

El resurgir de las charlas

Chris Anderson ha logrado con *Charlas TED* revolucionar la comunicación oral

ALFONSO BASALLO

El Arquímedes del siglo XXI es un británico afincado en EE UU, y su punto de apoyo para mover el mundo es la palabra: la habilidad para hablar en público, transmitir ideas y cambiar la visión del mundo de las personas. Se trata de Chris Anderson, director de las Charlas TED, una de las mayores plataformas globales de expansión de ideas. Su libro *Charlas TED, la guía oficial para hablar en público*, es una herramienta imprescindible para directivos, políticos, profesores, profesionales del *marketing*, periodistas... ya que les dota de destrezas para mejorar sus dotes persuasivas a través de la comunicación oral. Pero también para cualquiera que tenga algo interesante que aportar a la audiencia, desde una experiencia personal hasta el entusiasmo por un *hobby*.



Chris Anderson durante una explicación de las Charlas TED.

Dieciocho minutos hablando bastan para cambiar el rumbo de la Historia. Incluso menos. El discurso de Abraham Lincoln en Gettysburg (1863) duró tres minutos y constaba de diez oraciones y menos de trescientas palabras. Pero marcó un punto de inflexión en la guerra civil americana. El orador que lo había precedido se alargó dos horas, y sin embargo nadie recuerda lo que dijo.

Este es uno de los ejemplos con los que Chris Anderson explica el poder de la palabra hablada para generar impacto. Y eso es lo que pretenden las charlas TED, concisas (solo 18 minutos, ni uno más); prácticas; inteligibles para un público amplio; y pensadas para aportar algo valioso a la audiencia.

La organización TED, que tiene actualmente miles de conferenciantes de los cinco continentes, comenzó en 1984 con una iniciativa del arquitecto Richard Wurman para divulgar temas de tecnología, entretenimiento y diseño (las iniciales en inglés del acrónimo TED: Technology, Entertainment, Design).

La primera conferencia consistió en la presentación en sociedad del compact disc de Sony. Fue un fracaso económico y durante seis años no hubo más charlas TED.

Quien las relanza y las convierte en un fenómeno internacional es el periodista Chris Anderson, que adquirió TED Conference en 2001. Introdujo dos variaciones. Primero, amplió la temática (se podía hablar de todo y no solo de tecnología: medicina, música, moda, inteligencia emocional, historia..., en realidad de cualquier idea que merezca la pena ser difundida, como reza el lema de TED). Y, segundo, impulsó la expansión del formato por todo el mundo mediante un programa de actos locales, las TEDx, una especie de franquicias.

El resultado, menos de veinte años después, es que los eventos físicos o virtuales de TED son seguidos por un público masivo de todo el mundo (en 2015, se habían visto 1.200 millones de veces).

¿Se pueden adquirir esas habilidades? Chris Anderson lo cuenta en su libro *Charlas TED, la guía oficial para hablar en público* (Booket, Planeta, 2016).

LA RETÓRICA NACIÓ CON LAS HISTORIAS ANTE EL FUEGO
Afirma el autor que la comunicación entre seres humanos es «una de las auténticas maravillas del mundo», en la medida en que supone compartir ideas y enriquecer el conocimiento. Y, como apunta en el libro, comenzó con la

expresión oral, antes que la escritura. Concretamente cuando el hombre de las cavernas contaba historias ante el fuego.

Aquel fue el germen de la retórica —el arte de la persuasión—. Una competencia que históricamente ha formado parte de la educación (junto con la lógica, la música, la aritmética, la geometría y la astronomía). Y que, insiste Anderson, debería enseñarse a los niños del siglo XXI desde Primaria.

Ya que «nuestro fuego de campamento es hoy el mundo entero». Si la imprenta de Gutenberg amplificó inmensamente el poder de los autores, «la red está amplificando masivamente el impacto de los hablantes».

Anderson lo explica así: «Si un joven con la capacidad intelectual de Einstein hubiera nacido en la Alemania medieval, de él no habría surgido ninguna revolución científica (...) Pero ahora, por primera vez en la historia, es posible que cualquiera en el planeta que tenga acceso a internet congrege en su casa a los mejores maestros e inspiradores».

De eso va el libro: «explicarte cómo se consigue el milagro de hablar en público y equiparte para hacerlo de lo mejor manera posible».



Las claves para tener éxito: hablar con autenticidad, aportar algo valioso y procurar ser uno mismo

«Qué nervios ¿verdad? Subir a un escenario, y que centenares de pares de ojos te miren resulta aterrador», dice Anderson.

