

## Cómo Conducir un programa de El Arte de la Oratoria Exitoso

El programa proporciona una oportunidad de enseñar y dirigir a otros.

¿Está tu club buscando una manera divertida de atraer nuevos miembros y al mismo tiempo de revitalizar la membresía actual? Si es así, un programa de El Arte de la Oratoria (Speechcraft) es una solución emocionante, práctica y económica.

El Speechcraft es un taller corto e intenso dirigido por un club Toastmasters para dar una visión general de las destrezas para hablar en público a personas mayores de 18 años que no son miembros. Fue diseñado como una oportunidad para que los clubes ganen nuevos miembros y para que los miembros actuales formen nuevos clubes.

Para la gente, es una oportunidad de aprender a hablar en público y echar un vistazo a cómo funciona Toastmasters. Los participantes tienen la oportunidad de dar discursos, presentar a otros oradores y servir como evaluadores. También pueden acreditar sus tres primeros discursos del Speechcraft para su reconocimiento como CC (Competente Comunicador) si se unen a Toastmasters.

Para los miembros actuales, es una oportunidad de dirigir. Un Toastmaster que se desempeña como coordinador o coach de Speechcraft puede ganar créditos para su reconocimiento de CL (Líder Competente) o ACG (Comunicador Avanzado Oro).

El Speechcraft se ofrece idealmente en cuatro, seis u ocho sesiones, y funciona mejor cuando se limita a 10 personas o menos. Y puesto que se puede cobrar una cantidad pequeña, los Speechcraft a menudo se pagan por sí solos. Los registros de membresía muestran que clubes que realizan programas de Speechcraft al menos una vez al año, tienen pocos problemas de mantener una base saludable de membresía. Pero, ¿qué se necesita para asegurarte que tu programa de Speechcraft sea un éxito?

### Crear un Plan

Ron Borland, cuyo club corporativo ofrece tres sesiones de Speechcraft cada año, reco-

mienda establecer una fecha para tu taller de dos a tres meses por adelantado y permitir ocho semanas de promoción. "Cada vez que ofreces un Speechcraft, automáticamente creas interés para el próximo", dice Borland, que es miembro del Nationwide Club en Mansfield, Ohio. Si las inscripciones son escasas, no te preocupes. En su experiencia, aproximadamente el 30 por ciento de los participantes se inscriben en el último momento. "Si has hecho el trabajo, ellos siempre vendrán", dice.

Para promover adecuadamente tu evento, Borland recomienda programar una campaña en Facebook de dos a tres semanas por adelantado, y enviar un correo electrónico promocional a todos los que han visitado tu club en el último año.

### Reúnete con Tus Miembros

Los miembros son parte integral para la formación exitosa de un Speechcraft a través de planear, promover y dirigir. Para hacer que los miembros se emocionen por participar, Borland sugiere hacer una competencia para ver quién puede inscribir a más participantes.

Cuando programes una Speechcraft, es igualmente importante asegurarte que tienes el apoyo suficiente de los miembros durante la duración del curso, dice Phil Gladwell, ACB, ALB. Su club, el Newbury Speakers Club en Newbury, Reino Unido, ofrece dos talleres de Speechcraft cada año (dos horas a la semana durante seis sesiones) para las empresas, que promedian siete participantes por taller. Dado que los programas de Speechcraft son durante el día, el mayor reto del club es encontrar miembros que puedan comprometerse con el horario, así que la planeación por adelantado es la clave.

### Usa el Humor

El humor es un ingrediente clave de un curso exitoso. "Si los participantes se divierten mucho, habrá una tasa muy alta de asistencia", dice David Burston, ACS, ALB. Su club, el Marlin Coast Club en Cairns, Queensland,



*Jóvenes líderes indígenas participan en un taller de dos días del Speechcraft celebrado en el Territorio Norte de Australia y dirigido por miembros de dos clubes de Australia: Katherine Toastmasters en Katherine, Territorio del Norte, y el Marlin Coast club en Cairns, Queensland.*

Australia, ofrece numerosos talleres de Speechcraft durante todo el año, muchos de los cuales están en las zonas indígenas del Territorio Norte de Australia, como una manera de abrir nuevos clubes. Él comienza cada Speechcraft pidiendo a un participante del taller anterior dar un discurso humorístico de cinco a siete minutos sobre lo que aprendió. "Esto demuestra que en un taller puedes pasar de principiante a presentador, ya que el humor elimina la tensión del salón", dice Burston, también miembro del Kickstart Toastmasters club en Cairns.

### Enfócate en los Beneficios

Una forma probada de mantener interesados a los participantes del taller es vender el beneficio de hablar en público en cada sesión. Para lograr esto, involucra a los participantes del Speechcraft tan rápido como puedas en discursos de evaluaciones, dirigiendo Tópicos de Mesa, participando como tomador de tiempo y sirviendo como el Toastmaster de la sesión, dice Burston. Esto permite a los participantes "ver el valor real de las habilidades que están aprendiendo mientras todavía están en la incubadora Speechcraft", dice.

También, asegúrate de adaptar tu taller para que se ajuste a las necesidades de los participantes. "Tratamos y hacemos que el taller sea aplicable a sus necesidades individuales tanto como sea posible", dice. T

Para comprar manuales de El Arte de la Oratoria o Speechcraft, certificados y otros materiales, visita [toastmasters.org/Shop](http://toastmasters.org/Shop).

Traducido del artículo, "How to Host a Successful Speechcraft", Pág 27. Revista TOASTMASTER, January 2015.

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