

MANUAL DEL TALLER ORATORIA Y TARTAMUDEZ.

John Harrison.

Traducción libre: Sergio Ramírez.

Introducción.

“La fecha y hora fatal ha quedado fijada. En dos semanas tendré que exponer en público. Cada día que pase se acercará el momento. Cada día que pase, al pensar en esta situación futura, se me apretará la garganta y sentiré mi corazón detenerse congelado por el miedo. Sólo espero que esta pesadilla pase lo antes posible... ¡Cómo me gustaría no tener que pasar por este momento tan amargo!...”

Si eres una persona que tartamudea y has tenido que hablar en público, seguramente estas palabras iniciales no te son del todo ajenas. Si bien el miedo a hablar en público, a equivocarse mientras se expone ante una audiencia no es patrimonio exclusivo de las personas que tartamudean, en estas personas aquella situación suele ser especialmente problemática.

Seguramente el miedo a hacer el ridículo ante una audiencia sea una de las cosas que gobiernan las vidas de las personas que tartamudean. Muchas personas con este problema prefieren no pasar por este calvario y huyen excusándose.

Muchas personas están convencidas de que la posibilidad de ser un buen orador depende exclusivamente de la fluidez en el discurso. Y por lo tanto estamos convencidos también de que la tartamudez, los bloqueos y las repeticiones de sílabas, nos privan completamente del privilegio de poder comunicarse de buena forma ante una audiencia.

A veces se puede llegar a pensar que la fluidez en el discurso es una especie de “*varita mágica*” que por sí sola nos haría felices, nos transformaría inmediatamente en buenos oradores, y que sólo en ese momento mágico podremos finalmente lanzarnos a

la vida a decir en público todas nuestras ideas con encanto y facilidad.

Es mi deber partir este programa señalando que estas creencias no sólo no nos favorecen en nada, sino que además son **totalmente falsas**.

El ser un buen orador no depende en **última instancia** de la fluidez en el discurso. Hablar con facilidad sin duda es un punto a favor. Pero en **ÚLTIMA INSTANCIA** lo que hace un buen orador no es la fluidez. Esta idea es la piedra angular de este programa de oratoria para personas que tartamudean.

Ahora bien, si esto es así, si la capacidad de una persona para hablar en público de forma efectiva no depende de la fluidez al hablar,... ¿De qué depende entonces?

La verdad es que existe una clave en la oratoria, que se convierte en el fundamento de todo lo demás en esta disciplina. Esta clave se puede expresar en el siguiente aforismo: ***“TAL COMO TE SIENTAS TÚ, SE SENTIRÁ EL PÚBLICO RESPECTO DE TI”***. Esto quiere decir que la respuesta anímica de la audiencia va a depender de tu propia respuesta anímica en relación a ti mismo, a tu propia tartamudez, a la situación en que te encuentres, el tema a tratar, las personas que te escuchen, etc.

Si te ves confiado y a gusto, aunque tu discurso no sea del todo fluido, la audiencia se sentirá confiada y a gusto. La audiencia es siempre un espejo de tu estado anímico. Si estás estresado eso lo proyectas a la gente. Y si la gente se estresa, posiblemente lo vas a notar y te sentirás todavía más nervioso. Se comienza a producir entonces un **juego de espejos**, una reacción en cadena, donde cada vez la incomodidad y el nerviosismo van en aumento, tanto en el orador como en la audiencia.

Es este control sobre el propio estado anímico lo esencial en un buen orador. Todo el resto puede estar o dejar de estar. Es posible afirmar sin temor a equivocarnos: si te sientes a gusto contigo mismo en el escenario tienes el 95% de la tarea completada. En cambio, si caes presa del temor y esto lo proyectas a la audiencia, puedes dar por descontado que, **sin importar tu nivel de fluidez**, la gente no se sentirá cómoda escuchándote y todo lo que tengas que decir no será bien recibido.

De todo lo anterior se deduce algo de suma importancia para ti como persona que tartamudea, algo que quizá todavía no has hecho consciente y que cambiará tu manera de percibir la oratoria y las posibilidades que tienes a la hora de hablar en público: **si lo deseas puedes aprender a hablar bien en público ahora mismo. *La fluidez no es un prerrequisito de admisión.***

Hay otro elemento importante que es necesario que sepas: a medida que te vas sintiendo más a gusto como orador y vas ganando más confianza en ti mismo, dejando atrás el temor y la ansiedad, la tartamudez dejará de tener un espacio de relevancia en tu vida, retirándose cada vez más de tu experiencia vital.

La ansiedad y el miedo son los soportes emocionales del tartamudeo. Superado el miedo y superada la ansiedad, la tartamudez perderá su combustible esencial.

Este proceso parece simple, no obstante esta simpleza no necesariamente implica facilidad. Cualquier cambio conductual importante en la vida de las personas toma tiempo, esfuerzo y requiere de capacidad para enfrentar desafíos. Seguramente has convivido con la tartamudez durante largo tiempo y ella ha echado raíces profundas en tus creencias y tu sentido de

identidad. Probablemente no sea fácil avanzar hacia la fluidez, pero tampoco es algo extremadamente difícil y destinado sólo para personas excepcionales. Una cosa es necesaria: **toda tu fuerza de voluntad.**

El programa consta de diez ejercicios, los cuales se relacionan con los diferentes aspectos que convierten a una persona en un buen orador. Cada uno de estos aspectos, una vez que se han aprendido mediante la práctica, posibilitan en las personas que tartamudean desarrollar la capacidad de hacerse cargo de una audiencia de forma efectiva, cambiando las claves emocionales del tartamudeo en estados anímicos positivos.

Estos ejercicios son realmente dos ejercicios en uno. A cada ejercicio práctico de oratoria le sigue un ejercicio de *feedback* destinado a desafiar y modificar las creencias limitantes que la persona que tartamudea ha desarrollado durante su vida en relación a hablar en público.

Déjame **advertirte** algo de inmediato: con toda seguridad te vas a sentir incómodo realizando este programa. Estarás haciendo cosas nuevas para ti. Pero si eres capaz de soportar por un tiempo esa primera incomodidad, si tienes esta fortaleza inicial y eres capaz de perseverar, todas estas nuevas conductas serán parte de ti y te sentirás cada vez más a gusto hablando en público.

Hasta aquí la introducción al programa de oratoria y tartamudez. En el siguiente capítulo expondré las ideas y ejercicios del primer día del programa... **¡ánimo y perseverancia!**

Día 1: Reclamando tu espacio.

Seguramente has oído más de alguna vez de personas que logran “adueñarse” del escenario, ¿no es así? Con toda seguridad los has visto hablar en público con tanta confianza y con tanto dominio escénico que no pudiste quitarles la vista de encima. Y en ese momento quizá te hayas preguntado ¿Cómo lo hace? ¿Cómo logra generar este impacto en la audiencia?

Seguramente lo hayas atribuido a la fluidez en el discurso que poseía el orador. Es posible que hayas visto a la fluidez como “la varita mágica” también en esta situación.

Pues bien, esta capacidad de los buenos oradores de “adueñarse” del escenario tiene que ver con algo diferente a la fluidez.

Las personas que tartamudean, y en general todas aquellas personas que sienten especial temor a hablar en público, suelen quedarse anclados e inmóviles en el escenario. Están tan petrificados por el miedo que esto los lleva a bloquear cualquier movimiento fuera de ese “metro cuadrado de seguridad” que suelen habitar. Se podría decir que actúan como si el resto del escenario estuviese minado. Sí, ¡minado! Cada paso fuera del metro cuadrado es peligroso.

Ante esta situación no es difícil imaginar lo incómodo que puede resultar hablar en público “esclavizado” a un espacio tan reducido.

Veamos la situación de la siguiente forma: Quiero que recuerdes algún lugar donde comúnmente te sientes realmente cómodo y confiado... y mientras realizas esto, **quiero que comiences a**

darte cuenta de cómo ocupas el espacio. ¿Estás encasillado en un metro cuadrado? ¿O más bien te paseas por todo el sector con total comodidad, sabiendo que es completamente “tuyo”? La respuesta es obvia, ¿no es así? Estoy seguro que en ese espacio de confianza eres capaz de moverte por todos los sectores, por cada rincón, con total confianza y seguridad, y se podría decir con certeza que “ese lugar es tuyo por completo”.

Sin embargo, en el momento en que nos toca salir a hablar en público nos quedamos petrificados. ¿Por qué ocurre?

Pues bien, ocurre porque somos seres biológicos, mamíferos, con ciertos instintos muy poderosos de autoconservación. El quedarse “paralizado” es una estrategia de protección ante el peligro. Piensa en esto: estás en la sabana africana, y súbitamente te ves rodeado por una manada de rinocerontes. No hay posibilidad de correr. Seguramente tu reacción será de mucho miedo y la primera conducta, la más inconsciente, será de quedarse totalmente quietos y no mover un pelo.

Es esta primera reacción la que nos domina cuando estamos al frente de una audiencia y el miedo nos atrapa y sentimos el corazón congelarse y se nos cierra la garganta y la mandíbula parece no moverse. **Estamos siendo presas de aquel instinto de conservación.**

Surge entonces una problemática: si resulta que solamente cuando las personas se sienten confiadas y seguras pueden moverse libremente por el escenario, ¿Cómo podrá una persona que tartamudea, y que siente pánico escénico, moverse libremente mientras habla? ¿No es acaso una contradicción?

Déjenme decirles que en el plano emocional existe una regla muy importante: **Si las emociones producen posturas, las**

posturas producen emociones. Es decir, si todo lo que sentimos genera en nosotros ciertas conductas corporales, a su vez determinadas conductas corporales generarán estados emocionales.

En la PNL (Programación neurolingüística) la comunicación que establece nuestro cuerpo con el sistema nervioso determina todos nuestros estados de ánimo. Si recordamos algún momento donde nos hayamos sentido especialmente confiados y nos damos cuenta en detalle de cuál era nuestra postura, podremos replicarla, y al hacerlo volveremos a sentir nuevamente las mismas emociones de confianza y seguridad.

Esta relación de reciprocidad que establecen el plano corporal y el plano emocional es la clave para este primer ejercicio.

Instrucciones del Ejercicio Nº 1.

Elige un tema para hablar frente al público. Al comienzo de estos ejercicios es más fácil si eliges un tema que manejes y del cual estés familiarizado.

Párate al frente del grupo, preparado para comenzar tu discurso. ¡No te apures! Tómate tu tiempo para estar en contacto con lo que sientes, tómate unos breves segundos, un minuto tal vez, tan sólo para estar en contacto, ser consciente de lo que está pasando dentro de ti, de lo que estás sintiendo en este momento. Si sientes temor, incomodidad, ansiedad, no trates de bloquearlo. Acéptalo. Es un estado emocional simplemente. Quiero que estés en contacto con todas las emociones que puedes sentir, que no bloques ninguna, pues todas esas

sensaciones son energía, la cual podemos redirigir y utilizarla a nuestro favor.

