

# 1

## Míster Oratoria

Los aplausos resonaban en todo el edificio. Se escuchaban las voces de miles de personas al unísono gritando: «Ese Tony cómo mola, se merece una ola, ueeeeehh». Era impresionante la energía que desprendía esa sala y lo mejor de todo era la cara de felicidad de la gente al salir del auditorio. Por los pasillos, en la cafetería, en la cola del baño, en cualquier rincón del edificio, todos hablaban del ponente. Era algo que nunca había visto antes. Ese hombre tenía algo que cautivaba a los asistentes y que dejaba a todos con ganas de más.

Mientras, estaba aburriéndome como una ostra en cautividad en ese curso tan magnífico de finanzas para no financieros, donde el ponente hablaba y hablaba con un tono cada vez más monótono, el cansancio se iba acumulando, los minutos se convertían en horas y nuestra máxima motivación era que llegase el descanso.

Mi mente se iba llenando de preguntas. *¿Qué diferencia la presentación de este pelmazo de ponente del magnífico comunicante que está en el auditorio? ¿Cómo habrá llegado ese hombre a llenar una sala de conferencias con miles de asistentes? ¿Qué utilizará para captar la atención de tantas personas? Si yo quiero ser como él, ¿qué debo hacer?*

Ese hombre al que no conocía, ni había visto en mi vida, despertaba en mí interés, pero sobre todo me preguntaba cómo podría yo llegar a ser un gran orador.

La hora del descanso había llegado.

*¡Oh sí! ¡Menos mal!*

En menos de un abrir y cerrar de ojos había recogido todas mis cosas y estaba en los pasillos, preguntando a la gente quién era ese ponente y consiguiendo toda la información que me pudieran dar. Quería conocerle, hablar con él, averiguar los secretos de los grandes oradores y convertirme en uno de ellos. Aunque mi motivación era máxima, lo cierto es que la cosa estaba difícil. El personaje desaparecía en los descansos, se volvía invisible como un camaleón y durante el curso era inaccesible. Un verdadero reto.

El tiempo de descanso se había agotado y debía regresar a mi curso. Entonces, vi una puerta abierta que daba al auditorio, no sabía si asomarme o seguir mi camino, cuando en mi mente aparecieron las palabras: *Si haces lo mismo que la gente normal, nunca llegarás a destacar*. Cogí aire, paso firme y decidido, y me asomé por la puerta.

Tres, dos, uno. Las luces menguaron, los focos que se dirigían a la tarima se encendieron, comenzó a sonar la canción oficial del seminario, el público se quedó en silencio por unos segundos mientras una voz grave y enérgica se escuchaba de fondo por toda la sala: «Bienvenidos todos los participantes, con todos vosotros... míster Tony Sun». El auditorio al completo se levantó y comenzó a aplaudir con gran fuerza, a la vez que Tony entraba por la puerta situada a la derecha del escenario, dando saltos, aplaudiendo con fuerza, animando a todos y dando la bienvenida; el público estaba radiante, vigoroso, activo. Era impresionante el cambio que se había producido en la sala, simplemente con la entrada del ponente por esa pequeña puerta.

Dicen que la primera impresión que se tiene de una persona es muy importante, y para mí se estaba convirtiendo en un sueño hecho realidad. Sus primeras palabras fueron:

¿Cuántos de vosotros queréis ser más felices? —Miles de personas decían con un tono emotivo «¡yooooo!»—. ¿Cuántos de vosotros queréis ser mucho, mucho, mucho, más felices? —Las voces se podían escuchar con más entusiasmo y vigor—. Hoy os voy a revelar el secreto de las personas más feli-

ces de este planeta. Un secreto que os ayudará a ganar en calidad de vida y si lo lleváis a cabo os ayudará a ganar más de un millón de euros al año. ¿Queréis saber cuál es? —Toda la sala resonaba con las voces del auditorio al completo—. ¡Ahí va!, ¡prestad mucha atención!

## ENTUSIASMO

El entusiasmo se contagia y se percibe a kilómetros. Aquí seguro que tenemos a más de un orador, profesor o formador. Escuchadme bien, sobre todo vosotros. Cuando habléis en público, me da igual si hay una persona o miles, debéis hablar con entusiasmo, vigorosidad y energía. El público os lo agradecerá y vuestra primera impresión será de sobresaliente. Con ello conseguiréis que estén más atentos a todo lo que tenéis que decir y que saquen mucho más jugo a vuestra ponencia.

