



una asignatura, 'Speech and debate' (discurso y debate), y está muy asumido que los chavales participen en clase», señala Morejón, que tiene su consultoría Yescom en Nueva York. Por el contrario, en España el estudiante que levanta la mano a menudo o que pronuncia bien el inglés es considerado «un pelota o un 'flipao'».

«A diferencia de lo que ocurre en el mundo anglosajón, en los colegios españoles el sistema de demostración de conocimientos es escrito», agrega Fran Carrillo, fundador de La Fábrica de Discursos, una empresa especializada en ayudar a políticos y empresarios a crear y escenificar sus alocuciones y a reaccionar con soltura a las preguntas o ataques imprevistos.

«Aquí lo tenemos todo para hablar mal en público: la poca práctica en las aulas, el sentido del ridículo, el miedo al qué dirán... son los mismos inconvenientes que nos frenan para hablar idiomas», afirma la periodista y profesora Mónica Pérez de las Heras, autora del libro sobre la prodigiosa labia del líder estadounidense 'El secreto de Obama' y directora de la Escuela Europea de Oratoria.

Pero los expertos coinciden en que detrás de la telegenia de Obama hay muchísimo entrenamien-

to. «Sus primeros discursos, antes de ser senador, eran muy pesados», precisa Carrillo, quien recuerda que otro gran orador americano, Bill Clinton, fue silbado por aburrir a las ovejas en una convención demócrata en 1988. Cinco años después se instalaba en el Despacho Oval.

### 21 segundos eternos

¿Cualquiera puede aprender a hablar en público? Sí, pero es más fácil con ayuda. El responsable de La Fábrica de Discursos subraya la importancia de descubrir las fortalezas y las debilidades de cada orador para potenciar las primeras y minimizar las segundas. Y es clave bloquear los miedos, que casi siempre giran en torno a una idea recurrente: quedarse en blanco.

A veces, esta situación no es fruto del pánico, sino de un fallo técnico. Y pasa en las mejores familias: cuando don Felipe aún era príncipe, en septiembre de 2013, fue muy alabado su alegato en defensa de la candidatura olímpica Madrid 2016 en Buenos Aires. Era la primera vez que utilizaba el teleprompter, esa máquina que proyecta el texto en una pantalla transparente frente al locutor. «Ayuda a transmitir con más naturalidad, sin bajar la cabeza para

leer, y permite mantener el contacto visual con el público, necesario para captar su atención y hacerle sentirse partícipe del discurso», revela Yuri Morejón. En aquel caso, además, el heredero al trono habló de su vida, haciendo uso de las técnicas de 'storytelling' que tan bien maneja el mandatario yanqui: se trata de contar anécdotas e historias personales –léase la juventud mochilera o el amor de

### LÍDERES CON LABIA

#### Winston Churchill Primer ministro británico

Era un parlamentario tímido que a base de práctica se convirtió en un orador legendario.



#### Nicolas Sarkozy Expresidente francés

Sin ser un gigante de la oratoria, renovó el discurso algo apolillado de sus antecesores.



#### Justin Trudeau P. ministro de Canadá

Hoy en día, el único líder capaz de disputar a Obama el liderazgo mundial en telegenia.



Michelle, Malia y Sasha por España – que hacen a un orador «más humano y creíble».

Pero de su segundo 'round' con el aparato no salió tan airoso. Fue un mes después, en la entrega de los Premios Príncipe de Asturias, y cuando glosaba los méritos del golfista José María Olazábal el 'autocue' se cayó: se hizo el silencio –aunque las caras de los presentes hablaban por sí mismas– y transcurrieron 21 segundos eternos antes de que un asistente acudiese en su auxilio con un tacho de papeles.

«El problema no es leer o no leer. Todos los grandes oradores de la historia leían sus discursos», asegura Fran Carrillo, citando a Churchill, Kennedy o el propio Obama, asiduo del teleprompter. Siempre es conveniente llevar un guion –por si la tecnología falla–, pero no dejarse esclavizar por él: «Si los papeles hablan por ti, pierdes. Algunos líderes pueden arriesgarse a saltarse la chuleta porque tienen muchas tablas».

Claro que no todo el mundo lee igual: frente al tono monótono de Rajoy o la inflexión algo inexpresiva del Rey –justificada, en parte, por un rol institucional que le obliga a 'bo-

rrar' sus opiniones personales–, el líder demócrata es un maestro en el uso de la voz y sabe cuándo acelerar o ralentizar el ritmo, subir o bajar el tono, hacer una pausa, gesticular... También domina como pocos el lenguaje corporal y el llamado 'small talk', esa charla aparentemente espontánea que mantenía, por ejemplo, mientras subía con el Rey los 72 escalones alfombrados de Palacio Real.

¿Y si uno no es político ni empresario? «Hablar en público no es solo ponerse delante de un micrófono o de una cámara de televisión, algo que seguramente la mayoría de la gente no tendrá que hacer en su vida –advierte el consultor afincado en la Gran Manzana–. Es una reunión de vecinos, una entrevista con un jefe de recursos humanos, intervenir en clase, dar tu punto de vista y defenderlo... Es importante con independencia de cuál sea tu profesión». Hasta para ligar es necesario aprender a dominar el cuerpo, controlar los nervios y estructurar un mensaje persuasivo. «La diferencia entre el éxito y el fracaso está en saber venderse», sentencia Carrillo. «Comunicar bien nos ayuda a vivir mejor», concluye su colega. Ahí está Barack 'Communicator' Obama, en la cima del mundo.