¡Comienza a hablar!

Conociendo el territorio

Mientras hablas, camina hacia un extremo de la habitación. Quédate allí, y date cuenta de lo que se siente hablar desde esta posición, desde un costado. ¿Se siente raro o extraño estar hablando desde esta posición? ¿Qué experimentas? Sea lo que sea que puedas sentir, date permiso para sentirlo, para estar en contacto con la experiencia de forma abierta y receptiva.

Muévete ahora para atrás, tan lejos del público como puedas, luego posíciónate cerca, tan cerca de la audiencia como te sea posible... descubre qué se siente hablar desde todos los lugares del escenario y fuera del escenario también. Recorre toda la habitación dándote el tiempo para percibir tus estados anímicos de acuerdo a cada posición que asumas. ¿Es más cómodo hablar desde cierta posición que en otras? ¿Por qué ocurre así?

¡Si te sientes incómodo NO BLOQUEES NINGUNA EMOCIÓN! Sigue hablando y sigue moviéndote a través del escenario. Si tienes alguna dificultad en el discurso, ¡Sigue moviéndote!, ¡No luches contra el bloqueo, experimentalo mientras te mueves a través de la habitación!

Es importante que sepas que muchas de las personas que tartamudean crecen rechazando los estados que les generan cierta incomodidad. Rechazan el temor, la ansiedad, la incomodidad en general, bloqueando una parte importante de sus emociones. Una de las tareas principales de este programa de oratoria es lograr percibir de forma positiva la gama completa

de estados emocionales, comprendiendo que todas las emociones son señales que nos hablan sobre nuestro estado mental, están compuestas de energía y es posible utilizarlas en nuestro favor.

El problema no es sentir miedo. El problema no es sentir tristeza. El problema no es sentir ansiedad. El problema, escúchalo bien, es **cómo te relacionas con esas emociones**. Si las consideras “malas” e “inaceptables” serás presa de las emociones y perderás la consciencia de ti mismo y de lo que estás haciendo. Pero si en cambio logras aceptarlas como propias de la condición humana y las aceptas, podrás estar en control, **fluir** desde ellas y seguir hablando.

Se trata, pues, de dos tipos de incomodidad. Una es positiva y la otra es negativa. La incomodidad positiva se da cuando logro aceptar la emoción incómoda y logro liberarla, hacerla parte de mi comunicación. La segunda incomodidad, la negativa, tiene que ver con **bloquear** lo que estoy sintiendo, hacer como si no existiera y tratar de continuar hablando desde la no-emoción. Con la incomodidad positiva se logra hacer uso de la emoción incómoda, fortaleciendo nuestra comunicación desde su energía; con la incomodidad negativa lo único que conseguimos es bloquearnos aun más.

Cuando hayas recorrido cada parte de la habitación, viene la segunda parte del ejercicio.

Mientras te mueves comienza a **TOCAR** las cosas que están a tu alrededor. Pon tus manos sobre la silla o sobre una mesa y comienza a darte cuenta de todas las sensaciones que producen al tacto... experimenta completamente lo que es estar en contacto con las cosas que están a tu alrededor. No sólo con las

más cercanas, como un lápiz o una regla, sino que también con las cosas que están al otro lado de la sala. Quiero que te permitas estar en contacto con todas las cosas que están a tu alrededor.

Mientras realizas este ejercicio de moverte y tocar las cosas mientras hablas podrás darte cuenta que te vas “apropiando” del terreno, no en un sentido literal, pero sí **emocionalmente**.

Al hacer tuyo el territorio de forma emocional e inconsciente le envías señales a tu sistema nervioso relacionadas con la confianza y la seguridad.

Esta es la clave de “hacer tuyo” el escenario. Esta es una metáfora, pero como tal refleja una actitud emocional ante el escenario y las cosas que están en él.

¿Qué ocurre cuando logramos “hacernos” con el escenario? Bueno, le estamos entregando señales a la audiencia de cómo debe sentirse respecto a nosotros. El hecho de movernos libremente y “poseer” las cosas con las que interactuamos, es una clave comunicativa para nuestra audiencia, que la orientan a sentirse de forma positiva respecto de nosotros como oradores. Si logras estar cómodo y confiado dando el discurso y logras a su vez reflejar estos estados anímicos, más allá de si tartamudeas o no, esto traerá consigo que la gente que nos escucha también comience a sentirse cómoda. Esta reacción del público a su vez nos generará mayor confianza... y así, ante mayor confianza del orador, mayor agrado en el auditorio, y ya estamos en un círculo virtuoso de confianza y seguridad.

¿Y qué si tartamudeamos y no podemos hablar? ¿Cómo reaccionará el auditorio ante nuestra tartamudez? El problema no es el tartamudeo, el que las palabras no salgan tan fluidas

como deseáramos no es un problema. El problema es cómo reaccionamos ante esta situación. Y si recuerdas, tal como reaccionamos ante nosotros mismos, reaccionará la audiencia respecto a nosotros. Esto no se debe olvidar. Siempre, escúchalo bien, siempre el control de la situación está en nuestras manos. Si tartamudeamos, o tropezamos en el escenario, si se nos olvida lo que íbamos a decir, etc., no es en sí un problema. Nuestra reacción ante aquellos hechos determinará en un 100% la reacción de la audiencia. Toma el ejemplo de los cineastas, cuando graban una película de héroes y villanos. Cuando el villano realiza un ataque peligroso, siempre la cámara enfoca la reacción de la “novia” del héroe con una reacción de temor y angustia. Y los espectadores, al ver la escena, empatizan con la mujer y SIENTEN también parte del mismo temor y la misma angustia. Pero luego la cámara enfoca al héroe, el cual se muestra confiado y seguro, con lo cual nosotros pasamos ahora a empatizar con esas emociones. ¿Qué significa todo esto? Que la audiencia siempre va a reaccionar de acuerdo a la reacción del orador. Si el orador se tropieza y se cae al suelo, por ejemplo, va a ser una situación incómoda para la audiencia **sólo si** previamente es una situación incómoda para el orador que segundos antes yacía en el suelo. Pero, ¿qué pasa si el orador lo toma con humor, con liviandad, lo tira a la broma, hace de su caída parte de su discurso y le da un sentido positivo? **La cosa cambia. La reacción de la gente seguirá la reacción del orador. Esto mismo ocurre ante la tartamudez.** ¿Cómo reaccionas tú cuando tartamudeas en público? Si te pones nervioso, los demás se pondrán nerviosos. ¿Acaso pensabas que la incomodidad de las otras personas ante tu tartamudeo venía del tartamudeo en

sí mismo? ERROR. La incomodidad de las otras personas es **ANTE TU REACCIÓN POR TARTAMUDEAR.**

¿Qué significa esto? Necesitas cambiar la forma en que reaccionas ante el tartamudeo. ¿Por qué no reaccionar con humor? ¿Qué nos impide reaccionar con tranquilidad? Esto lo aprenderemos durante el programa.

Actividad de “Feedback”

Al final de cada ejercicio hay una actividad para compara tus experiencias con las de la audiencia. Esto no tiene la intención de ser una evaluación, sino que tan solo poder ser conscientes de todo aquello que las personas presentes en el lugar percibieron sobre tu propia disertación.

Muchas veces ocurre que nuestra percepción sobre los asuntos varía mucho en relación a la percepción del resto de las personas sobre las mismas cosas. Ser conscientes tanto de la propia experiencia como de la experiencia del otro que nos escucha nos puede ayudar a formarnos un juicio objetivo y realista sobre lo que realmente ocurrió.

La actividad consiste en lo siguiente: una vez que tu discurso haya terminado, tómate un momento para escribir en una hoja (siguiente página) las percepciones que tuviste sobre tu discurso. ¿Cómo te sentiste al hablar en público moviéndote por todos los lugares y tocando todas las cosas? Coloca una X en el casillero correspondiente. Si te das a ti mismo un “10” es porque literalmente hiciste tuyo el escenario por completo; si te das un “5” es porque percibiste que hubo movimientos que faltaron, o faltaron cosas por tocar y estar en contacto; si te das

un “3” o un “2” es porque casi no te permitiste moverte más allá de lo acostumbrado y sólo estuviste en contacto con aquellas cosas que estaban más a la mano.

“Feedback” de **Reclamando tu espacio.**

Cómo me vi a mí mismo 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Caminando _____

Tocando _____

Cómo me vieron los demás 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Caminando _____

Tocando _____

Ahora pregunta a la audiencia cuáles fueron sus percepciones sobre tu discurso. Parte preguntando cuántas personas te dieron un “1”, luego cuántas personas te dieron un “2”, un “3”... hasta que llegues a preguntar cuántas fueron las personas que te dieron un “10”. Mientras vas escuchando la puntuación de la audiencia puedes ir anotándolas en el papel.

Al tener tu puntuación y la de los demás quiero que las compares, que te des cuenta de las diferencias.

Al terminar el primer día del programa quiero que te preguntes lo siguiente: ¿Cómo fue la experiencia? ¿Lo disfrutaste? ¿Fue muy incómodo? ¿Qué aprendiste de todo esto?

Fin del primer día.

Ejercicio Nº 2: Subiendo el volumen de tu voz.

¿Por qué será que muchos nos aterra el sonido de nuestra voz?

Tal vez sea temor de mostrarnos demasiado fuertes. Quizás.

La mayoría de las personas no tienen problemas para alzar la voz en diferentes circunstancias de la vida: parar un taxi, hablar con una persona que se encuentra a distancia, etc. Sin embargo en el momento en que tienen que hablar en público, su voz se vuelve un “hilo”, un susurro.

Es como si tuviésemos que compensar el hecho de estar en una posición de control, bajando la voz y tratando de ser lo menos expresivo posible. Y esto es bueno que lo sepas: la oportunidad de hablar en público te pone a ti en una posición de control, y por lo tanto, de poder. En ese momento la palabra la tienes tú. Los demás te escuchan. Si lo piensas bien, es una gran oportunidad de comunicación. ¿Qué ocurre entonces? Bueno, puede ser que manejar situaciones en las que tienes que asumir cierto protagonismo te incomoden. Muchas veces ocurre que las personas que tartamudean prefieren dejar situaciones de poder a las demás personas, manteniéndose ellos al margen, en una especie de rol secundario.

Las personas que tartamudean pueden llegar a sentir que su propio “yo”, por definición, es incompatible con situaciones de poder y control, sobre todo en aquellas que involucra el uso del discurso y relaciones interpersonales. Entonces, cuando les toca salir adelante y hablar el frente de una audiencia se sienten muy

incómodos, como fuera de lugar, como si ese lugar no fuese adecuado para ellos, como si el destino estuviese equivocado y fuese alguien más el que mereciera estar en ese lugar haciendo uso de la palabra y haciéndose cargo de una audiencia. Ante esta situación lo común es que las personas que tartamudean bajen la voz. En una acción inconsciente, su voz decae en volumen.

