

El arte de hablar

MARISA PICÓ / Directora de Oratoria Training Camp

Escuchar a Marisa Picó y dejarse llevar por su voz es todo uno. Periodista de formación, con una larga trayectoria radiofónica y comunicación online, Marisa se topó “por casualidad” con la oratoria hace diez años. Hoy, después de una década trabajando el “arte de hablar con elocuencia” con personas con todo tipo de necesidades comunicativas, es una reputada experta que nos sabe transmitir que, ante la necesidad de comunicarnos, en todos los ámbitos de la vida, se puede controlar el miedo y canalizarlo en forma de energía que nos permita ganar en poder de comunicación y persuasión, así como ganar en nuestra capacidad de transmitir ideas y conectar tanto con un interlocutor como con todo un auditorio. Incluido el laboral y el tan árido entorno online que se nos ha hecho habitual y que “ha venido para quedarse”. La oratoria es una habilidad de cuyo manejo puede depender el resultado de una negociación, la acogida de un lanzamiento o el desarrollo de nuestra carrera profesional.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Los profesionales del sector hortofrutícola, al igual que los de otros sectores, pero quizás más por las características propias de este negocio, tienen en el manejo de la comunicación un arma de doble filo: hacerlo bien, con asertividad y con capacidad de persuasión puede suponer cerrar un negocio y, por el contrario, mostrarse inseguros o con un discurso mal elaborado puede conllevar un fracaso.

Pensar en formación en oratoria no tiene que colocarnos únicamente en un escenario frente a un auditorio. Como explica Marisa Picó, la necesidad de comunicar con eficacia se da en situaciones personales (“como una declaración de amor”) o de trabajo, incluso en entornos online: “En muchas empresas nos han pedido formación *in company* orientada a sacar el máximo partido de las reuniones online y webinars”.

De hecho, Marisa empezó con la formación en oratoria con un directivo que, a pesar de sus grandes cualidades profesionales, no sabía transmitir todo su talento por esas dificultades de comunicación. Algo que en España es muy frecuente porque “estamos en un sistema educativo en el que no te enseñan a hablar en público”. Este directivo tenía serias dificultades para hablar en público y “a hablar en público se aprende hablando en público”. Después de formar a este directivo en el aula, Marisa montó un grupo para que su alumno pudiera hacer su debut. Al montar ese grupo Picó se dio cuenta de la gran necesidad que tenemos de comunicar “lo que hacemos, lo que queremos, lo que opinamos, lo que pensamos... No estamos entrenados para hablar en público”.

“Y los grandes momentos de esta vida”, prosigue, “son hablando en público: una entrevista de trabajo, cuando te declaras a tu pareja, en una reunión de trabajo... aunque sea online”. Porque hablar en público no es solo hablar desde un estrado a un auditorio sino que puede ser “desde algo tan cotidiano como hablarle a un cliente, a tu pareja o a tu familia hasta algo como hacer una presentación de producto en una feria o hablar dentro de tu empresa a los colegas o a los jefes, dar una conferencia o dar una formación”.

“Además, cada vez nos comunicamos menos cara a cara y más a través de máquinas, eso hace que tengamos que canalizar nuestra habilidad comunicativa a través de medios electrónicos, lo cual dificulta aún más”.

Toda nuestra vida laboral gira en torno a las relaciones. Y los profesionales se encuentran con



Marisa Picó en uno de los entrenamientos presenciales para comunicar “desde quien quieres ser”. / OTC

dificultades que les pueden hacer perder oportunidades de negocio o de progresión en su trabajo. Frente a miedos, inseguridades o dificultades para hilar un discurso convincente, con este método ideado por los profesionales de Oratoria Training Camp “conseguimos que la persona tome el control de su comunicación utilizando mente, emoción, voz y cuerpo. Es decir, no solo controla el qué dice sino cómo lo dice y desde dónde lo dice. Y esta es la gran diferencia de este entrenamiento. Porque si yo quiero resultar natural tengo que decir las cosas como las siento, no solo te enseñamos a construir un discurso, el ‘qué dices’, sino cómo te sientes cuando comunicas eso. Porque comunicas lo que sientes y eso no lo puedes esconder”.