La buena noticia es que personajes como las terriblemente tímidas Eleanor Roosevelt (esposa del presidente del mismo apellido) o Lady Di lograron superar el pánico escénico. Pero nada más convincente que el testimonio, en primera persona, del propio Anderson.

PRIMER OBSTÁCULO: EL PÁNICO ESCÉNICO

Tenía solo quince minutos para convencer a un auditorio de inversores de que valía la pena apoyar las Charlas TED, cuando él se hizo cargo de la organización. Y confiesa que no estaba dotado para hablar en público, y se detenía en medio de una frase tratando de encontrar la palabra adecuada. Tan nervioso estaba que tuvo que sentarse en una silla para empezar a hablar.

Al terminar, quince minutos después, Jeff Bezos, director de Amazon, que estaba entre el público, se puso en pie y comenzó a aplaudir; al momento, la sala enteró le secundó. ¿Qué había hecho Anderson? Tres cosas: hablar con el corazón, sin esconder su vulnerabilidad; contagiar su pasión por el proyecto de las Charlas TED; y hacerlo a su manera, sin tratar de imitar a nadie. Y se metió al público en el bolsillo.

Y estas son las bases del éxito en comunicación oral: hablar con autenticidad, aportar algo valioso y procurando ser uno mismo.

Sostiene Anderson que todos tenemos algo que contar —un tema que conocemos, una historia personal, una afición que nos apasiona— y que ese deseo de compartir algo

es el primer paso para hablar en público. Y también para superar el pánico escénico: «Si sabes dirigirte a un grupo de amigos durante una cena, entonces sabes lo bastante para hablar en público».

«Por primera vez en la historia —asegura Anderson—, cualquiera en el planeta con acceso a internet puede congregarse en su casa a los mejores maestros»

Claro que luego se puede sacar partido a esa aptitud natural para la comunicación, mediante «una tecnología que es el lenguaje».

Advierte Anderson que una charla no es ninguna de estas cuatro cosas: un discurso de ventas; una divagación; una apología de tu trabajo y de lo bien que lo haces; una actuación inspirada para conseguir una ovación cerrada. El quid de una charla no es colocar tu producto o presumir, sino ofrecer un regalo al público —la solución a un problema, por ejemplo—. El gran enemigo del conferenciante es su ego. Y eso el público lo detecta.

Se trata de prestar un servicio a los demás ofreciendo una idea digna de ser compartida. No tiene por qué tratarse de un hallazgo científico o una invención genial. Puede tratarse de «un sencillo consejo práctico. O de una revelación humana ilustrada mediante el poder de una historia. O de una imagen hermosa con significado».

Una idea —resume el autor— «es algo capaz de cambiar la visión del mundo de la gente». En ese sentido, es un regalo de incalculable valor que se hace a los asistentes.

Los títulos de algunas de las charlas TED lo reflejan de forma elocuente: «¿Quiere ayudar a alguien? Cállese y escuche»; «La belleza no lo es todo, creedme soy modelo».

«Cómo preparamos a unos jóvenes para la universidad, y a otros para la cárcel»; «Cómo los peores momentos de nuestra vida nos hacen ser quienes somos»; «Repensando la infidelidad... una charla para quien haya amado alguna vez», o «Tengo 99 problemas y la parálisis cerebral es solo uno de ellos».

LÍNEA ARGUMENTAL: ¿ADÓNDE QUIERO LLEGAR?

La charla debe tener una estructura para que el mensaje llegue al público de forma coherente. Sir Ken Robinson, autoridad en educación y famoso conferenciante TED, recomienda esta estructura en cinco pasos:

- A. Introducción, instalarse, exponer el tema.
- B. Contexto. Por qué el tema es importante.
- C. Conceptos principales.
- D. Implicaciones prácticas.
- E. Conclusión

O dicho de forma coloquial: ¿Qué?, ¿y qué?, ¿y ahora qué?

Lo importante es que la charla tenga una línea argumental, un viaje con el que conducimos al público a una conclusión, sin que pierda el hilo en ningún momento. El conferenciante debe preguntarse ¿adónde quiero llegar? y construir la línea argumental con la vista fijada en ese objetivo.

Para que la audiencia no pierda el hilo es fundamental captar su atención desde el minuto cero: con una anécdota, una pregunta sorprendente, o incluso con humor.

Y luego hay que mantener el interés para que no decaiga, jugando con la intriga o la paradoja (o contradicción aparente). Algunas charlas son diseñadas como una gran paradoja, incluso ya desde el título: «Cómo convertir el estrés en tu amigo».