El hecho de que la voz decaiga en volumen denota falta de afirmación personal. Ante una situación ante la cual no te sientes preparado ni capaz, es imposible que te puedas plantar con aplomo. Y si no puedes plantarte de esta manera ante un auditorio, tenderás a expresarte como “pidiendo disculpas y excusándote” por estar en un lugar que no te corresponde (que tú *crees* no te corresponde).

Ahora bien, ¿qué hacer ante esta situación? Comienza por darte cuenta que hablar en público te pone en una situación de poder, y al actuar de forma enérgica en ese rol indicas (a tu sistema nervioso y a la audiencia) que realmente estás disfrutando al estar allí.

¿Puedes adivinar ya de qué se trata el siguiente ejercicio a realizar? ¡Exacto! Vas a tener la oportunidad de mostrarte enérgico y empoderado sin limitaciones.

Antes quiero que respondas unas preguntas sobre la manera en que manejas las emociones de poder.

1. ¿Cómo te sientes al tener personas que te perciben empoderado?
2. ¿Tienes miedos de mostrarte “demasiado” empoderado?
3. ¿Cómo me siento cuando experimento sensaciones de poder? (pistas: ¿se sienten tus pies bien plantados en el

suelo? ¿qué ocurre con tu pecho, con tus brazos, con tu cara?)

4. En una fiesta, ¿te sientes más cómodo con un rol empoderado o con un rol secundario?

5. ¿Qué clase de “jefe” serías? ¿Tendrías el respeto de las personas? ¿Dejarías que las personas te pasaran a llevar?

6. ¿Te sientes aliviado cuando puedes evitar tomar grandes responsabilidades en relación a otros, ya sea en tu vida personal o en el trabajo?

Tómate el tiempo para responder estas preguntas con la mayor sinceridad. Si partes por reconocer tus actitudes ocultas en relación a las emociones de poder, las emociones repentinas que surjan en las diferentes “situaciones de poder” no te parecerán como saliendo de la nada. Podrás saber cuál es la razón última que las motiva.

El propósito de este ejercicio es que experimentes hablar en público en un registro de voz más elevado, subiendo el volumen de tu discurso. Esto no quiere decir que tengas que gritarle a tu audiencia. NO. Pero para este ejercicio tienes que imaginar que estás hablando en una sala 10 veces mayor de lo que realmente es. De forma que la última persona, de la última fila, pueda también oírte.

Para hacerte una idea de qué tan alto debes hablar, hay un ejercicio que debes haber primeramente en casa. En tu registro normal de voz, di algunas palabras acerca de las cosas que hiciste ayer. Ahora di lo mismo pero en el doble de volumen. Luego di nuevamente las mismas palabras pero dobla nuevamente tu volumen, alza más aún la voz. ¿Cómo te sientes? Imagina hablando en público en este volumen.

¿Sientes ansiedad por llegar hablando en este volumen de voz ante tu audiencia? ¿Te produce incomodidad?

Entonces, ese es el nivel adecuado en el que tienes que realizar el ejercicio.

¡Comienza a hablar!

Elige un tópico con el que estés familiarizado. Si eliges un tema que te permita hacer referencia a eventos de tu propia experiencia vital, tanto mejor.

Cuando comiences a hablar, nota el impacto que produces en la audiencia (en otras palabras, mantente CONSCIENTE!). ¿Se ríen entre ellos debido al volumen de tu voz? ¿Te miran raro debido a energía que estás proyectando? Probablemente no. Es posible que tu voz en estos momentos esté tomando su atención. Alzar la voz es una manera de comunicarle a alguien que estás hablando “en serio”.

Si hablas lo suficientemente alto para sentirte incómodo, podrás también darte cuenta que pequeños temblores acompañan esta incomodidad. Estos pequeños temblores pueden manifestarse en tus brazos, piernas, estomago, tal vez a través de todo tu cuerpo. No te preocupes. Esto es natural. Estás experimentando un conflicto interno entre “bloquear tu energía comunicativa” y “dejar fluir tu energía comunicativa”. A medida que vayas adquiriendo mayor experiencia en “dejar fluir tu energía comunicativa” estos temblores irán retrocediendo y menguando. De todas maneras, mientras estos temblores se manifiesten **NO DEBES BLOQUEARLOS**. Acéptalos como parte del proceso. No trates de disimularlos. No trates de ocultarlos. Deja que estén, que existan.

Puede ser posible que quieras variar el volumen de tu voz, dejando decaer el volumen para luego elevarlo en los aspectos de tu discurso que quieras enfatizar.

Ahora, responda estas preguntas finales: ¿Qué se siente hacer esta manifestación de discurso enérgico ante una audiencia? ¿Encaja este comportamiento con la visión que tienes acerca de ti mismo? ¿Quién te dice que tienes que estar siempre bajo control?

Ejercicio de Feedback.

¿Hablaste como lo tenías planeado? ¿Pudiste mantener el volumen de voz al nivel que esperabas? Ahora vamos a chequear qué tan lejos pudiste llegar en subir el volumen de voz en la opinión de la audiencia.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Cómo me vi a mí mismo _____

Cómo me vieron los demás _____

Al realizar el ejercicio de *feedback*, la mayoría de las personas parten por descubrir una esencial discrepancia entre su propia percepción sobre el volumen de voz y la percepción de los demás. De hecho, lo que percibas como volumen exageradamente alto, puede ser percibido por la audiencia simplemente como un discurso excitado y enérgico.

Muchas veces las personas que realizan estos ejercicios, mientras se dirigen a la audiencia en un registro de voz más elevado, tartamudean mucho menos que lo habitual. Esto es un sub – producto consecuencia de “dejar fluir la energía comunicativa” de tu persona.

Las disonancias cognitivas entre lo que tu experiencia y lo que realmente ocurre juega un rol importante en las actitudes y comportamientos que fundamentan la tartamudez. A medida que traes tu conciencia más cerca de la realidad, avanzaras un paso más hacia la desarticulación del sistema de la tartamudez.

Ahora que sabes cómo dar riendo suelta a toda esa energía comunicativa que posees al frente de una audiencia es tu deber seguir practicando. Toma riesgos cada vez que puedas. Trata de hacer de todas tus conversaciones más vivaces, más expansivas, con un tono de voz más elevado. Cada día debes avanzar en retirar aquellas barreras que obligan a contener tu entusiasmo en una comunicación monótona y lineal.

Quizás al principio no sea fácil, pero si eres constante con el tiempo estos aprendizajes serán tuyos.

¡Vamos a manifestar y hacer fluir la energía y el poder!

Taller N°3

“Agregando la música”.

Hagas un repaso de lo que has hecho hasta ahora: en el taller nº 1 reclamaste tu espacio en el escenario del auditorio y te apropiaste de todo lo que pudiste mediante el tacto. En el taller nº2 aprendiste a empoderar tu voz y comunicación gestual.

Quizás te costó. Quizás te sentiste incómodo y preferiste no aventurarte demasiado. Es normal. Poco a poco, mediante la práctica, esta zona de aprendizaje, de incomodidad, irá haciéndose parte de tu zona de confort. Podrás entonces, de forma inconsciente, realizar todas estas conductas de manera natural.

Con lo realizado hasta acá, quizás te has podido dar cuenta de lo siguiente:

- a) Que las personas te perciben siendo más vivaz y enérgico como orador.
- b) Que a lo que a ti te parece como “desmedido”, a los demás le parece como “normal”.
- c) Que hablar en público es más fácil de lo que parecía.

Pasemos ahora a ver otro aspecto interesante sobre tus posibilidades como orador.

Te has preguntado alguna vez por qué no tartamudeas cuando cantas. Es un hecho. Todo tartamudo, al cantar, no tartamudea.

¿Has notado cómo les hablan las personas adultas a los niños regularmente?

La verdad es que para mantener la atención de los niños, y esto lo saben bien los profesores, no se puede hablar en un tono monótono. Los niños se aburren con facilidad, y debido a que su cerebro y facultades cognitivas están en pleno desarrollo, les cuesta también mantener su atención solamente en las palabras. Debido a esto, y para lograr captar la atención de los niños, se hace necesario apelar a la emotividad.

Hay dos cosas que tú puedes hacer para agregar emoción a tu discurso. La primera es subir el volumen. Si le digo a un niño pequeño “Ordena tu pieza, ¡AHORA!” es hartamente diferente a si digo “ordenatupiezaahora”, sin inflexiones, sin variaciones tonales y sin alzar la voz en el momento correcto.

Ahora, si quieres mantener la atención de los niños sin tener que recurrir a alzar la voz otra manera de hacerlo es variando en la tonalidad. Tan solo imagínate contándole el cuento de los tres chanchitos a un niño pequeño.... ¿cómo será tu voz? Seguramente será algo como esto: “HabÍA una VEZ tres chanCHItos que vivÍAN en una comARCA...”. Mediante esta variación de tono lo que estás haciendo es plasmando emotividad en tu discurso.

¿Qué tiene que ver esto con la oratoria? Bueno, mucho. Es bueno que sepas, si no lo sabes todavía, que la tartamudez no es un problema del discurso, sino que es un problema de la comunicación. Esto grábatelo: La tartamudez es un problema de la comunicación. La tartamudez tiene que ver con bloquear la propia comunicación. La pregunta surge entonces, ¿qué bloqueas cuando te bloqueas? Aaah! Buena pregunta. En general lo que se bloquea es tu propia identidad, plasmada en

emociones y pensamientos. De manera que por definición la tartamudez implica un discurso carente de emotividad.

En esta actividad, mediante la variación tonal, queremos revertir este proceso y poder plasmar en el discurso todas las emociones auténticas que pueden haber en tu interior.

Si la tartamudez es bloqueo emocional, la fluidez es fluidez emocional, es dejar que las emociones broten en tu interior y tengan canales libres de comunicación, sin bloqueos.

Pues bien, volviendo al tema de la variación tonal, es bueno que sepas que cuando estás hablando y permites usar el tono de tu discurso para plasmar tus emociones estás generando dos cosas: captando la atención del auditorio y al mismo tiempo permitiéndose ser tú mismo en el escenario.

Cuando realices la actividad quiero que exageres lo que más puedas las variaciones tonales, que lo hagas radicalmente, que sientas que estás muy incómodo haciéndolo. Al principio puede ser difícil. Quizás estás acostumbrado a hablar sin emoción, tratando de ocultar tus sensaciones, sean de temor, confianza, alegría, angustia... y mientras realices el ejercicio quizás una parte de ti te diga “Esto es una estupidez, ¡me siento ridículo!” Bueno, déjame decirte que tienes que VENCER esta primera impresión.