Al aprender estas habilidades se consigue “dar valor a lo que haces a través de tu comunicación”, según remarca Marisa Picó, “tú puedes comunicar tu producto de una manera normal o de una manera excelente. Cuando tú comunicas tu producto o servicios con excelencia, con un lenguaje adecuado, con un ritmo vocal, con gestos, con mirada... armónicos, coherentes, creíbles; donde tú te sientes fuerte y, desde esa fuerza, comunicas, entonces tu producto o servicios aumentan de valor”. Porque “nuestro trabajo es ayudar a las personas a comunicarse mejor, a trasladar mejor lo que hacen, para qué lo hacen y a qué ayudan a los demás. De esta forma, esta habilidad se convierte en su valor diferencial, más en un mundo en el que la competencia se ha multiplicado al generalizarse el entorno online”. En definitiva, “queremos que de

“Cada vez nos comunicamos menos cara a cara y eso hace que tengamos que canalizar nuestra habilidad comunicativa a través de medios electrónicos”

“Queremos que de nuestros alumnos digan ‘quiero trabajar con esta persona’ al transmitir conocimientos, capacidad y afinidad a través de su discurso”



Un alumno dando su conferencia en público al finalizar el curso. / OTC

nuestros alumnos digan ‘quiero trabajar con esta persona’ al saber transmitir conocimientos, capacidad y afinidad a través de su discurso y conseguir así la conexión que les permita ser la opción elegida”.

En el entrenamiento se plantea “qué quieres decir, a quién, con qué objetivo y cómo tendrías que sentirte para conseguirlo. A partir de ahí empezamos a trabajar. Cuando se consigue todo eso es cuando se produce la magia: dices lo que quieres decir (algo que olvidamos a veces por los nervios), tomas el control de tu

discurso y, sobre todo, eres creíble, porque estás comunicando desde lo que sientes, no imponiendo el mensaje”. Así, para comunicarse en entornos online, el primer paso es “aprender a mirar y, después, aprender a conectar. Ahí se consigue una conexión que es fundamental para comunicarse y que normalmente no se trabaja”.

Para conseguir estas habilidades hay desde talleres online que duran dos meses y talleres mixtos presenciales y online. Como cuenta Marisa “el online ha venido para quedarse y en

todos los entrenamientos hay al menos una parte online que es la teoría, el paso a paso”. El apartado presencial se celebra en Alicante (en horario de fin de semana), aunque la empresa también ofrece la posibilidad de formaciones *in company*.

En este formato es el profesional de Oratoria Training Camp quien se desplaza a la empresa para facilitar la formación a medida. Esta opción está siendo muy demandada “por perfiles de ingeniería, mandos intermedios, técnicos... personas que viene más del mundo de los números o los procesos y que se encuentran con la necesidad de comunicarse de forma eficiente con sus equipos o con sus clientes, también en entorno online. Por ejemplo, con programas de dos o tres sesiones se consigue que los webinar sean mucho más efectivos”. En el formato *in company* también existe la posibilidad de formación online, “todo depende de lo que necesite el cliente. No hay dos formaciones iguales”.

En formaciones ya programadas por la compañía, para quienes tienen la necesidad de dar un webinar existe el taller “Tu primer webinar en ocho semanas” (todo online) con una última clase en la que se imparte un webinar. Después, el programa formativo más completo, de tres meses de duración, que incluye el apartado presencial y con una última clase en la que se da una conferencia a un auditorio de 100 personas. Sin duda, una fórmula infalible para constatar si hemos perdido nuestros miedos, vencido nuestras debilidades y conseguido persuadir con nuestro discurso.