



Carlos David Arzeno, al frente y al centro a la derecha, con camisa de color crema y corbata oscura, conduce un taller de evaluación de discursos en los clubes que visita, incluyendo en el Effective Communicators club en Múnich, Alemania.

Receta de un Evaluador

Mezcle estos 11 ingredientes para producir un discurso sabroso.

Por: Carlos David Arzeno/ Traducido por: Javier Córdova González

Escuchar un discurso cautivador es una experiencia satisfactoria que le encanta al alma. Al crecer, siempre estaba intrigado por gente que sin esfuerzo podía cautivar a otros con sus palabras. *¿Qué hay en ellos que los hace tan atractivos -es un talento natural, carisma, magia o todo lo anterior?* Me lo pregunté muchas veces al observar a maestros de escuela, a entrenadores de equipos, y a los comediantes nocturnos que cautivaban a sus audiencias.

Esta curiosidad me llevó en última instancia a los pasillos del Pentágono, sede del el Departamento de Defensa de EE.UU., donde he trabajado como consultor de comunicaciones durante los últimos tres años. Fue allí cuando un desconocido se me acercó un día mientras me estaba ajustando la corbata en el espejo del baño dijo, "Corbata elegante – deberías unirte a Toastmasters". Seguí su consejo y me uní al Helmsmen Toastmaster

club que se reúne en la biblioteca del Pentágono.

Inmediatamente me sentí como en casa y descubrí una pasión en el rol de evaluador discursos. Evalué discursos sin descanso. Disfrutaba comparar las cualidades de los grandes discursos y estaba ansioso por identificar los vínculos comunes entre ellos. De día y de noche, de manera objetiva analicé minuciosamente cientos de discursos en reuniones del club y en línea a través de discursos Toastmasters publicados en YouTube. El análisis me permitió identificar los 11 componentes del discurso que, si se utilizan de manera efectiva, tienen el poder de cautivar a las audiencias.

Este conocimiento mejoró mis habilidades de evaluación. De repente me sentí como un chef que podría degustar un plato, saborear los ingredientes y explicar cómo traer más

deliciosos sabores a la vida. En unos pocos meses, llevé mi conocimiento al escenario y gané el Concurso de Evaluación a nivel de área en el 2013, en Washington, DC. Desde entonces, he visitado los clubes desde Utah hasta Alemania compartiendo mis consejos a través de un taller de evaluación de discursos.

Aquí están los ingredientes 11 del discurso, presentado sin un orden en particular. No todos los ingredientes son necesarios, pero entre más pongas en la mezcla, mejor será el resultado.

Un **tópico relevante** capta la atención del público y te permite hacer conexión. Incluso si el tema del discurso es muy específico, todavía es posible relacionarlo de nuevo con la audiencia. Por ejemplo, un discurso sobre yoga en un salón lleno de Toastmasters podría mencionarse que el yoga y el hablar en público son similares ya que ambos enseñan la importancia de la disciplina, la práctica y la auto-mejora.

Los oradores pueden provocar risas a su audiencia a través del uso del sarcasmo, la ironía y el auto-desprecio.

La **autenticidad** convence a un público que un orador es honesto y genuino. Si los oradores son fieles a sí mismos y a su propósito, de manera natural exudarán pasión y convicción.

Una **estructura** de discurso eficaz ayuda a las audiencias a seguir e interpretar fácilmente la información. Esto ocurre cuando un discurso está bien organizado y contiene introducción, cuerpo y conclusión claros, un mensaje central o declaración del tema, y transiciones suaves.

Contar historias lleva a la audiencia en un viaje. Un orador puede crear escenarios vívidos a través del uso de personajes, misterio e imaginación.

La **emoción** transmite sentimientos y reacciones humanas. Un público simpatiza con la expresión de culpabilidad, conflicto y miedo de un orador. ¿Puede relatar el miedo de mirar hacia abajo desde la parte superior de una montaña rusa el segundo antes del descenso?

El **Lenguaje metafórico** transmite ideas a través del simbolismo. A las audiencias se les da una nueva forma de entender un concepto o idea cuando un orador usa símiles, simbolismo, paralelismos, o comparaciones para explicar un punto. Un caballo en la entrada transmite una disposición a ir tras una nueva meta o una oportunidad.

El **Humor** pone a las audiencias de buen humor (y ayuda a reducir la tensión). Los oradores pueden provocar risas a su audiencia a través del uso del menosprecio de sí mismos, el sarcasmo y la ironía.

La **energía** es contagiosa. Si un orador está entusiasmado y alegre, se hace fácil para la audiencia sentirse de esa manera también. Los discursos más efectivos contienen picos y valles, donde el nivel de energía fluctúa. Esto impide que el público se insensibilice a un nivel constante de energía.

Ser **impredecible** mantiene a los miembros de la audiencia alerta. Los oradores pueden ser impredecibles mediante el empleo de diversos métodos, como el uso de la variedad vocal para hacer que sus voces suenen suave y luego muy fuerte, haciendo pausas deliberadas, golpeando el atril y haciendo movimientos bruscos repentinos.

La **participación de la audiencia** fomenta la comunicación o la conexión entre el orador y la audiencia. Esta dinámica puede ser pasiva, cuando

el orador hace una pregunta retórica a la audiencia, por ejemplo, "¿No te molestas cuando despiertas de mal humor?" O puede ser activo, cuando solicita una respuesta. "Levante la mano, ¿quién es culpable de mandar mensajes de texto mientras va manejando?"

La **credibilidad** existe cuando la audiencia confía en el conocimiento del tema del orador. Un orador establece credibilidad al referirse a hechos, estadísticas, fechas o experiencia relevante.

La aplicación de estos 11 ingredientes no tiene fin. Como escritor de discursos, determina cuáles tres son esenciales para comunicar tu mensaje y cómo implementarlas. Una vez que una receta básica se forma, considera que ingredientes complementaria pueden mejorar el discurso.

Como evaluador discurso, date cuenta de todos los ingredientes en el discurso. Comienza con una amplia reacción a la presentación, a continuación, enfócate en los aspectos positivos, destacando dos o tres de las cualidades más efectivas. Explica en detalle lo que hizo que estos métodos funcionaran tan bien.

A continuación, ofrece sugerencias específicas destacando dos ingredientes que puedan agregarse o mejorarse y cómo

implementarlos. Concluye tu evaluación con palabras de aliento. Esto aumenta la auto-confianza del orador y lo motiva para empezar a trabajar en su próximo proyecto.

Cuando oradores brillantes se conectan con sus audiencias, siento un profundo aprecio por la receta que utilizan para producir esa experiencia encantadora. Ojala que continúes experimentando con los ingredientes que influyen e inspiran a otros. **T**

CARLOS DAVID ARZENO es asesor de comunicación para los líderes en el Pentágono y miembro del Helmsmen Toastmasters en Arlington, Virginia. Él es un orador, entrenador de oradores y asesor de marketing de negocios pequeños.

Traducido del artículo, "An Evaluator's Recipe", Págs. 12 - 13, de la revista TOASTMASTER, AUGUST 2014.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. dtmjcg@gmail.com