¿Quieres saber por qué no tartamudeas cuando cantas? Porque cuando cantas obligatoriamente tienes que ser emocional. Cuando cantas te permites ser emocional en tu discurso. El bloqueo emocional desaparece, y por lo tanto, el bloqueo en el discurso también. Fascinante, ¿no? Y si ya lo sabes te toca entonces replicar esa actividad en cada discurso que tengas, sea en el púlpito o en la vida diaria. ¡Pon emoción a lo que dices!

Actividad:

Antes de hablar quiero que te plantes en el escenario y puedas conectarte con lo que sientes. Que conscientemente te permites expresar esas emociones a través de la variación tonal.

Mientras hablas empieza a DRAMATIZAR todo lo que dices, como si le estuvieses narrando un cuento a un grupo de niños deseosos de escuchar una historia.

Aunque tu discurso sea puramente técnico y tenga que ver puramente con ideas, quiero que pongas emoción. Ej: “El computaDOR APPEL es Uno de los mejORES por su CAPACidad y disEÑO”. ¿Ridículo? Puede ser. ¿Difícil? Puede ser. ¿Te ayudará a hablar en público? SIN DUDAS!

Importante: mientras hablas variando el tono de tu voz lo más que puedas, quiero que comiences a estar en contacto con lo que sientes y a dejarte llevar por esas emociones. Que cada emoción que tengas tenga un canal de proyección, tanto verbal como gestual.

¡Buena Suerte!

Feedback.

Monotono 12345678910 Muy expresivo

Como me escuche a mí mismo _____

Como me escucharon los demás _____

Taller nº4

Aprendiendo a vivir con pausas.

En términos generales las personas que tartamudean detestan las pausas en su discurso. Las pausas están demasiado asociado a la falta de fluidez. Y como la falta de fluidez en la comunicación les atemoriza, las pausas les pueden generar la misma impresión emocional.

Es muy común que la intención de las personas que tartamudean sea tener un discurso con palabras seguidas, en las cuales no existan repeticiones de sílabas, ni bloqueos, ni pausas. Esta intención suele ser una de las causas de que se atropellen en su discurso, hablando demasiado aprisa, sin tiempo para ordenar sus ideas con precisión y sentir las palabras que salen de su boca.

El temor a las pausas también tiene un factor social. Las personas que integran el contexto social de la persona que tartamudea suele reaccionar con nerviosismo y ansiedad ante los bloqueos y repetición de sílabas. Como ya sabemos, esta ansiedad no es por el bloqueo en sí sino que por la reacción emocional de la persona que tartamudea ante sus propios bloqueos. En este contexto, la persona que tartamudea se presiona a sí misma y se impone la obligación de no incomodar a su interlocutor, de forma que trata de no tartamudear y de hablar lo más fluidamente posible. En el marco de este objetivo fundamental las pausas son algo muy peligroso: si se realiza una pausa puede ser interpretada como bloqueo, y por lo tanto, generar incomodidad y miedo, precisamente lo que se trata de evitar.

Pero la verdad sea dicha: en el caso de la oratoria, las pausas son una herramienta poderosa. Las pausas son usadas por los

grandes oradores para dramatizar lo que dicen, para darle énfasis.

Imaginen la siguiente escena de una obra de teatro:

“El Rey a muerto en la habitación real hace breves momentos. La reina llora a su marido y Rey. Las hijas abrazas el cuerpo sin vida de su padre. El alférez real debe salir ante la multitud que se aglomera en la puerta del castillo a darles la noticia. El enunciante camina hasta el balcón que da hacia la multitud y dice: “Pueblo de Alemania..... El Rey..... ha muerto!”

¿Por qué utilizó las pausas el Alférez real en esta situación? ¿Y si hubiese hablado con rapidez? ¿Hubiese tenido el mismo impacto emocional en las personas?

Efectivamente, las pausas le otorgaron dramatismo y solemnidad a sus palabras.

Las personas que tartamudean suelen no respetar tampoco las pausas propias del discurso humano. Sin aire no hay discurso. Eso todo lo saben. Pero para tener aire suficiente para hablar se necesita respirar, y el respirar es un proceso que toma tiempo. No mucho tiempo, pero un tiempo al fin y al cabo. En su objetivo de alcanzar la mayor fluidez posible, obstruyen hasta los ritmos naturales del discurso.

Por otro lado, las pausas en el discurso son propias de las personas que tienen aplomo al dirigirse a la audiencia. Personas que nadie los apura, que no tienen que preocuparse de que los interrumpen, personas que se saben escuchadas con atención y que saben a su vez que lo que dicen tiene gran valor para ellos mismos y el resto. En cambio, el discurso rápido y atropellado en

la oratoria es equivalente a un carácter nervioso, ansioso, con falta de aplomo en el púlpito.

Imagina cómo hablaría a la junta directiva el dueño de una empresa. Él está a cargo de lo que ocurre. Confía en sí mismo y en sus decisiones y en sus palabras. Si logras imaginártelo podrás darte cuenta que su discurso tiene prolongadas pausas, en las cuales puede echar una mirada a sus directivos, ojear un papel, acomodarse en la silla o incluso tomar un sorbo de café.

Posiblemente estas pausas y estas acciones no sean deliberadas. Posiblemente. Quizás sean una actitud inconsciente. Posiblemente. Pero lo que sí es efectivo es que estas pausas son conductas que emanan desde la confianza, la seguridad y el aplomo.

Esta confianza, esta seguridad y este aplomo es el que necesitamos al momento de hablar en público. Y para lograrlo podemos comenzar por ejercitarnos en las pausas en el discurso.

De esto se trata este ejercicio. Se trata de hacer pausas exageradas, extremadamente largas. Pausas que te hagan situarte en una zona de incomodidad. Las pausas van a tener que ser de 5 segundos o más. Obviamente, durante el discurso van a poder ir variando en la extensión de las pausas, siendo algunas más cortas y otras más prolongadas. Lo importante es EXAGERAR en las pausas.

Para este ejercicio es recomendable que tomen como tópico de su discurso algún tema que les genere emociones poderosas.

Ahora, la pregunta del millón ¿qué hacer durante las pausas? Obviamente no hay que mirar el suelo ni el techo ni morderse las uñas ni tampoco meterse las manos al bolsillo. Mientras haces

las pausas quiero que mires a las personas que te escuchan. Elige a una persona y mírala. Luego, en la siguiente pausa, puedes mirar a otra persona. Mientras realizas esto quiero que sientas las emociones que afloran en tu ser y que las hagas parte de tu discurso.

Feedback:

Muy cortas 12345678910 Muy prolongadas

Mi experiencia _____

La percepción de la audiencia _____

De acuerdo a la teoría de la relatividad el tiempo no es objetivo y varía de acuerdo a la percepción de las personas. Cuando estamos aburridos el tiempo parece ser más lento y en cambio en los momentos de entretenimiento el tiempo pasa volando. Esto es cierto también en esta actividad. Podrás ver cómo tu propia percepción de las pausas varía de la percepción de los demás. Si las encontraste exageradamente largas, quizás para el resto fueron pausas “normales”.

Mucha suerte... en..... este taller!

Taller Nº 5.

“Míralos a los ojos”.

¿Por qué los jugadores de póker utilizan anteojos oscuros mientras juegan? Ellos saben que los ojos los pueden delatar. Las emociones se manifiestan de manera particularmente intensa a través de los ojos. ¿Quién no ha escuchado el refrán “los ojos son el espejo del alma”?

Imagina a dos novios, dos pololos, que se aman mutuamente. Imagínalos a los dos tomados de las manos, conectando sus emociones. ¿Dónde reposa la mirada de cada uno de ellos? ¿En el pelo? ¿las orejas? No. Toda la conexión emocional, espiritual si se quiere, se da en el contacto de las miradas. Toda la acción transcurre allí: en las miradas que se cruzan.

Existe una estrecha conexión entre el desarrollo de las emociones y las condiciones de los ojos. Cuando una persona se siente cómoda, segura, expresiva, sus pupilas tienden a dilatarse. Y tan pronto como dejamos de posar nuestra mirada en los ojos de la otra persona, la conexión interpersonal y afectiva va perdiendo su profundidad.

Estableciendo contacto visual con tu audiencia.

El contacto visual sirve para establecer un puente de comunicación emocional con la audiencia. No establecer contacto visual con el público indica distancia del orador, respecto a la situación de hablar en público y al mismo tiempo en relación a las personas que están escuchando. Tú cuerpo puede estar presente en el púlpito, pero tú estás en otro lado. ¿Cómo ocurre esto? ¿Cómo es posible distanciarse de una situación? Muchas veces el miedo, el temor, provoca que la persona que lo

experimenta tome ciertos recaudos ante “las supuestas amenazas” del entorno. De manera que mientras menos expuesto quede la persona, menos riesgo tiene de que lo temido finalmente ocurra. Quitar la vista de las personas implica entonces esconder las emociones, por considerar su expresión como peligrosa.

Las personas que tartamudean suelen tener miedo de sus emociones. Suelen sobre controlar sus estados emocionales. Presentarse siempre inmutable, desconectándose de lo que están sintiendo. Este hecho se vincula con una manera de comunicar característica de las personas que tartamudean. En este modo de comunicar, el espacio comunicativo y la expresión personal están constantemente siendo bloqueados por el miedo al rechazo, a ser herido.

Si establecemos contacto visual con la audiencia, estamos expresando, de alguna manera habitando el espacio comunicativo, manifestando las emociones a través de la mirada. Si tenemos la creencia de que el espacio comunicativo nos está vedado, que es peligroso habitar en él, lo más seguro es que este contacto visual nos incomode, nos queme, y por lo tanto tratemos de evitarlo.

Ahora bien, esto es problemático a la hora de querer desarrollarnos de forma correcta como oradores. Las emociones son importantes a la hora de comunicar, y en lo que respecta a la oratoria, que es el arte de comunicar por excelencia, las emociones cobran un papel primordial. En la expresión de las emociones está gran parte del poder de persuasión y de convencimiento que podamos tener como oradores. La clave está en estar en contacto con nuestras emociones, habitar

comunicacionalmente el mundo desde estas emociones, y lograr que la audiencia pueda de alguna manera compartir estas mismas emociones.

Así, pues, este quinto ejercicio se centra en dos cosas. Primero: en el contacto visual. Segundo: en observar y estar receptivo respecto a las emociones que vayan surgiendo mientras se establece contacto visual con la audiencia.

Practica de visualización.

Primero que todo, es recomendable que elijas un tema que te acomode y te sientas cómodo hablando respecto a eso.

Existe un pequeño ejercicio que resulta siempre muy útil y te recomiendo que lo realices durante la semana previa a esta sesión del taller. Puedes realizarlo sentado o acostado, lo importante es que estés lo suficientemente tranquilo y seguro de no ser interrumpido.