Recomienda Anderson encapsular cada idea en unas quince palabras, y enlazar ideas evitando adverbios, preposiciones y muletillas, a fin de ir al grano. Porque además, no hay tiempo. La limitación a dieciocho minutos de las Charlas TED es muy adecuada, porque «es lo suficientemente larga para expresar cosas importantes y lo suficientemente breve para mantener la atención del público». Se inspiraron en el famoso discurso que pronunció Martin Luther King en Washington «Tengo un sueño», que duró diecisiete minutos y tuvo un impacto histórico.

CINCO INSTRUMENTOS

Esa concisión exige que la charla sea sustanciosa y no banal. Lo cual requiere una preparación muy trabajada. Aquí trae Anderson a colación la frase del presidente Woodrow Wilson cuando le preguntaron si tardaba mucho en preparar sus discursos. «Depende» contestó. «Si es una intervención de diez minutos tardo dos semanas (...) pero si puedo extenderme todo el tiempo que quiera, puedo empezar a hablar ahora mismo».

Señala el autor que hay cinco instrumentos básicos para construir una charla, y que pueden mezclarse o combinarse.

En primer lugar, la conexión, es decir establecer contacto con el público, generando empatía, valiéndose del lenguaje de los ojos, o la vulnerabilidad o el humor.

En segundo lugar, la narración, o lo que Anderson llama «el irresistible encanto de las historias».

La explicación, tercer instrumento, es ideal para hablar sobre conceptos difíciles (de materias como genética, ingeniería o filosofía). Daniel Gilbert, psicólogo de Harvard, aconseja «encender una hoguera llamada curiosidad», que hace que los asistentes se pregunten «por qué» y «cómo».

El cuarto, la persuasión, trata de convencer a un público de que «su manera de ver el mundo no es del todo

MEJOR NO HABLAR DE POLÍTICA

Una de las reglas de las Charlas TED es evitar los temas espinosos o que puedan molestar o dividir al público. Se trata de aportar ideas y soluciones, no de adoctrinarlos con opiniones políticas o religiosas.

Es lo que Anderson denomina el mayor «asesino» de la conexión: «el pensamiento tribal». Y pone el ejemplo del exprimer ministro británico Tony Blair, que puede ser poco apropiado para conferencias de ese tipo, no porque carezca de sobrados prestigio y competencias, sino porque, tras su apoyo a la guerra contra Irak, se ha convertido en «una persona odiada por algunos». Ante personajes controvertidos como él, el público puede reaccionar mal, predisponiéndose en contra. Y en lugar de escuchar —que, al fin y al cabo, es de lo que se trata— «se cierra en banda». Y cuando las personas no se muestran dispuestas a escuchar, la comunicación no es posible.

Por eso, Anderson insiste en que las charlas TED no deben convertirse ni en mítines, ni en sermones. A fin de no provocar rechazo o «reacciones tribales».

correcta. Eso implica desmontar partes que no funcionan y reconstruir algo mejor».

Y pone el ejemplo del científico cognitivo Steven Pinker que demostró en los dieciocho minutos de charla TED que el mundo no está plagado de violencia, como se podría deducir de los telediaros.

Para ello presentó estadísticas de violencia comparándolas con el tamaño de la población, con este corolario: lo que importa no es el número de muertes violentas sino la probabilidad de que uno, individualmente, sea víctima de una muerte violenta.

La conclusión de Pinker es que la violencia ha disminuido respecto a siglos pasados; y que la pregunta no solo es ¿por qué hay guerras?, sino también ¿por qué hay paz? y no solo ¿qué estamos haciendo mal?, sino también ¿qué estamos haciendo bien? La charla se convirtió, cuatro años después, en el libro *Los ángeles que llevamos dentro* (Paidós, 2012). Charla y libro son —señala Anderson— un gran regalo que Pinker ha ofrecido a millones de personas.

Para persuadir se recurre a argumentos. Y estos deben ser una mezcla de lógica e intuición. Sobre la lógica dice: «Si consigues aportar a alguien un argumento razonado, la idea que habrás plantado en su mente se alojará ahí y ya no se moverá». Y pone como ejemplo de argumento intuitivo la caverna de Platón, un imagen poética de la que se valió el filósofo para hacer entender algo tan abstracto como las ideas —tal como cuenta el pensador Daniel Dennett en sus charlas—.

Lo importante es que la charla tenga una línea argumental, un viaje con el que conducimos al público a una conclusión, sin que pierda el hilo en ningún momento

Finalmente, tenemos la revelación, la manera más directa de regalar una idea al público: mostrándosela, que la vean. Y aquí entran en juego diapositivas y *powerpoint*, hacer en vivo la demostración física de un producto o un invento, o dibujar el futuro mediante la palabra, sacando partido de su capacidad evocadora.

