

Formación para saber hablar en público

Paloma Serrano

La Escuela Europea de Oratoria ofrece al mercado cursos muy rigurosos, realizados por profesores especializados en cada tema: voz, lenguaje no verbal, “storytelling”, improvisación, escritura de discursos, diseño de presentaciones, portavoces..., pero además muy entretenidos, de manera que el participante aprende mientras que lo está pasando muy bien.

Otra de las cosas que ofrecen es que son la empresa líder en el mercado porque nadie da tantos cursos de Oratoria como ellos. Eso les hace tener una experiencia mejor que nadie.

¿Cómo surgió la idea de fundar la Escuela Europea de Oratoria y quiénes fueron sus impulsores?

La Escuela Europea de Oratoria (EEO) fue una idea mía. Quería crear una empresa en la que se aprendiera a hablar en público teniendo en cuenta dos factores fundamentales: la gestión de las emociones, y el uso adecuado de la mente. La técnica es muy importante, por supuesto, pero también lo es encontrarse bien con uno mismo cuando se hace, y eso hay que trabajarlo.

En general se puede decir que hay tres tipos de personas respecto a la actividad de hablar en público: aquellos que no lo quieren hacer nunca, cuyo pánico escénico les parece una barrera insalvable -desafortunadamente-, aquellos que creen que lo hacen bien porque hablan mucho en público por su trabajo, y aquellos que son conscientes de que tienen que mejorar y se ponen en nuestras manos para que les ayudemos.

Explíquenos los principales objetivos de la Escuela Europea de Oratoria.

El objetivo principal de la Escuela Europea de Oratoria es ayudar a las personas. Para mí es muy fácil hablar en público, no me pongo nerviosa, ni tengo



sentido del ridículo y, sobre todo, no me da miedo equivocarme. Los oradores tenemos, como todo el mundo, días mejores y peores, y eso hay que asumirlo también.

En la Escuela queremos ayudar a las personas trabajando sus miedos, sus nervios, sus inquietudes a la hora de exponerse ante un público. Y para eso lo que hacemos es decirles que la clave

es: “practicar, practicar y practicar”, pero una vez que conoces la técnica. Hablar en público es como cualquier otra actividad, para ejercerla tienes que aprender las reglas. Por ejemplo, puedes decir que juegas al pádel porque vas todos los domingos a darle a la pelota con los amigos, pero si conoces las normas, si no sigues un modelo, eso no es pádel.



Mónica Pérez de las Heras durante la entrevista realizada en el Hotel InterContinental Madrid.

¿Qué recomiendan en sus cursos?

Siempre recomiendo que, cuando alguien elija una formación para hablar en público, busque en la *web* de la empresa que seleccione la información sobre los profesores, que los busque en redes sociales, que vea vídeos de ellos, que mire las publicaciones que hay detrás de cada uno de ellos, y luego, que elija. Yo he publicado 17 libros, de ellos, 13 de comunicación y oratoria, y eso da prestigio.

Muchas de las empresas que nos contratan lo hacen porque alguien de su personal ha hecho un curso con nosotros y lo recomienda. También se produce al revés. La empresa nos contrata para un curso *incompany* y algunos empleados deciden profundizar más.

Otra de las cosas que ofrecemos es formación de niños y adolescentes en oratoria, bien a través de cursos en colegios en plan “actividades extraescolares”, bien en nuestros campamentos de verano.

Además, tenemos una formación muy bien organizada de “entrenamientos personalizados” para empresarios, directivos o políticos que no quieren estar en clase con otras personas, pero necesitan un empujón en su oratoria. Estos entrenamientos se hacen adecuándonos al diagnóstico de la primera sesión, ¡los resultados son espectaculares!

¿Qué tipologías tienen sus alumnos?

Aunque, como decía anteriormente, tenemos niños y adolescentes en nuestro alumnado, la mayoría de nuestro público son profesionales: directivos, CEO o profesionales de muy variadas entidades, desde empresas públicas a privadas. En casi ninguna carrera en este país se aprende a hablar en público, y cuando el profesional tiene 30, 40, 50, 60 o más años, se da cuenta de que necesita hacerlo bien, que la competencia se está preparando en estos temas y que tiene que abordarlo.

Nuestros cursos de oratoria suelen ser un crisol de profesionales: abogados, directivos, profesores, médicos, políticos, ingenieros, policías, deportistas, actores, periodistas, etc.

¿Cuáles son los cursos más demandados?

Hay dos cursos “estrella” en la Escuela Europea de Oratoria. Por un lado, el que denominamos “Oratoria 1”, que es el básico, no porque sea sencillo, sino porque en él se establecen las bases principales para saber hablar en público bien. Éste es uno de los que más nos contratan en las empresas. Muchas entidades deciden que todo el personal pase por este curso porque así cogen todos el mismo estilo y se pueden apoyar unos a otros. A veces los cursos se realizan mezclando a personas de diferentes de-

partamentos, lo cual mejora también la comunicación entre ellos; y en otras incluso los directivos van a clase con sus equipos, demostrando que están encantados de “crecer” juntos.

Muchas empresas hacen el curso “Oratoria 1” hasta que todos sus empleados pasan por él, y luego nos contratan el “Oratoria 2”, un nivel superior.