Cierra tus ojos y comienza a visualizar una imagen mental, en la cual te encuentras a ti mismo frente a una audiencia justo antes de comenzar un discurso. Justo antes de que tu discurso imaginario comience, posa tu vista en los ojos de las personas que te van a escuchar, que están ahí presentes. Mientras los miras directamente a los ojos, quiero que comiences a notar qué se siente establecer contacto visual, qué emociones afloran en tu ser cuando realizas esta acción comunicativa. Y a medida que consigues realizar esta imagería, quiero que comiences tu discurso.

En el ojo de tu mente, mientras hablas, permite que tus ojos inquieren en las personas que componen el público. Habla directamente a una persona por tres o dos segundos. Cambia tu

mirada de posición y púsala ahora en otra persona. Si alguna emoción aflora, no la bloquee. Reconoce la emoción y enfócate en que lo que quieres experimentar. Permítete experimentar qué se siente hablar frente a una audiencia que está esperando que la dirijan. No te enfoques en la fluidez, sino que en cómo se sentiría hablar de forma confiada ¿Cómo se siente la confianza? Cuando hayas realizado todo esto, mentalmente concluye la presentación con un entusiasta aplauso por parte de la audiencia.

Repite esta experiencia tantas veces como puedas antes del día del taller, de manera que puedas tener una conciencia clara de lo que quieres sentir.

REALIZANDO EL DISCURSO.

Ahora llegó el momento de hablar. Ahora estás parado al frente del grupo, preparado para comenzar a hablar. Justo en ese momento, en la antesala de tu discurso, quiero que realices un último ejercicio. Las personas que tartamudean tienden a ver a sus audiencias como jueces, con potestades de evaluar, despreciar y castigar si es necesario el contenido del discurso y la forma en que es expresado. Y para ser francos esta idea atribuida a los demás, a las personas que nos escuchan, no nos favorece en lo más mínimo. Nos pone en situación de desventaja de antemano. Ahora bien, quiero que imagines que todas las personas que están ahí te deben dinero. Sí, quiero que imagines que te deben dinero y todos están en deuda contigo. ¿Cómo te sientes al plantearte este escenario? ¿Qué ocurre con tu postura corporal, con tus emociones, con tus actitudes al plantearte esta situación? Seguramente experimentarás un golpe de confianza. Cuando lo experimentes quiero que hagas contacto visual y te

preguntas ¿Quién está a cargo ahora? (El que te dejen dinero puede ser una idea que ayude, pero pueden haber montones. Está en tus manos identificar las que más te ayuden). Luego de esto comienza a hablar, preocupándote de hacer contacto visual, de aceptar todas las emociones que vayan floreciendo en tu interior, sin rechazar ninguna. Trata de replicar lo que más puedas la manera en que actuabas durante tus visualizaciones, aquellas emociones positivas, esa excitación, y no te preocupes de la fluidez.

Ejercicio de feedback.

¿Pudiste contactarte visualmente con tu audiencia? Lo averiguaremos.

Al terminar el discurso, autoevalúate con una nota del 1 al 10, donde 1 es “no hubo contacto visual, en absoluto” y 10 representa “que realmente te conectaste con las personas”. Luego de pasará a evaluarte las personas de la audiencia.

“Feedback” de **Contacto visual.**

Cómo me vi a mí mismo 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Cómo me vieron los demás 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Taller Nº 6.

Muestra tus emociones.

Hay una cosa que las personas que tartamudean parecen haber aprendido muy bien durante sus vidas: ocultar sus emociones.

Las personas que tartamudean tienden, casi de forma inconsciente, a reprimir, bloquear, sus emociones de la comunicación que establecen con las personas.

Por alguna razón, sacar a lucir, manifestar las emociones en general, no sólo las agradables sino que también aquellas que nos aparecen como “negativas”, es percibido como peligroso. Peligroso porque las personas con la cual nos comunicamos puede no aceptarnos o rechazarnos. Y si hay una intención común a todas las personas que tartamudean en su necesidad de agradar a cada una de las personas con la cual se comunican día a día.

¿Qué si estoy enojado? No, estoy bien. No me pasa nada.

La verdad es que no importa cuando nos manipulen. Siempre trataremos de no perder el control, de no dejar que las emociones aparezcan y se manifiesten. Si es necesario traicionaremos nuestras ideas, nuestros valores, incluso a nosotros mismos. A veces ocurre que nuestra habilidad para bloquear nuestras emociones se ha vuelto un aprendizaje tan afinado que no logramos reconocer las emociones que palpitan en nuestro interior.

El problema es que las emociones no se apartarán de ti por mucho que trates de ocultarlas y bloquearlas. Ellas permanecerán en ti. En el caso de las emociones vinculadas al estrés y a la inseguridad ocurre lo mismo.

Las emociones corresponden a cambios bioquímicos de nuestro organismo. Cuando nos percibimos amenazados, nuestro cuerpo comienza a desarrollar un proceso llamado “lucha/huida”, en el cual la adrenalina y otros compuestos químicos son esparcidos por nuestro torrente sanguíneo, dándonos la fuerza y la capacidad de reacción para hacer frente a la amenaza que se nos presenta.

Ahora, el inconveniente es que si no encontramos las formas adecuadas para liberar esa energía, estos bioquímicos quedan circulando por nuestro organismo por algo así como tres semanas. ¡Tres semanas!

Este fenómeno explicado aquí tiene especial implicancias para comprender qué ocurre en el momento en que tratamos de hablar en público.

Hablar al frente de otros es, en diversos grados, una situación estresante para muchas personas, incluidas aquellas que no tienen el problema de la tartamudez. En el momento en que percibes la situación de hablar en público como amenazante, el cuerpo comenzará a secretar los bioquímicos referidos a al proceso de “lucha/huida”, disponiéndonos física y psicológicamente para hacer frente a esa “amenaza”.

En el momento en que estás hablando frente a la audiencia, sintiendo el estrés, las palpitaciones aceleradas de tu corazón, la sudoración de tus manos, etc., y además de eso tratas de ocultar las emociones que te abruman, perderás mucha energía en esa labor. ¿Te has dado cuenta de la cantidad de energía que gastas diariamente ocultando tus emociones a los demás? Es mucha, demasiada.

Generalmente todo este desgaste, este continuo bloqueo emocional, genera una serie de síntomas físicos, llegando incluso a generar graves enfermedades. Los típicos dolores de cabeza, las úlceras. Pero si tú bloqueas tus emociones tensando los músculos en tu laringe, cuello, boca, etc., en otras palabras, todos los músculos responsables de tu aparato fonador, obtendrás el siguiente resultado: tartamudez.

Y así, el hecho de no poder hablar, genera a su vez más estrés en la persona. Si el estrés fue el causante de la tensión desmedida de los músculos responsables del habla, ahora por si no fuese poco agregamos otra buena dosis de estrés ante la amenaza de ser rechazados y ver nuestros egos destruidos ante la posibilidad de que nos perciban como tartamudos, bichos raros o seres inferiores.

¿Qué ocurre si ahora tenemos más temor al rechazo y más estrés? Obtendremos más bloqueos, más tartamudeces. Y ¿Qué ocurre si ahora

tenemos más tartamudeces? Más temor al rechazo y más estrés... y así, el círculo vicioso puede seguir *ad infinitum*.

Esto es importante: aunque el miedo a tartamudear es un estímulo que genera más tartamudeo, la razón primera que genera todo este proceso de estrés y miedo es la represión de las emociones (holding back), lo cual no tiene directa relación con el discurso. Puede ser que tenga relación con no poder liberar un miedo palpitante y que tiende a salir a la superficie en el momento en que confrontas una figura de autoridad. Puede ser que tenga que ver con la incapacidad de liberar las emociones vinculadas al sufrimiento de ser rechazados por los demás. O quizá la persona con quien te comunicas te recuerda de manera inconsciente a los niños agresivos de tu infancia, los cuales te molestaban cuando estabas indefenso. O hablar, comunicar, te recuerda aquellas situaciones de tu infancia donde fuiste juzgado y rechazado.

A menudo es difícil estar en contacto con estas emociones. Suele ser doloroso. Pero a través de la rabia puedes comenzar a experimentar las emociones de expresar tu emocionalidad en el discurso. Todos lo que tienes que hacer es encontrar un tópico que te fastidie, que haga emerger cuotas de rabia en tu ser, y estando en contacto con esa emoción comenzar a fluir en tu discurso. Tal vez lo logras si te pones en alguna de las siguientes situaciones:

- Fuiste acusado de algo que no hiciste.
- Las personas se ríen de ti por la manera en que te expresas.
- Fuiste pasado a llevar por alguien más grande que tú.
- Te acaban de pasar un parte por exceso de velocidad.
- Te aboyaron tu auto nuevo.
- Alguien tomó tu lugar en el estacionamiento.
- Los pintores hicieron un pésimo trabajo en tu casa.
- La inflación te está pasando la cuenta.
- Quieres comprar una casa y no puedes hacerlo, etc.

Seguramente no tienes que buscar mucho para encontrar algo que te haga sentir molesto.

Al presentar tu t3pico, hace referencia a situaciones concretas, reales de tu vida diaria. Si la inflaci3n te hace enojar, piensa en aquellos que se enriquecen a tu costa, con nombre y apellido, con sus caras risueas al verte comprar un kilo de pan a dos mil pesos... el objetivo es que en el momento en que te pares a hacer tu discurso puedas sentir tu enojo.

Es divertido estar enojado.

Cuando te pareces al frente de las personas para hacer tu discurso toma un par de segundos para respirar profundamente. La audiencia va a saber realmente lo que piensas acerca de ese asunto que te enfada. No te vas a guardar nada... comienza expresando con total libertad aquella situaci3n que te enfada..

Si quieres puedes llevar esto a un siguiente nivel... puedes tomar un diario, hacer un rollo, y golpear alg3n objeto (la mesa, la pared..) mientras te diriges a la audiencia. Esto te puede servir para enfatizar tus ideas mientras expresas tus emociones.

Es muy importante que empieces a percibir la presente experiencia y te des permiso para expresar las emociones, sabiendo que no tienes porqu3 agradar siempre a todo el mundo ni tienes que ser una moneda de oro que a todos les agrade. Permítete ser una persona completa, con luces y sombras, que se comunica desde est3 realidad en todo momento, sin esperar aprobaci3n ni preocuparse por el juicio de los dem3s.

Ejercicio de Feedback.

Tras terminar tu discurso.. ¿Piensas que fuiste desmedido en la comunicaci3n de la rabia? Vamos a ver. Le preguntaremos a la audiencia sobre tu rendimiento.

Como ya lo hemos hecho, la escala va del "0" al "10". "0" equivale a no expresi3n o casi nula expresi3n de la rabia. "10" implica que el orador pudo transmitir de forma consistente y de congruente sus emociones de enfado.

Como es habitual en los ejercicios de feedback, las personas que tartamudean muchas veces se sorprenden respecto a la reacci3n, a la

puntuación, que la audiencia le otorga a su desempeño en los ejercicios del taller.