### **Error n.º 1. Hablar sin entusiasmo**

El segundo aspecto que tenéis que tener en cuenta es que vuestro estado de ánimo se contagia, tanto si sois un encanto de persona, como si sois un saco de negatividad, es irremediable. Conozco a personas que llegan a una sala donde hace sol, se respira buena armonía y en segundos la convierten en un lugar de conflicto, desánimo y pena. Aunque también conozco a muchas otras que nada más entrar por la puerta, crean la paz y atraen la felicidad. Está en vuestra mano ser muy, muy felices, y conseguir enamorar con vuestras palabras al auditorio.

### **Error n.º 2. La actitud negativa del ponente se contagia al auditorio**

Además, mucho ojo, está totalmente prohibido justificarse. Todos tenemos nuestros problemas y vamos más que ser-

vidos. Hay dos opciones: lo has hecho o no. Voy a poner un ejemplo: una persona que corre la maratón va en primera posición y dos metros antes de llegar a la línea de meta, abandona. Lamentablemente no ha sido el ganador y nos da igual el porqué; o has cruzado la línea de meta o no, no hay más posibilidades.

Imaginad por un segundo que entra un ponente en esta sala y dice alguna de estas frases: «Espero que me disculpen, pero no he tenido tiempo para prepararme esta presentación», «Yo me siento más cómodo hablando a un público totalmente diferente al que hoy se encuentra aquí presente», «Esta materia es muy aburrida, aunque intentaré que lo sea un poco menos», «He olvidado el PowerPoint y/o las notas que tenía preparadas», «El ordenador o el PowerPoint no funcionan, tenemos que cancelar la clase de hoy».

Perdonad, pero a mí estas excusas me importan ¡nada! He venido para aprender de usted que es el experto y quiero sacarle jugo a mi tiempo y a mi dinero. ¿Quién está de acuerdo conmigo? El auditorio al completo levantó la mano y dijo con fuerza «¡YO!».

### **Error n.º 3. Empezar la presentación justificándose**

Tony me había dejado sin palabras. En menos de cinco minutos, había aprendido tres consejos muy valiosos:

- 1) Hay que hablar con entusiasmo.
- 2) La actitud del ponente se contagia al auditorio.
- 3) Hay que dejar atrás los problemas personales o las excusas.

De repente, escuché una voz detrás de mí.

—Perdone, caballero, ¿me enseña su acreditación, por favor?  
—me dijo uno de los guardias de seguridad del evento.

—Lamento informarle de que no dispongo de acreditación. Me

llamó la atención tanto ajeteo y sólo estaba ojeando qué ocurría aquí dentro —respondí.

—Es un evento privado. Un seminario de Tony Sun, conferenciante motivacional. Ahora tendrá que marcharse.

—Sí, es hora de regresar a mis quehaceres. Gracias.

Volví sin ganas a mi curso de finanzas para no financieros, pero trazando un plan para coincidir con ese hombre y evitar a toda la muchedumbre, para poder tener una conversación con él y seguir avanzando en el arte de la oratoria. En mi libreta había anotado fórmulas para contactar con él:

*Hacerme pasar por personal del servicio de habitaciones e ir a la suya, que estaba en ese mismo hotel.*

*Entrar en la zona de personal autorizado y esperarlo en los pasillos.*

*Entrar en la sala corriendo y gritando: «¡Fuego, fuego!».*

Aunque ninguna resultaba lo bastante atractiva; supuse que ese hombre tendría guardias de seguridad para evitar que algún loco como yo se acercara a él.

Me detuve por un momento, miré al profesor y estaba viendo varios errores en su forma de impartir la clase: el primero era que se centraba en explicar conocimientos teóricos sin darles un enfoque práctico ni comentar su opinión al respecto, aspectos que sin duda consiguen que el auditorio muestre menos interés por la materia que se está exponiendo y se desconecte mucho más rápido.

#### **Error n.º 4. Evitar los ejemplos**

El segundo que estaba percibiendo era que la teoría está disponible y todos la podemos utilizar, pero lo que realmente hace a un orador diferente es la propia experiencia, las anécdotas personales, cómo cuenta los sucesos y realmente de dónde vamos a sacar valor. Podrás contratar a alguien para que te dé una conferencia, sabrá mucho de teoría, pero si no ha realizado miles de ellas, el rodaje que tendrá será

muy diferente y el efecto sobre el auditorio también; y si ha realizado miles y no te aporta vivencias, tampoco nos sirve, se tienen que complementar.

