propio pulso.



Esto resulta muy útil incluso si no tienes en mente convertirte en un orador profesional y tan sólo te interesa mejorar tu comunicación en todos los ámbitos de tu vida, ya sea en tu trabajo, con tu pareja o con tu familia.

Si entiendes las distintas posibilidades de manejar tu calibración, mejorarás la forma de comunicarte incluso cuando estás hablando con un niño. Los niños, naturalmente, tienen más energía que un adulto, y es por eso que no les puedes hablar plano, porque se aburren. Ellos son hiperkinéticos, así que al hablarles debes ir jugando con la intensidad de tu voz, intercalando altos y bajos, altos y bajos.

Pero recuerda que tampoco puedes hablarles siempre con intensidad, porque, si en los adultos eso produce un impacto abrumador, en los niños lo que sucede es que los acelera más, y muchas veces lo que tienes que hacer es precisamente tranquilizarlos, pues a menudo ellos no son capaces de tranquilizarse a sí mismos.

La calibración, así pues, te permite ser consciente de que cuando hablas con tu jefe no vas a alzar la voz como harías cuando tu hijo ha hecho una travesura



o cuando debes darle órdenes contundentes a un subordinado. Y mucho menos convendría proyectar la voz como si estuvieras ante un escenario formado por mil personas.

Ahora, ¿cómo saber a quién hay que hablarle de manera más rápida o más fuerte o más lenta o más tranquila? En realidad no hay una fórmula. Como se trata obviamente de un asunto de ensayo y error, la mejor forma de aprender a calibrar es la práctica.

Claves extraverbales

**«No me veas con ese
tono de voz.»**

DOROTHY PARKER

Todo esto de lo que te he hablado forma parte de las claves extraverbales de una comunicación. El tono de voz, la entonación, el énfasis, junto con los elementos visuales como la expresión del rostro, los gestos, la postura, son señales que enviamos de manera inconsciente y que son una gran fuente de información.

Estos elementos extraverbales son tan importantes en la comunicación que pueden dar una idea bastante precisa del sentido de un mensaje, incluso si se desconoce el significado de las palabras. De ello nos habla Oliver Sacks en un relato titulado «El discurso del presidente», y publicado en su libro *El hombre que confundió a su mujer con un sombrero*.

El famoso neurólogo estadounidense revela la sorpresa que le causó descubrir



que en el pabellón de afásicos del hospital donde trabajaba, un grupo de pacientes se reía al ver en televisión un discurso del presidente Ronald Reagan.

Sacks se preguntó cómo era posible que estuvieran tan divertidos unos, recelosos otros y hasta enojados si la lesión cerebral (que afectaba el lóbulo temporal izquierdo) propia de su afasia los imposibilitaba para entender las palabras del presidente.

Pero la explicación es bastante simple: quienes sufren de afasia global tienen muy desarrollada la capacidad de captar la expresividad involuntaria de lo que se dice, es decir, el tono, el timbre, el sentimiento que acompañan a las palabras, y eso les permitió a sus pacientes comprender la mayor parte del sentido, independientemente de que no captaran las palabras.

Esta historia nos obliga a recordar que, cuando se trata de comunicar emociones, es muy importante la congruencia entre lo que decimos con palabras y la entonación y el lenguaje corporal.