Se trata de apelar a la imaginación. Esto último es lo que hizo John Kennedy cuando en 1962 dijo que Estados Unidos pondría a un hombre en la Luna antes de que acabara la década. O Martin Luther King con el mencionado «Tengo un sueño» sobre el fin de la discriminación racial. Pero esa capacidad de contagiar pasión de los grandes líderes o estadistas a través de la evocación también se puede aplicar a las presentaciones de empresa o a las clases de la universidad.

El libro de Anderson aborda el gran dilema de muchos conferenciantes: ¿cómo conjugar la preparación concienzuda antes de la charla y la naturalidad en el escenario?

Que te hayas pasado horas ensayando, controlando el lenguaje corporal, eliminando las muletillas, sintetizando en un tiempo límite de dieciocho minutos lo que quieres decir... y que una vez en el escenario se te note suelto y natural.

Anderson no recomienda llevar la charla totalmente escrita y limitarse a leer, porque el público lo detecta a la primera y desconecta; pero tampoco memorizada al cien por cien, porque te puedes quedar en blanco y perder el hilo. Lo ideal es un término medio.

Un profesor de Harvard, Dan Gilbert, compara la charla con el jazz: «Las grandes charlas están a la vez escri-

tas e improvisadas... como las grandes actuaciones de jazz: la apertura y el cierre están siempre absolutamente pautados (...) pero lo que hace que el jazz resulte cautivador

Hablar en público se va a convertir, según Anderson, en una competencia imprescindible. Singularmente en la empresa y en la enseñanza

es que, en medio de una melodía, siempre hay un punto en el que el intérprete puede salirse del guión y crear de manera espontánea algo que capta el estado de ánimo de ese público».

Pero conseguir la espontaneidad lleva muchas horas de trabajo previo. La gracia es que el público no lo note y perciba la charla como algo natural, fluido, vivo.

Para ello es crucial que el conferenciante no «recite» la charla sino que la «viva», que la «encarne». «Tu única meta —aconseja Anderson— es llegar a ese punto en el que recordar las palabras ya no te supone un esfuerzo y puedes dedicar tu tiempo en el escenario para transmitir pasión y sentido al público».

Tan importante como el contenido de la charla es el continente (el lenguaje del cuerpo y la voz), a los que Anderson dedica sendos apartados.

TAMBIÉN DEBEN «HABLAR» LOS GESTOS Y LA MIRADA

Respecto al lenguaje corporal, el consejo es expresividad: «decir» con los gestos y la mirada, pero conjugándolo con la naturalidad: ni sobreactuar, ni moverse nerviosamente por el escenario. Y los conferenciantes deben contar con sus cuerpos. Que estos «no sean dispositivos para transportar sus cabezas» —como decía irónicamente Ken Ro-

binson—. «Y una vez su cuerpo ha transportado su cabeza al escenario, ya no sabe qué hacer consigo mismo».

Y a la voz se le puede sacar un partido insospechado y huir de la monotonía, gracias a un adecuado entrenamiento. Este incluye seis herramientas: volumen, tono, ritmo, timbre, entonación y prosodia, que es la entonación ascendente y descendente que distingue, por ejemplo, una afirmación de una pregunta. Anderson remite aquí a Julian Treasure, uno de los mayores expertos en comunicación oral y a su TED *Talk* «Cómo hablar de forma que la gente te quiera oír».

El libro de Anderson desciende al detalle. Desde los apoyos audiovisuales de una charla (y aquí incluye consejos para el uso del *software*, los derechos de autor de las fotos o el tamaño y las fuentes de los rótulos) hasta la vestimenta, el uso del atril, el *attrezzo* o la aplicación de la innovación tecnológica, como los presentadores virtuales, el *podcast* en vivo, las pantallas panorámicas o la charla virtual *online*.

UNA COMPETENCIA IMPRESCINDIBLE EN EL SIGLO XXI

El autor sostiene en el capítulo final, *El renacimiento de las charlas*, que la comunicación oral va a tener un papel protagonista en un mundo marcado por la interconexión del conocimiento y la innovación tecnológica. Y que hablar en público se va a convertir en una competencia imprescindible en el mundo profesional. Y singularmente en dos ámbitos: la empresa y la enseñanza.

«Se trata de una aptitud fundamental para desenvolverse en el siglo XXI». Y añade: «Si aprendes a hablar en

público aumentará la confianza en ti mismo y seguramente te asombrará descubrir el efecto beneficioso que puede tener para tu éxito en la vida».

A la postre, lo que Chris Anderson ha hecho con las Charlas TED ha sido una pequeña revolución en la historia de la comunicación oral. ■

Alfonso Basallo es doctor en Comunicación, periodista y escritor.