### **Error n.º 5. Olvidarse de aportar experiencias propias**

Me había encantado observar a Tony Sun durante cinco minutos de sesión, y ver cómo miles de personas querían participar activamente. Era el primer curso que había visto con una participación tan masiva por parte del auditorio. Mientras que en el curso que estaba atendiendo era totalmente lo opuesto: el aburrimiento era el pan de cada día, la formación se convertía en una clase magistral, los alumnos deseábamos que finalizara la presentación y desconectábamos durante la sesión.

### **Error n.º 6. No fomentar la participación**

Sin darme cuenta, el tiempo había pasado volando y había llegado la hora del almuerzo. Me encontraba buscando un lugar donde poder tomar algo. Había hallado el sitio perfecto, discreto y tranquilo, en uno de los pasillos de la primera planta. Estaba relajándome con mi bocadillo en mano, cuando levanté la cabeza y a menos de medio metro vi que se encontraba el hombre que con tantas ganas había buscado, acompañado de sus dos guardaespaldas. Me quedé anonadado y sólo pude decir:

—Hola, buenas tardes.

Él respondió con su acento americano:

—Buenas tardes, que aproveche.

Cuando quise reaccionar había desaparecido. Había perdido la primera y quizá la última ocasión de poder hablar con él. Quería pegarme a mí mismo y hubiera dado cualquier cosa por volver con una máquina del tiempo dos minutos atrás, pero la verdad que no tenía nada que causara un efecto parecido.

Cada segundo que pasaba la rabia se iba apoderando de mí. No me

lo podía creer; se había ido y yo no había sido capaz de decirle nada. Me puse a gritar en medio del pasillo, con un tono cabreado:

—Pero ¿por qué? ¿Cómo puedo ser tan estúpido?

Quería morirme. Mi motivación había caído por los suelos, no tenía ganas de seguir comiendo ni bebiendo. Me deshice tanto del refresco como del bocadillo, guardándolos en la mochila.

El tiempo restante lo pasé dando una vuelta por los jardines del hotel y esperando a que fuera la hora de regresar al curso de finanzas.

El reloj marcaba las tres y cuarto de la tarde, hora de seguir con mi formación, pero antes quería ver cómo se desarrollaba el curso de Tony Sun.

Acudí al salón de actos, pero allí no había nadie. Me resultaba extraño, pues, según el horario, el evento debía haber comenzado minutos antes. Entonces pregunté a una azafata, la cual me informó de que las actividades de la tarde se desarrollaban en el patio central. Acudí y pude observar a Tony durante unos minutos; este me recordó a los monologuistas profesionales, porque cambiaba y moldeaba su tono de voz, con el objetivo de que su mensaje llegara de forma más eficaz al auditorio. Me encantaba cómo les daba vida a las palabras. Entonces regresé a mi curso, antes de que me llamaran la atención por segunda vez en el mismo día.

Pasados unos minutos sentado en aquella comodísima butaca, rellena con plumas de faisán, con el efecto de la digestión y el tono monótono del ponente, mis párpados ganaban peso a cada segundo que pasaba; reprimía amagos de bostezos, y, aunque intentaba camuflarlos con un leve movimiento de muñeca, no lo conseguía por más que lo intentaba. No podía controlarlo. El cansancio se iba apoderando de mí, iba aumentando en intensidad y en frecuencia. Parecía como si hubiera estado días sin pegar ojo, y tan sólo llevaba cinco minutos en la clase.

Uno de los chicos parecía estar en trance. Durante minutos ni parpadeó ni se inmutó, y afirmaría que un póster de publicidad desprendía más movimiento que él. Otro se encontraba en la silla, reclinado, apoyaba la barbilla en la palma de su mano, mientras que los dedos

servían para sujetar el equilibrio de su cabeza; los párpados se habían cerrado parcialmente y su mirada se había perdido en la nada. Pasados unos segundos, cambió la posición de su mano: con unos dedos aguantaba el peso de su cabeza mientras que con otros acariciaba sus labios; la mirada seguía estando perdida en la nada; pasados treinta minutos, seguía en la misma postura, en suspensión, o como diría un profesor que una vez tuve, de cuerpo presente y alma ausente.