Muchas veces estamos tan asustados de mostrarnos demasiado enfadados, demasiados empoderados, demasiado emocionados. De forma que adaptamos nuestra percepción a esta exigencia y nos damos poco margen de error en nuestra comunicación.

Presta atención a tu experiencia durante el ejercicio. ¿Fue difícil dejar fluir tus emociones? ¿Te sentiste como un tonto? ¿Fue raro? ¿Te sentiste fuera “la identidad” que has venido forjando? ¿Cómo te percibieron los demás?

El objetivo fundamental del taller es que puedas comprender que está bien expresarse dejando fluir las emociones fuertes, no sólo la rabia sino que cualquier otra emoción. En esta experiencia quizás puedas hacer un maravilloso descubrimiento: cuando estás en contacto con tus emociones, cuando fluyes desde tu propia emocionalidad, cuando le das vitalidad a tu discurso mediante lo que estás sintiendo, no te bloqueas, puedes hablar fluidamente, sin tropezones.

“Feedback” de ***Expresando tus emociones.***

Cómo me vi a mí mismo 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Cómo me vieron los demás 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Taller N°7.

Tartamudear a propósito.

Esta es la parte del taller que todos odian, que todos detestan. Bueno, en este ejercicio vas a tener que hacer aquello que durante largo tiempo estuviste tratando de ocultar. Vas a tartamudear lo más que puedas, voluntariamente.

¿Por qué hay que dar este paso, aparentemente tan doloroso? Porque el primer paso para superar un problema es abrazarlo, aceptarlo. Si lo rechazas más apretará, más sofocará. Pero si lo aceptas lentamente empezará a aflojar y podrás tener una mirada más objetiva sobre lo que realmente significa el problema.

Muchas veces seguimos arraigados en tratar de “resolver” el problema de la tartamudez, como si fuese un problema matemático. Tratamos de resolver el problema de la tartamudez como si fuese “algo” que tengo y con el cual tenemos que lidiar. Es un error pensar que un comportamiento que no nos gusta desaparecerá finalmente si tratamos con todas nuestras fuerzas de no hacerlo. La verdad es que si no vamos más allá, si no “disolvemos” el pegamento que mantiene unido los elementos del problema, la tartamudez volverá a aflorar, por mucho que tratemos de rechazarla.

¿Por qué ocurre esto? Simple. Porque cada vez que tratas de resolver un problema tienes que partir figurándotelo, haciéndolo presente, recreándolo mentalmente. Así, irónicamente, mientras más tratas de resolver el problema de la tartamudez, más se afianza en nuestra conciencia.

Hay muchos problemas que pueden ser resueltos, problemas políticos, económicos, matemáticos, etc. No obstante si quieres que “algo” desaparezca el enfoque tiene que ser distinto. No puedes resolverlo porque al hacerlo lo creas. Tienes que “disolverlo”.

“Resolver” contra “Disolver”.

Cuando se resuelve algo queda modificado, pero sigue existiendo. En cambio, cuando se disuelve algo “desaparece”, deja de existir como tal. Por ejemplo, si yo tengo un auto de juguete armado con legos, y lo desarmo, quedan sus elementos estructurales pero ya no es un auto, ya dejaron de interactuar entre sí de tal manera que formaban un “auto”. Otro ejemplo más aclarador: cuando nos topamos con grupos conflictivos en un colegio, con aquel grupo de alumnos que actúa como una verdadera pandilla dentro de la sala de clases. ¿Les suena familiar? Bueno, yo les pregunto ¿cuál sería la manera en que se podría enfocar el problema? Una forma es tratar de resolverlo. Es decir, acercarse a “la pandilla” en cuestión y tratar de lidiar con ella. Otro enfoque sería tratar de dismantelar la pandilla, separar los elementos que la conforman, desconectarlos, imposibilitando que éstos puedan reforzarse e influenciarse mutuamente. De esta forma ya no tenemos “una pandilla” ante la cual tratar. El problema fue disuelto, no resuelto.

Ahora bien, ¿qué tiene que ver todo esto con la tartamudez? Pues que en el momento en que enfocamos el problema de la tartamudez tratando de resolverlo, no estancamos, perpetuamos el problema. Mientras más rechazamos la tartamudez, mientras más tratamos de “quitarla” de nuestra vida tratando de apartarla una y otra vez, más se aferrará a nosotros.

De forma que si resistes la tartamudez, con la intención de “no mostrar mi tartamudez en público”, solamente te asegurarás de que el problema te acompañe por un largo periodo de tu vida.

¿Por qué razón nos quedamos estancados en esa intención? Pues porque tratamos de evitar las emociones negativas que conllevan el tartamudeo en público: miedo, vergüenza, culpa, etc.

La tartamudez puede ser DISUELTA, a modo de marco general, de la siguiente manera: a) permitiéndote a ti mismo experimentar las emociones, b) explorar si esas emociones son tan insoportables como pensabas que son, c) descubriendo que si te permites pasar por la

experiencia ganas control sobre ella, y d) estando abierto y perceptivo a los otros temas que están relacionados con la tartamudez.

Divirtiéndote con tus bloqueos.

Seguramente cuando leíste el subtítulo de este apartado pensaste “¡es imposible!” Pues bien, la verdad es que si te involucras lo suficiente, puedes divertirte con cualquier cosa, incluso con un bloqueo. Tartamudeando a propósito lograrás, quizás por primera vez en tu vida, una sensación de control ante el problema. Tendrás una percepción de que no eres “tomado” por la tartamudez, sino que eres tú el que la está generando.

Después de todo, la tartamudez no es un fenómeno que nos pase, que nos ocurra, como si fuésemos poseídos por fuerzas externas a nosotros. La tartamudez es un fenómeno, un proceso, que nosotros realizamos.

El propósito de este ejercicio es tartamudear a propósito: voluntaria, consciente y libremente. En vez de escapar de cada bloqueo tan rápido como es posible, te darás el permiso de extender el bloqueo, de experimentarlo en toda su dimensión. En realidad, lo mejor que puedes hacer es exagerar el bloqueo, hacerlo ampuloso. Date ese permiso.

Seguramente no será fácil hacer este ejercicio, pero antes de que te echas para atrás, hazte las siguientes preguntas:

- ¿Algunas vez has podido “exponer” tu bloqueo ante un grupo de personas?
- ¿Alguna vez han podido ver tu bloqueo tal como es?
- ¿La audiencia se sentirá molesta si percibe tus bloqueos prolongados?
- Si la pregunta previa es positiva, ¿por qué TÚ deberías sentirte molesto?

¿Cuál es el tema?

Debido a que las personas que tartamudean pasan el mayor tiempo de sus vidas tratando de pasar por “normales”, es decir, por “fluidos”, en este ejercicio se amenaza directamente la “auto-imagen”. Lo que realmente

ocurre entonces es que al exponer, al mostrar tus bloqueos de forma explícita, tu ego tendrá que caer. Tendrá que caer aquel ego al cual estás asociado, y que no tartamudea, que habla fluido, que es “normal” como todas las demás personas. Ese derrumbe de la auto-imagen no es fácil, y mucho menos hacerlo voluntariamente.

Pero lo que tienes que tener en cuenta es que a la audiencia del taller no le interesa si tartamudeas o no. Aquí el único preocupado eres tú. Y la razón es que estás obsesionado con “quedar bien”.

Cuando tomes la decisión de liberarte de tu imagen personal, de tu ego, darás un paso importantísimo para el cambio personal.

El objetivo fundamental de este ejercicio es que puedas expandir la imagen personal hasta cierto límite en el cual puedas incluir ocasionales bloqueos y difluencias en tu discurso. Porque al final y al cabo, nadie habla siempre de corrido, y todos en algún momento repetimos alguna sílaba o perdemos el hilo de lo que decimos. Es normal. Aceptar esta realidad, como propia de nuestra identidad, es muy importante para la disolución de la tartamudez.

Creo que salir de del juego entre dos polaridades, como lo son las categorías de “normal” o “subnormal”, resulta de gran importancia. ¿Qué es normal y qué no? Son etiquetas que si lo piensan bien dejan de tener significado. Lo normal generalmente está ligado a convenciones, a prejuicios, a ideas pre-establecidas que muchas veces no tienen nada que ver con la realidad. Salir de ese juego, repito, es muy importante.

El bloqueo como una forma de arte.

Bueno, ahora tienes que comenzar tu discurso. Ahora no importa si es un tópico familiar. Lo importante es que sea un tema con el cual te puedas expresar por lo menos 7 minutos.

Antes de comenzar tu discurso quiero que le pidas a tu audiencia que te aplauda al terminar de hablar, pero que la intensidad del aplauso tenga directa proporción con la cantidad y expresión de tus bloqueos. Mientras más dramáticos y ampulosos sean tus tartamudeces, más ruidosos y prolongados serán los aplausos finales.

Hay tres cosas en las cuales te tienes que enfocar: a) el estilo del bloqueo, b) duración del bloqueo y c) frecuencia del bloqueo.

¿preocupación por el estilo? Sí. Cualquier cosa que hagas cuando te bloqueeas, exagéralo. Por ejemplo, si presionas tus labios con palabras que comienzan con “p”, quiero que esa presión sea muy, pero muy exagerada. Y mientras exageras esto, quiero que trates como un loco, sí, como un loco de sacar las palabras, con movimiento extremadamente exagerados.

Por lo demás, mientras realizas el ejercicio no tienes por qué estar extremadamente serio. Quizá sea aconsejable que realices este discurso con una cuota de humor importante. Esto te dará liviandad, ligereza. Cualquiera que sean tus “muletillas” vinculadas con el tartamudeo, puedes exagerarla de igual forma. Diviértete con eso.

Cuando generes tus bloqueos, mantente consciente de lo que estás haciendo y de las emociones que van aflorando en tu interior. Algo que no puedes olvidar es mirar a los ojos a las personas que componen tu audiencia mientras tartamudeas. No importa qué tan exagerado e incómodo sea el bloqueo, mantén tu mirada en los ojos de las personas.

Es importante la frecuencia de los bloqueos. Date cuenta que aquí se trata de sacar a la luz las tartamudeces, no de esconderlas. Y más aún: se trata de que esos bloqueos sean cuantiosos y dramáticamente exagerados. Por lo tanto, no escatimes ni seas tacaño a la hora de tartamudear.

Otra cosa a tener en cuenta: la duración. Las personas suelen salir lo antes posible de las experiencias desagradables. ¿Qué persona mantiene mucho tiempo las manos al fuego? O ¿Qué persona se queda más de la cuenta en día de invierno bajo una ducha helada? Nadie. La tendencia natural es pasar por la experiencia lo más rápido posible. Bueno, ahora vamos a tener que ir contracorriente. Mientras realizas el ejercicio vas a tener que quedarte “bajo el agua helada” el mayor tiempo posible, experimentando el bloqueo de la forma más prolongada que puedas. Si has de tartamudear en público que sea con estilo, hazlo en grande, que se sienta: haz que cada bloqueo se prolongue lo más puedas.

