

By Joel Schwartzberg

20 de noviembre de 2022

# ¿Estás presentando o actuando?

Consejos para enfocarte en tu discurso, no en tu persona.

**¿Quieres ser un gran orador público?** Probablemente Sí, ¿quién no? Pero esa aspiración se vuelve problemática si la conviertes en tu objetivo principal.

Este es el problema: cuando te enfocas en cómo te perciben las personas (por ejemplo, como un orador fantástico), diriges tu mentalidad hacia el desempeño ("así es como quiero que me vean"), cuando **deberías enfocarte en presentar tus ideas** ("aquí está lo que quiero que la gente sepa").

Recuerda, **el objetivo del orador es vender su mensaje**, por lo que el enfoque siempre debe estar en el impacto de las ideas que presenta, no en la impresión que da como persona.

A continuación se presentan cuatro mentalidades cruciales para mantenerse en el lado de la presentación de la ecuación presentador/actor y por qué esas mentalidades sirven mejor a tus objetivos reales como orador público.

## 1 Presentar y Entregar

Cuando se considera el verdadero propósito de un orador, **el papel se parece más al de un repartidor que al de un actor**. Solo mira cómo expresamos los dos roles de manera diferente: un actor realiza un monólogo. Un orador pronuncia o presenta un discurso. **Hablar en público de manera efectiva no se trata de quién eres. Se trata de lo que haces.**

Considera cómo se desarrolla esto en otras profesiones:

- ¿Debe un fontanero centrarse en ser "el mejor fontanero" o en arreglar tuberías?
- ¿Debería un capitán de barco aspirar a ser "un capitán increíble" o a llevar a los pasajeros de manera segura de un muelle a otro?
- ¿Debería un ejecutivo trabajar para ser visto como un "gran líder" o liderar efectivamente al equipo?

En cada caso, hay una diferencia entre la percepción y la profesión, y los objetivos más prácticos son claros: queremos un fontanero que arregle tuberías, un capitán que navegue con seguridad en el barco, un líder que dirija con eficacia y **un orador que transmita puntos significativos.**

## 2 No es necesario comparar

Otro escollo de la mentalidad de desempeño es la tendencia a comparar su desempeño con el de otros oradores. Pero la verdad es que **nadie está mejor calificado para realizar su presentación que usted**. Lo concibió, lo estudió, lo escribió, lo construyó, lo practicó, lo mejoró y lo presentó. Eso es lo que lo hace más calificado incluso que oradores destacados como el difunto fundador de Apple Computers, Steve Jobs, la ex-primera dama de los EE. UU. Michelle Obama, el director ejecutivo de su empresa o un campeón mundial de oratoria de Toastmasters.

Cuando se enfoca en elevar sus habilidades para hablar en público, no en emular a sus ídolos para hablar en público, aprovecha lo que lo hace único a usted y a su discurso y se coloca en la mejor posición para tener éxito.

## 3 Evita ser el centro de atención

La ansiedad que podemos sentir al tener que hablar en público no es realmente un miedo a hablar en público. Es un miedo a la humillación pública: ¿Qué pasa si meto la pata y la gente piensa peor de mí? Ese es un pensamiento aterrador, pero que pierde fuerza porque, nuevamente, se enfoca en la percepción y el rendimiento.

Un actor interpreta un monólogo. Un orador pronuncia o presenta un discurso.

Los artistas reales (actores, cantantes, cómicos, modelos y bailarines) pueden sentir razonablemente más presión porque el centro de atención está en ellos y en lo talentosos, divertidos, atractivos o creativos que son. Pero, ¿qué se gana cuando se recuerda al orador público, pero no las ideas de su discurso? No mucho, a menos que su objetivo sea simplemente conseguir más trabajos para hablar en público. Sin embargo, **¿qué se gana cuando se recuerdan las ideas, pero menos el hablante? Habrá logrado su objetivo.**

## 4 Sáltate el guión

Hace años, el estereotipo de un orador público era una persona que leía un discurso palabra por palabra de una docena de hojas. Pero leer en voz alta es, en esencia, actuar. Animo a mis clientes a evitar escribir y leer guiones porque el rendimiento de la lectura puede debilitar su autenticidad, su espontaneidad, su credibilidad y su capacidad de emocionarse mientras habla.