El ponente utilizaba siempre el mismo tono monótono, difícil al oído, y no se podía distinguir cuándo explicaba teoría, cuándo contaba una anécdota personal o hacía una pregunta. Empecé a dar ligeros cabezazos y con cada nueva palabra salida de la boca del orador, aumentaba mi fatiga exponencialmente. Segundos después, caí rendido en los brazos de Morfeo, y hasta que el ponente no se detuvo para dar cinco minutos de descanso, no volví en mí.

### **Error n.º 7. Utilizar un tono monótono**

La tarde pasó lentamente y la motivación seguía desvanecida.



### **LA HORA DEL MONÓLOGO DE AGUSTÍN: ENTRANDO EN LA FASE REM DEL SUEÑO**

Me encanta observar al auditorio mientras otros ponentes están haciendo su explicación. En un elevado porcentaje de los casos observo que se repite el mismo estado de ánimo en los oyentes, independientemente del lugar o la hora en que se lleva a cabo. ¿Sabrías decirme a qué estado de ánimo me refiero? Para ayudarte a encontrar la respuesta, recuerda cuando has asistido a presentaciones, clases o ponencias y cómo te has sentido tú y/o el resto del auditorio. La respuesta es el aburrimiento.



Es muy curioso: hay ponentes que se obsesionan tanto con lo que tienen que decir, pero tanto, que se olvidan de que están delante de un auditorio, sea de una persona o de miles; pueden llegar a quedarse solos en la sala o provocar que la totalidad de los presentes se queden dormidos, y no se dan cuenta hasta finalizada su exposición.

El proceso para que alguien se duerma en la sala pasa por varias fases, a excepción de esas personas que tienen una gran facilidad para dormirse, por ejemplo yo, que en una cuenta atrás de tres segundos, antes de llegar al segundo dos, ya puedo estar en el séptimo mundo. Pero como norma general, una persona tarda un poco más de tiempo en conseguir entrar en un estado de relajación profunda.

*No puedes estar participativo si estás durmiendo.*

HARVEKER

La primera fase es la de ponerse cómodo en la silla, inclinándose hacia atrás y sobre todo dejar el bolígrafo o cualquier otro elemento de escritura encima de la mesa.

La segunda fase consiste en ponerse un poco más cómodo, ya sea apoyando la cabeza en el respaldo de la silla o en la compañera o compañero de al lado, sobre todo si es tu pareja, o amiguilla o amiguiello con derecho a algo más.

La tercera fase es mantener cerrados los ojos unas milésimas de segundo cada cierto número de parpadeos. La verdad, estás estupendamente; da una satisfacción tan grande escuchar a alguien con tono monótono en esa postura, que te quedarías así todo el día, hasta que el compañero de al lado te da algún que otro golpecito con el codo, diciéndote: «¡Tío, que te quedas dormido!». Lo más gracioso es que la mayoría de las veces negarás que te estás durmiendo, hasta llegarás a afirmar que era un largo parpadeo.

La siguiente etapa es dar algún que otro cabezazo: notas cómo la cabeza tiene el impulso de querer salir corriendo o te despiertas por tus propios ronquidos, abres los ojos como platos y observas al ponente durante unos segundos, pero poco a poco vuelven los párpados a juntarse hasta que das otro cabezazo; te puedes pasar así unos minutos perfectamente.

Cuando ya no puedes más, acabas rendido en la silla con una peculiaridad, la sonrisilla de felicidad, ese estado de relajación y armonía, en el que eres la persona más feliz del universo. Eso sí, como se te quede mirando fijamente el ponente y te despiertes en ese preciso instante, los ojos se abrirán como platos y ni pestañearás durante el resto de la conferencia, ni quitarás ojo al ponente.

*Lo que has de decir, antes de decírselo a otro,  
dítelo a ti mismo.*

SÉNECA

Entonces, amigo orador, detente un segundo, observa con detenimiento al auditorio y en el momento que haya indicios de que está próximo a la segunda fase, debes hacer algo con urgencia, porque en minutos empezarán a caer oyentes, el cronómetro ha empezado su cuenta atrás.

### **Error n.º 8. Aburrir al auditorio**



#### **TRUQUITOS AGUSTÍN: MATAR EL ABURRIMIENTO**

Llegado este momento, me gustaría compartir contigo algunos de mis «truquitos Agustín» para evitar que tu público se aburra y esté mucho más atento a tu presentación.