Cuando te bloqueas a propósito TÚ estás en control. De forma que debes ejercitar ese control. Hacerlo tuyo. Experimenta la grata emoción de estar en las perillas de la situación, manejando los hilos. Si cada vez que comunicas en tu vida diaria sientes que eres “poseído” por la tartamudez y vas a la deriva.... En este ejercicio TÚ tendrás el control de la situación.

Cuando hayas terminado tu discurso, disfruta tus merecidos (seguramente estruendosos) aplausos.

Lo último.

Puede surgir dentro de tu ser el impulso de disociarte de la experiencia y llevar tu atención a un vacío cósmico. Mediante este recurso seguramente la experiencia será menos desagradable. Puede ser. ¡Pero esa no es la idea! Este ejercicio se trata de que estés en contacto con tus emociones, sin importar cuáles sean. Este es el camino para expandir tu autoimagen; para lograr un autoimagen que te permita sentirte cómodo contigo mismo sin importar lo que pase.

Para ayudarte a recordar los detalles de lo sucedido, luego de llegar a tu casa escribe todo lo que puedas recordar. Recuerda lo que te fue difícil de realizar, aquello que te resultó fácil. Escribe aquello que te resultó divertido, qué actitudes e ideas acerca de tu identidad cambiaron tras realizar este ejercicio. Pero lo más importante: reconóctete a ti mismo por haber realizado algo que el 99% de las personas que tartamudean no tienen las agallas para realizar.

Feedback.

“Feedback” de Tartamudeando voluntariamente.

Cómo me vi a mí mismo 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Cómo me vieron los demás 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Taller Nº 8.

Utiliza tu cuerpo.

Este ejercicio tiene el objetivo de lograr que experimentes relajación cuando te enfrentes a una audiencia.

Como ya debes saber, no hay nada peor que mantenerse quieto mientras se está nervioso. ¿Por qué razón el padre del bebé se pasea por la sala de espera mientras su mujer da a luz? Porque si se queda quieto, de los nervios, ¡quizás dé a luz el mismo!

Ahora bien, ¿qué hacen las personas cuando les toca hablar en público, tartamudean o no? Se quedan con los brazos completamente quietos, sus cuerpos completamente congelados. Quizás sean capaces de agarrarse del púlpito, mientras múltiples emociones surgen en su interior y pulsán por expresarse.

Sin lugar a dudas este comportamiento, quedarse quieto ante el peligro, se enraíza en nuestros genes. Es completamente comprensible que nos quedamos quietos si un toro furioso se nos aparece de la nada. Seguramente la mejor manera de salir con vida de esa situación es tratando de no llamar su atención. Pero en el caso de hablar en público ocurre una contradicción: no es posible tratar de dar un discurso, expresarse de alguna manera, y al mismo tiempo tratar de pasar inadvertido. Ambas son intenciones contradictorias que generan mucha incongruencia: precisamente aquel estado que está en la base del tartamudeo.

Pues bien, el propósito de este ejercicio es que muevas tu cuerpo mientras hablas. La idea es que realices este ejercicio haciendo una "mímica" de aquello que vayas narrando. Por ejemplo, si hablas acerca de manejar un auto... ¿cómo haces la mímica? Bueno, de eso se trata.

Tu intención debe ser que la audiencia tenga una visión clara de lo que estás hablando. Mientras más movimientos tenga tu mímica, la imagen que le entregas a la audiencia será más clara.

La única manera que tienes para entregar una imagen de lo que estés hablando es actuando “como si” estuvieses realizando aquello sobre lo que hablas.

Haciendo el ejercicio.

Para ser realmente efectivos en el ejercicio, para exagerar de verdad tus movimientos, imagina que tu audiencia se encuentra a 50 metros de distancia y que la única manera que tienen para apreciar tus movimientos es haciéndolos muy, pero muy exagerados.

¿Qué tópico elegir? ¿Cómo destapar un retrete? Excelente. El tópico tiene que tener mucha acción, lo cual te permita moverte lo más que puedas.

Por ejemplo, si describes en tu discurso cómo cocinar una tartaleta de manzana, puedes hacer la mímica de cómo sería mezclar los ingredientes, tomar la bolsa de la harina, el movimiento para echar la sal, abrir el horno, preparar la mesa para tomar el té, etc. La idea es que mientras describes el procedimiento, el tópico que elegiste, puedas hacer la mayor cantidad de movimientos que reflejen el tema de tu discurso.

¿Fue divertido hablar y moverte al mismo tiempo? Para algunas personas es algo raro porque están acostumbrados a pararse y mantenerse totalmente quietos, casi sin respirar.

Cuando las personas están cómodas suelen moverse. Y si te mueves, le mandas un mensaje a tu sistema nervioso: estar tranquilo.

En este día del taller no hay ejercicio de feedback, pues cualquier experiencia que necesites proviene desde el ejercicio mismo de enfrentarse a la audiencia. El objetivo de este ejercicio es lograr relajarse físicamente al momento de hablar y darse cuenta de que no es necesario estar estático como estatua al momento de dirigirnos a una audiencia.

Taller Nº9.

Interactúa con la audiencia.

Existen muchas maneras de estar distanciados de las personas. Hay distancias físicas, estar lejos unos de los otros. Hay distancias espirituales, como aquella persona que vive en una cultura diferente, ajena a sus valores. De la misma forma, en el plano de la comunicación que se establece en un discurso, existe una distancia psicológica entre el orador y la audiencia.

La mejor manera de eliminar este tipo de distancia se logra involucrándose activamente con la audiencia. ¿Cómo se logra esto? Simplemente interactuando con tu audiencia, haciendo preguntas. Mediante esta interacción no sólo se logra un clima más cálido en el ambiente de la charla, sino que además se logra vincularse en un nivel personal con la audiencia.

El poder de la interacción.

La mayoría de los oradores tienden a aislarse a sí mismos en una especie de caparazón. Están tan aterrados que crear barreras invisibles, desde las cuales sólo dejan salir apenas su propia voz y poco más.

Si haces esto mientras expones en público te podrás dar cuenta cuán solo te puedes sentir: solo y aislado al frente de tu audiencia.

Este ejercicio consiste en aprender técnicas que te permitan romper ese caparazón y entrar en contacto con las personas que componen tu audiencia, haciendo de tu charla más cálida y personal.

En el caso de las personas que tartamudean, ellas tienden a despersonalizar la conversación debido a que resulta especialmente doloroso. Ellos no quieren sentir aquellas emociones más de lo estrictamente necesario. No quieren estar en contacto con nadie mientras experimenten esos bloqueos tan dolorosos. De manera que se retiran, se aíslan. Pueden estar dando una charla, pero en realidad evitan cualquier interconexión las personas que lo escuchan. ¿Es muy peligroso? ¿muy

doloroso? No obstante, es esta actitud de ocultamiento la que está en la base de los bloqueos que generan la tartamudez.

Pero la verdad es que podemos hacer de nuestro discurso más entretenido, si logramos establecer un contacto personal con la audiencia, manteniendo siempre el control de la situación.

Interactuar de un modo personal con la audiencia puede resultar atemorizador, pero esto se debe a que quizás nunca lo has intentado antes.

Entra en contacto con tu poder personal.

Cuando le haces preguntas a la audiencia o haces que ella interactúe de alguna manera te encuentras en una posición de poder. Es importante que logres consciencia de cuál es tu respuesta anímica ante esta situación.

Muchas veces las personas que tartamudean tienen percepciones confusas respecto a su propio poder. Se sienten atraídas y atemorizadas al mismo tiempo. Fantasean acerca de un futuro en el cual hablan fluidamente y hacen gala de su poder y confianza en una audiencia, lideran grupos y se desenvuelven con total soltura en cualquier lugar o contexto. Sin embargo, cuando tienen la oportunidad de desarrollar algún rol que implique cierta posición de poder, se bloquean, no sólo en el discurso, sino que emocional y personalmente.

Las creencias que pueden sustentar esta conducta pueden ser las siguientes: “Quizás a alguien no le guste nuestro desempeño”, “Quizá sea ofensivo para alguien que tratemos de dirigir las cosas”, “Llevo tanto tiempo cumpliendo un rol secundario en la vida social que si tomo posición de dirección y poder estaré ocupando un espacio que no me pertenece y se enojarán conmigo”.

De manera que es posible que tomar una posición de autoridad frente a una audiencia pueda ser complicado en primera instancia. Y no hay nada malo con ello. Para empezar lo único que necesitas es darles LA BIENVENIDA a todas aquellas emociones que vayan emergiendo en tu interior mientras desarrollas este ejercicio.

Seleccionando el discurso.

Hay diferentes tipos de discurso que involucran interacción con las personas. Elige el que más te acomode.

Preguntas y respuestas.

El propósito de este tipo de discurso es de tipo educativo. Generalmente la audiencia tiene la costumbre de sentarse en los últimos lugares de la sala y dejar que el orador haga todo el trabajo. Es fácil. Esto no quiere decir que ellos no quieran interactuar. Esta es sólo la primera actitud pasiva que a veces resulta difícil de superar.

Para lograr que la audiencia se involucre, tienes que encontrar preguntas que estimulen respuestas. Estas preguntas pueden estar relacionadas con lo siguiente:

- Información: ¿Alguien sabe cuál es el río más largo del mundo?
- Naturaleza humana: Si te apuntara con una pistola en este momento ¿qué harías?
- Percepción: Cuando observas estas manchas de tinta ¿qué ves?
- El futuro: ¿Qué pasaría si el mundo dejara atrás los combustibles fósiles?

Estas preguntas sirven para provocar a tu audiencia, para que ellos salgan de su aislamiento puedan interactuar contigo. Con la intimidad que logras con estas preguntas puedes “romper el hielo”, reducir tu autoconciencia y lograr mayor espontaneidad.

Mientras desarrollas este ejercicio notarás cómo con cada pregunta que realices la energía de la audiencia sube de nivel. Esto ayuda cuando la atención de las personas comienza a decaer.

Interacción física.

Esto va más allá de simples preguntas y respuestas. En este ámbito de la comunicación comenzarás a pedirles a las personas que se levanten de sus asientos y realicen alguna acción. Esto puede parecer aterrador. Después de todo, si te has acostumbrado a levantar una barrera entre ti y la audiencia, ahora la estás derribando, y posiblemente no sea fácil.

Mediante este movimiento te estás poniendo verdaderamente en una posición de poder.

¿Cómo puedes hacer para que miembros de tu audiencia te ayuden en tu presentación? Los tipos de discurso que apelan a la participación de la audiencia son los siguientes:

- Demostraciones. ¿Has hecho una demostración de cómo doblar una bandera? Vas a necesitar de alguien que tome el otro extremo de la bandera y doblarla en conjunto.
- Magia. Cualquier mago necesita de participantes que lo ayuden con sus trucos.
- Usar a personas como ayuda visual. Si estás explicando un método de relajación muscular, puedes llamar a una persona para que lo experimente frente a la audiencia y así poder hacer una demostración visual de cómo funciona realmente el método de relajación.