El segundo curso “estrella” de la Escuela Europea de Oratoria es el denominado “Especialista en Oratoria”. Es el curso de hablar en público más completo del mercado español. Comenzamos con él en 2014 con la primera edición, y vamos a cerrar 2018 con 23 ediciones en marcha. Consiste en un curso de ocho módulos, uno al mes, durante ocho meses. Cada módulo es un fin de semana, viernes por la tarde (de 17 a 21 horas) y sábado (de 9 a 19 horas). Cada módulo lo da un profesor especializado en su tema, de manera que todos los fines de semana son muy prácticos y muy bien aprovechados. Los grupos son de 15 personas, lo cual permite, por un lado, tener la sensación de público en clase, y por otro, hacer todas las prácticas con todos los alumnos. Otra de las ventajas es que, como siempre tenemos varios cursos de especialista en marcha, si alguien se pierde un fin de semana por cualquier circunstancia, lo puede recuperar con otro gru-



po. Como yo suelo decir, a nosotros lo que nos interesa es dar la formación. Hemos tenido casos de personas que han tenido que dejar a medias el curso porque les habían enviado fuera de España por un tiempo y, ellos saben que cuando vuelven pueden seguir con su formación. Nuestros cursos no caducan nunca.

Muchas personas hablan en público todos los días, ¿pero realmente están preparados para hacerlo?

Yo contestaría con otra pregunta: ¿cuántos ponentes buenos nos encontramos en nuestra vida profesional? Cada día se realizan miles de presentaciones en nuestro país, pero otra cosa es que esos oradores consigan llegar al público, entusiasmarlos, seducirlos. Es verdad que hay personas que tienen gracia para contar las cosas y se desenvuelven bien en un escenario, pero no es la mayoría. El porcentaje de aburrimiento en las salas de conferencias, en las presentaciones profesionales, en las intervenciones públicas es sumamente alto. De ahí que se haya acuñado el término “muerte por PowerPoint” como algo habitual hasta en los consejos de dirección. Algunos empresarios conocidos, como Jeff Bezos, fundador de Amazon, han prohibido el uso de este

tipo de *software* en sus presentaciones, porque la gente no se esforzaba más que en preparar el PowerPoint y aburría a los demás.

Añado un comentario, si para hablar en público solo hiciera falta practicar, practicar y practicar, nuestros políticos serían excelsos oradores y, desafortunadamente, no lo son.

¿Qué importancia tiene la oratoria en el mundo de la empresa?

Dice el empresario Warren Buffett: “Hablar en público es la única habilidad que te hará valer un 50% más como profesional”. Y lo dice una persona que mientras estudiaba tenía mucho miedo a la oratoria. El mundo en el que vivimos es cada vez más competitivo, y en las empresas, puedes ser muy bueno en tu trabajo, pero si no lo sabes transmitir... En una ocasión un CEO de una multinacional estadounidense con sede en España me decía: “Mira Mónica, mis directivos son muy buenos, a nivel de conocimientos técnicos están al nivel de los de otros países, pero cuando vamos a una reunión internacional, no brillan, porque no saben hablar en público”.

¿Por qué debe contactar una empresa con la Escuela Europea de Oratoria?

Porque nuestros cursos gustan y son muy prácticos. Por ello cada vez que vamos a una empresa a dar un curso nos contratan para muchos más. Además, al utilizar herramientas de Inteligencia Emocional y Programación Neurolingüística generan un buen rollo entre los trabajadores, y eso también es importante. Por otra parte, nosotros hacemos valer ante los trabajadores la relevancia de que su empresa apueste por ellos y les forme.

Periodista, escritora, empresaria, profesora, conferenciante. ¿Con qué se queda? ¿Qué le queda por hacer?

Todas estas facetas me complementan. Desde luego soy escritora, 17 libros lo demuestran. Escribo libros que no existen en el mercado, que a mí me gustaría leer. Y no escribo bonito, escribo útil. Suelo decir que escribo como hablo, tratando de ser muy divulgativa. ¡Quién me iba a decir a mí que iba a escribir un libro sobre un presidente de Estados Unidos! Y sin embargo, ahí está “El secreto de Obama”, sobre la oratoria del expresidente. Además de escribir, disfruto mucho dando clases. En los cursos tengo la posibilidad de ayudar a cada persona, de manera individual, a conseguir su meta sobre hablar en público. Profesionales de muy diferentes ámbitos me escriben para contarme el éxito que tuvieron en una conferencia, o lo que aprender oratoria ha supuesto para ellos, esa es mi mayor gratificación. Aunque creo que lo mejor de mi vida profesional es que no tengo rutina. Cada semana de mi vida estoy dando clase en un sitio, o presentando un libro, o dando una conferencia... eso me hace crecer como persona cada día.

¿Qué me queda por hacer? Seguir aprendiendo y seguir aportando. Yo soy una esponja que absorbo la información que voy captando, la proceso y la utilizo, y eso es lo que quiero seguir haciendo.

¿Cuál es el mayor reto al que se ha enfrentado como empresaria?

El mayor reto fue comenzar. Conseguir que las empresas nos conocieran y confiaran. Afortunadamente hoy no tenemos que ir a buscar a las empresas para que hagan cursos con nosotros, son ellas las que, habiendo oído hablar de nuestro trabajo, nos llaman. ¡Eso es un privilegio! ■