En su lugar, **elabore notas inteligentes que le permitan articular, probar y defender sus ideas "en vivo" con sincera convicción**, ya sea un discurso importante o un discurso improvisado de 90 segundos.

Para ser justos, muchos aspectos de la actuación eficaz se trasladan al mundo de la presentación eficaz, incluidos el volumen, el contacto visual, las pausas, los gestos y la variedad vocal. Pero lo más importante de una presentación es su mensaje. Su trabajo es presentarlo, no simplemente ejecutarlo.

# Artículo Original

## Are You Presenting or Performing?

Tips to focus on your point, not your persona.

By Joel Schwartzberg

An actor performs a monologue. A speaker delivers or presents a speech.

**D**o you want to be a great public speaker? Probably—who doesn't? But that aspiration becomes problematic if you make it your primary goal.

Here's the issue: When you focus on how people perceive you (for example, as a fantastic speaker), you steer your mindset toward **performing** ("here's how I want to be seen"), when it should be focused on **presenting** ("here's what I want people to know").

Remember, the speaker's goal is to sell their point, so the focus should always be on the impact of the ideas you deliver, not the impression you make as a person.

Below are four crucial mindsets to keep yourself on the presenting side of the present/perform equation and why those mindsets best serve your actual goals as a public speaker.

### 1 Stand and Deliver

**1** When you consider a speaker's true purpose, the role is more like that of a delivery person than an actor. Just look at how we phrase the two roles differently: An actor *performs* a monologue. A speaker *delivers* or *presents* a speech. Effective public speaking isn't about who you are. It's about what you do.

Consider how this plays out in other professions:

- Should a plumber focus on being "the best plumber" or fixing pipes?
- Should a ship captain aspire to being "an awesome captain" or taking passengers safely from dock to dock?
- Should an executive work toward being seen as a "great leader" or effectively leading the team?

In each case, there's a difference between perception and profession, and the more practical objectives are clear: We want a plumber who fixes pipes, a captain who safely navigates the ship, a leader who effectively leads, and *a speaker who delivers meaningful points*.

### 2 No Need to Compare

**2** Another pitfall of a performance mindset is the tendency to compare your performance to other performers. But the truth is, no one is better qualified to deliver your presentation than you are. You conceived it, studied it, wrote it, built it, practiced it, improved it, and presented it. That's what makes you *more qualified* than even noted speakers like the late Apple computers founder Steve Jobs, former U.S. first lady Michelle Obama, the CEO of your company, or a Toastmasters World Champion of Public Speaking.

When you focus on elevating your public speaking abilities—not emulating your public speaking idols—you leverage what makes you and your speech unique and put yourself in the best position to succeed.

### 3 Shun the Spotlight

**3** Public speaking anxiety is not really a fear of public speaking. It's a fear of public humiliation: *What if I screw up and people think worse of me?* That's a frightening thought, but one that misses the point because, again, it focuses on perception and performance.

Actual performers—actors, singers, comics, models, and dancers—may reasonably feel more pressure because the spotlight is on them and how talented, funny, attractive, or creative they are. But what is gained when the public speaker is remembered, but not their point? Not much, unless your goal is simply to get more public speaking gigs. However, what is gained when the points are remembered, but the speaker less so? Just about everything.

### 4 Skip the Script

**4** Years ago, the stereotype of a public speaker was a person who read a speech word for word from a dozen or so index cards. But reading aloud is, in essence, performing—whether it's prose or a proposal. I encourage my clients to avoid writing and reading from scripts because the performance of reading can weaken your authenticity, your spontaneity, your credibility, and your ability to emote as you're speaking.

Instead, *construct smart notes* that enable you to articulate, prove, and champion your ideas "live" with sincere conviction, whether it's a major address or a 90-second Table Topic®.

To be fair, many aspects of effective performance carry over into the world of effective presentation, including volume, eye contact, pausing, gesturing, and vocal variety. But the most important thing about a presentation is its point. Your job is to present it, not merely perform it.

---

**Joel Schwartzberg** is the senior director of strategic and executive communications for a U.S. national nonprofit; a presentation coach; and author of *How to Engage and Inspire Your Team and Get to the Point! Sharpen Your Message and Make Your Words Matter*. Follow him on Twitter @TheJoelTruth.