Esta es la idea general. Hay infinitas maneras desde las cuales puedes hacer participar físicamente a las personas que integran la audiencia.

Desafía tu imagen personal.

En el ejercicio N°9 puedes desafiar la manera habitual en que te percibes a ti mismo, comportándote de manera que se aleja de esa antigua percepción limitadora.

Si tu imagen personal han sido la siguiente: “las personas que tartamudean se sientan calladas y no molestan a nadie”. Entonces, la interacción con las personas que implica este ejercicio te sacará lejos de esa definición personal, y tal vez percibas en tu cabecita una voz que te diga “esto no está bien, no es correcto. No estoy siendo yo mismo”.

Pues déjame que te diga algo: esa idea de que cada uno de nosotros tiene que ser “uno mismo” me parece la peor idea que se ha forjado la humanidad. A menudo esta idea, este prejuicio, es una excusa para no mejorar. Muchas veces lo que nosotros presentamos al mundo no es nuestro verdadero yo, sino que un manojito de heridas emocionales, creencias limitantes, actitudes inseguras aprendidas en nuestra infancia y comportamientos basados en el miedo. Nuestro verdadero “yo” subyace

por debajo de todas estas cicatrices, de toda esta costra de inseguridades e inhibiciones.

De manera que cuando escuches esa vocecita que te diga “este no soy yo”. Pregúntale “¿¿¿a qué yo te refieres???” Si es el “yo” que has construido durante todos estos años, con creencias limitantes, entonces efectivamente “ese yo que interactúa con su audiencia y toma un rol empoderado no eres tú”. Pero si se refiere al YO que subyace a ese “yo” fundado en creencias limitantes, entonces “¡no!, no se corresponde, y bien por ti que no se correspondan”.

¿Sabes qué? Todo comportamiento que realizas necesariamente debe ser parte de tu ser. Y si puedes interactuar con tu audiencia y hacerlo desde una situación de control y poder, ese YO en el cual te has convertido por un momento, forma parte de tu identidad más profunda, oculta tras capas de inhibiciones e inseguridades.

Cada uno de nosotros, a través de su experiencia personal, de su historia, va forjando una definición de sí mismos. Esta imagen de nosotros mismos nos ayuda para conducirnos en la vida, y si algo amenaza esa imagen nos sentimos amenazados. Sin embargo, una imagen personal demasiado estrecha aprisiona gran parte de las facetas de nuestra verdadera identidad, bloqueando múltiples actividades placenteras y enriquecedoras.

Por otro lado, nosotros podemos ampliar nuestra imagen personal para que todos los aspectos de nuestro ser tengan cabida, incluso aquellos que actualmente estamos tratando de ocultar, como por ejemplo: la tartamudez. De esta forma podremos sentirnos completamente cómodos sin importar lo que suceda, si tartamudeamos o no, si somos fluidos o no. Nada nos amenazará pues nada es rechazado, nada es ocultado.

Taller N°10.

Incitando a las personas a la acción.

Una excelente manera de afrontar nuestra vida es tener una voluntad constante de salir de nuestra zona de confort. Sólo así lograremos los cambios que queremos en nuestra vida. Las personas cambian permanentemente, y lo hacen mediante sus acciones. Lamentablemente las personas tienden a comportarse de forma contraria: tienden constantemente a quedarse en su zona de confort, inhibiendo cualquier posibilidad de cambio conductual o aprendizaje en sus vidas.

De forma que si estamos haciendo un discurso en el cual queremos convocar a las personas a la acción, necesariamente tendremos que sacarlas de su zona de confort. Y mientras realizas este ejercicio te vas a dar cuenta de que no es difícil lograrlo.

En este ejercicio tendrás que sacar a las personas de su segura complacencia. Para lograr esto tienes que buscar un tópico de la contingencia que te importe, que genera preocupación general. ¿Qué puede ser? Aquí les dejo una lista:

- Los problemas educacionales del país.
- Motivar a las personas a hacer caridad.
- Generar un proyecto de negocios.
- Motivar a las personas respecto a los derechos civiles.
- Etc.

Cualquier tema que elijas, tiene que ser un tópico que en estos momentos te genere entusiasmo. Si quieres convencer al resto de las personas acerca de las acciones a emprender, TÚ debes el más convencido. Al tener un convencimiento absoluto acerca de la convicción de realizar un proyecto, cualquiera sea el contenido de este, este convencimiento es proyectado y transmitido a tu audiencia.

Existe una regla general en la vida: “Yo solo puedo dar lo que tengo, y no puedo dar lo que no tengo”. Si yo no tengo amor, si tengo el autoestima por el suelo y me desprecio de todas las maneras posibles, es IMPOSIBLE

amar al prójimo. De la misma forma ocurre con todas las emociones y estados que existen en el corazón humano.

Así como ocurre con el amor, ocurre también con la pasión y la convicción. Si crees apasionadamente en algo, esas creencias se irradian a los que te rodean. Y en el momento en que estás tomando el rol de un orador, el cual quiere motivar a la acción a las personas, este primer auto-convencimiento es fundamental. Sólo desde esta convicción podrás convencer a los demás y moverlos a actuar.

Tus creencias te dan el poder.

Las personas tienden a comportarse como animales de rebaño. Siempre tenderán a moverse en la dirección de la masa. Esto no quiere decir que la gente no tenga la capacidad de pensar por sí mismos. No obstante, hay un montón de cosas respecto a las cuales prefiere no pensar y asumir ideas ajenas como propias. Por ejemplo, la idea de democracia. La democracia es un concepto que se impone y nadie lo cuestiona. Partimos de la base de que la democracia es el mejor sistema de gobierno. Generalmente respecto a aquellas cosas que no le impactan directamente, las personas tienen a no darse el trabajo de pensar por su cuenta y más bien aceptar lo que los “expertos” dicen.

Esto trae como consecuencia que los oradores con apasionadas convicciones tengan un gran poder y la capacidad de mover a las personas a la acción. Recuerda, tus creencias le dan credibilidad a tus posturas. Tu convencimiento y tu pasión respaldan tus ideas.

Así que busca algo, algún tema, sobre el cual te sientas profundamente convencido y apasionado. Ese será el tópico de tu discurso.

Motiva a las personas a entrar en acción.

Cualquier buen vendedor te puede decir que para vender hay que hacerse cargo de dos cosas. Primero hay que crear una necesidad; segundo, lidiar con la resistencia de la persona.

Ahora, la resistencia puede tomar variadas formas. Existe la resistencia que surge del temor de hacer algo nuevo. Por ejemplo, hacer un discurso

en este taller te puede generar mucha resistencia, la cual se puede manifestar en algunos de estos pensamientos:

- “No necesito más estrés en mi vida, ya tengo suficiente”.
- “No estoy listo para hacer esto todavía”.
- “Este ejercicio es estúpido”
- “Estoy muy ocupado”.

Hay otro tipo de resistencia que viene de ciertas justificaciones que las personas generan para no hacer algo que desean. Estas voces interiores pueden ser las siguientes:

- "Realmente no necesito una televisión nueva”.
- “Este cono de helados tiene muchas calorías”.
- “No debería quedarme viendo esta película que termina a las 2:00 am”
- Etc.

Es por esta razón es que es importante el entusiasmo a la hora de llevar a las personas a la acción. El entusiasmo, la convicción, es una de las más poderosas maneras de quebrar las resistencias de las personas. Los argumentos lógicos pueden convencer a tus auditores. Ellos te pueden dar la razón si tu exposición tiene consistencia lógica. Pero para moverlos a la acción necesitas algo más. Para hacer que las personas salten de la idea a la acción necesitas proyectar una enérgica convicción acerca de la materia que estás tratando.

Cuando a las personas les importan las cosas, se mueven a actuar. Si no les importa, seguramente no harán nada por ello... ¿por qué creen que un padre es capaz de saltar al agua congelada para salvar a su hijo que acaba de caerse patinando sobre hielo? Porque el hijo le importa. Sólo eso basta para que aquella persona arriesgue su vida por su hijo.

De manera que una de las herramientas que tiene un orador para mover a las personas a la acción es hacer que el tema les importe. Si logras que el tema que les presenta a la audiencia les comience a importar, será muy fácil motivarlos para actuar.

¿Cómo se logra que las personas manifiesten interés en un tema cualquier? Ligándolo con la realidad y los intereses concretos la audiencia.

A un nivel formal, puedes generar, transmitir tus convicciones e ideas de forma convincente aplicando todos los aprendizajes que has tenido durante este taller, a saber:

- Reclama tu espacio.
- Habla con una voz enérgica.
- Muestra tus emociones a través de las inflexiones de la voz.
- Crea un “ambiente” de drama generando pausas en tu discurso.
- Mira a las personas a los ojos para que sepan que no estás bromeando.
- Muestras tus emociones.
- Tartamudea a propósito para que sientas que estás en el control de la situación.
- Usa tu cuerpo para crear énfasis.
- Interactúa con tu audiencia para quitar las posibles barreras que existan.

En otras palabras, en este discurso vas a poder aplicar todos los aprendizajes que has tenido durante estos talleres.

Ejercicio de Feedback.

De todos los ejercicios de feedback de este taller este es el más difícil. Esto se debe a que le estás pidiendo a tu audiencia que haga un sacrificio supremo. Le estás pidiendo que se comprometan a salir de su zona de confort, a que hagan aquello respecto a lo cual no se sienten cómodos. Pero esto es normal: si estuvieses ya capacitado para convencer y motivar a la acción a una audiencia en unos pocos minutos, no estarías acá, estarías siendo contratado por algún canal de televisión y radio.

De todas maneras, veamos cómo te fue. Quizás pudiste sacarlos de su apatía y trasladarlos a un estado de interés. Eso es algo positivo.

Lo que tienes que tratar de hacer es chequear si lograste algún efecto positivo en tu audiencia.

Esta vez no utilizaremos una escala del 1 al 10. Usaremos las siguientes cuatro categorías: “impasible”, “Medianamente interesante”, “Muy interesante” y “Comprometidos a actuar”. Se trata, pues, de que leas cada una de las categorías y preguntes cuántas personas te han puntuado en cada una de ellas.

Hemos llegado al final del taller. Pero tus aprendizajes respecto a las técnicas deben continuar. Esto no puede terminar aquí. Las capacidades son fácilmente olvidadas si no hay práctica de por medio. Si no sigues practicando, si no sigues buscando oportunidades para hablar, todo este trabajo que hemos realizado juntos no servirá de nada. ¡Animo entonces! Sal al mundo sabiendo que la fluidez no es un requisito para hablar bien en público, y que tú eres capaz de hacerte cargo de una audiencia si lo deseas y trabajas lo suficiente.

FIN DEL TALLER.