- Pon ejemplos o cuenta una anécdota personal interesante.
- Proyecta un vídeo relacionado con la explicación.
- Cambia el tono de voz utilizado.
- Deja de hablar unos segundos.
- Cuenta algo de forma graciosa.

- Haz una pausa.
- Cambia a todos de sitio.
- Haz participar a los alumnos o asistentes.
- Regala premios o caramelos.
- Habla de pie.
- Interacciona con el público.
- Utiliza el TIME OUT.

El TIME OUT es un comodín que entrego a mis alumnos, para que puedan detener la clase en cualquier momento y realizar una actividad dinámica entre dos y tres minutos, que involucre a toda el aula, siempre y cuando no estemos en una actividad participativa o algún compañero esté hablando en público. Hay un número límite de TIME OUTS por hora de clase. Véase ejemplo.

#### TIME OUT

*Nos ponemos de pie a la de tres (tiene que ser un movimiento rápido). Damos un par de saltitos. Nos detenemos y decimos a nuestro compañero de la izquierda: «Eres un excelente orador», mientras chocáis las manos con energía y entusiasmo. Luego lo hacemos con quien está a nuestra derecha. Nos sentamos.*

Llegó la hora de finalizar el curso y con mi diploma de asistencia en mano, salí contento porque la tortura había finalizado.

Mientras iba por los pasillos vi a dos mujeres hablando junto a una niña. Ésta debía de tener aproximadamente unos siete años de edad y no paraba de corretear alrededor de su madre, que estaba un poco alterada e imploraba a su hija que la dejase un momento tranquila, que estaba hablando con su amiga. No obstante, la niña seguía insistiendo y correteando a su alrededor.

Yo seguía avanzando y acercándome a la puerta del hotel. Fue a unos metros de las dos mujeres cuando regalé una sonrisa a la niña y la disparé con mi dedo. Ella se escondió detrás de la madre, miró de

reojillo y me disparó también. Y así seguimos el juego durante unos minutos, hasta que una de las mujeres me reconoció.

Era Pilar, compañera de máster. Nos saludamos y me presentó a su amiga Carmen, madre de la niña. Aunque estuvimos hablando durante un rato y echando unas risas, seguía jugando con la pequeña.

—Oye, qué bien te llevas con mi hija —dijo Carmen.

—Pues mira, Carmen —intervino Pilar—, Agustín podría encargarse de Adelaida estos días. ¿Verdad, Agustín?

—¿Qué? ¿Cómo? —pregunté yo.

Entonces, Carmen comentó que necesitaba a una persona que cuidara de su hijita por las tardes, debido a que ella tenía que ayudar a su marido y no podía hacerse cargo. Estaban de paso en la ciudad y no conocían a nadie de confianza. Pilar comentó que yo era alguien en quien se podía confiar plenamente y que seguro que era la persona idónea. Debido a la recomendación de su amiga, acordamos que yo me ocuparía de su niña:

—Perfecto, mañana quedamos a las tres de la tarde.

Intercambiamos los números de teléfono, me despedí de la pequeña Adelaida y de su madre y marché feliz para casa. Había encontrado trabajo, aunque no fuera de mi especialidad. Me resultaba agradable poder jugar todas las tardes con esa niñita de media melena morena, aspecto delgadito y sonrisa encantadora.

Había algo que iba a cambiar en los siguientes días, pero yo ni lo sospechaba.

Llegué a casa emocionadísimo y con una gran sonrisa. Tiré la chaqueta encima de la cama, me senté delante de mi ordenador, lo conecté y comencé a buscar en Google artículos, libros, documentales, entrevistas, vídeos, materiales y todo aquello que tuviera que ver con «hablar en público, oratoria y retórica». Me detuve delante de la pantalla unos segundos: había un artículo que me llamaba especialmente la atención.

«Los cinco errores más frecuentes a la hora de hablar en público», editado por el presidente del Club Internacional de Oratoria (CIO).

Lo archivé en mi disco duro y seguí con la búsqueda. En un ratillo

de investigación había descargado un total de 120 artículos de prestigiosas revistas de psicología y de comunicación, 169 referencias bibliográficas, 25 audiolibros, 30 vídeos de conferencias y 500 enlaces a páginas webs, sin haber entrado en los más de 4 millones de resultados que aparecían en el buscador y que si, por un casual, traducimos en horas de dedicación, supondrían, más o menos, el tiempo necesario para que un caracol cruzase España de punta a punta, siempre y cuando no falleciese antes.

En otras ocasiones me he obsesionado con la búsqueda de información, tanto que mi cabeza podía aumentar de tamaño sustancialmente. Quería tener todos los artículos que existieran de oratoria, todos los vídeos de celebridades y conferenciantes... Quería, quería, quería... pero no actuaba, no dedicaba tiempo a analizar los contenidos, ni a extraer mis propias conclusiones. Estaba más preocupado por almacenar materiales que por su contenido, cuando la solución era seleccionar las mejores fuentes, los mejores autores y trabajar esos contenidos en profundidad.

### **Error n.º 9. Obsesionarse por recopilar información**

#### **TRUQUITOS AGUSTÍN: BÚSQUEDAS AVANZADAS CON GOOGLE**

Para ahorrar tiempo en las búsquedas en Google y en otros buscadores puedes usar los siguientes caracteres y operadores:

- Comillas (“...”). Todo lo que vaya dentro de las comillas se buscará como un grupo y no como palabras sueltas. Por ejemplo: *“hablar en público”*.
- **OR** (en mayúsculas). Te dará todas las páginas webs que contengan una palabra o la otra. Por ejemplo: *oratoria OR retórica*.
- Signo menos (—) antes de una palabra. Excluirá las búsquedas que contengan esa palabra. Por ejemplo: *—wiki*.
- **Filetype** (seguido de la extensión del archivo: doc, docx, pdf, ppt...). Dará como resultados los documentos con esa extensión. Por ejemplo: *filetype:pdf*.

- **Site** (seguido de la página web que quieres buscar). Te dará sólo aquella información que está dentro de esa página web. Por ejemplo: <site:www.ucm.es>.

Puedes mezclar varios comandos en una misma búsqueda. Por ejemplo, para buscar todos los archivos pdf en la web de la Universidad Complutense de Madrid, habría que teclear: *filetype:pdfsite:www.ucm.es*

Hay muchos otros comandos, pero éstos son los que más utilizo.

Ya que tenía un elevado volumen de contenidos y un material muy interesante, era momento de comenzar a leer, trabajar, extraer conclusiones, pero me apetecía merendar algo, justo antes de cenar, para ir abriendo el apetito. Me tumbé en el sofá a disfrutar del tentempié y entonces recordé que me había descargado un nuevo juego de estrategia para mi teléfono móvil y ¿qué mejor momento para echar una partidita?

Al final, se acabó convirtiendo en una partida detrás de otra.

### **Error n.º 10. Distraerse de lo realmente importante**

Sentía una sensación de angustia, mi cabeza se llenaba con imágenes de los escenarios del juego, quería volver a jugar, no podía controlarme, intentaba resistirme, pero tenía el mono. Llevaba sin jugar diez minutos y quería morirme. Comía la pizza con mucha avidez, en menos de un minuto la había devorado, reducido a despojos y migajas, y me había bebido una botella de agua de medio litro. Sentía ansiedad, suspiraba profundamente, tenía la boca seca, miraba el reloj sin cesar. Quería volver a jugar, debía pasar el nivel donde me había atascado y aunque sabía que no era bueno seguir jugando, no podía resistir la tentación. Volví a conectar el móvil y comencé a competir frenéticamente. Pasados treinta minutos, tenía la mano izquierda dormida, sentía un cosquilleo en los dedos a la vez que un leve dolor. En el estómago notaba como si una mano me apretara desde dentro,

los ojos me picaban, me frotaba con la mano cada pocos segundos, me decía a mí mismo: «Ésta es la última partida», sin embargo, cuando me mataban, volvía a empezar el nivel y así durante más de seis horas. Me caía de sueño, pero seguía jugando, el deseo de continuar y superar un nivel tras otro era más grande que mi fuerza de voluntad. Finalmente, caí rendido sobre el sofá.

En este capítulo hemos visto los siguientes errores:

- Error n.º 1. Hablar sin entusiasmo
- Error n.º 2. La actitud negativa del ponente se contagia al auditorio
- Error n.º 3. Empezar la presentación justificándose
- Error n.º 4. Evitar los ejemplos
- Error n.º 5. Olvidarse de aportar experiencias propias
- Error n.º 6. No fomentar la participación
- Error n.º 7. Utilizar un tono monótono
- Error n.º 8. Aburrir al auditorio
- Error n.º 9. Obsesionarse por recopilar información
- Error n.º 10. Distraerse de lo realmente importante