

INDICE

Prologo	11
PRIMERA PARTE	
Que es una Presentación? En que me Estoy Metiendo?	
1. Cuál es su Presentación? Suena Como Algo que Usted Realiza Disfrazado	17
2. Yo lo Necesito, Usted me Necesita	25
3. Renunciar al Libreto. Descubrir el Mapa de la Memoria	33
4. Usted Tiene lo que se Necesita para Ser un Presentador Excelente? Una Lista de Veintiocho Puntos	41
SEGUNDA PARTE	
Los Primeros Noventa Segundos: Son Absolutamente Fundamentales	
5. De Pie o Sentado? Que Debe Hacer un Presentador?	49
6. Como "Calentar" a un Público Sin Apelar a un Astro Cómico de la Escena ni al Jefe de los Partidarios del Equipo	56
7. Algunas Preguntitas que Pueden Originar una Gran Diferencia Durante los Primeros Noventa Segundo	63
8. Quien Sera Stanley Kubrick?	68
TERCERA PARTE	
9. Como Aprovechar lo Mejor Posible el Nerviosismo y Controlar el Resto	75
10. A Veces, el Mejor Ataque Consiste en Bajar Nuestra Guardia	83
11. Parece que las Manos Nunca son Problemas, Hasta que....	88
12. El Secreto más Pequeño del Mundo para los Presentadores a Quienes les Gusta Mantenerse en Contacto	91
13. La Noche de la Víspera: Como Prepararse Psicológicamente	94
CUARTA PARTE	
14. Lo que la Televisión nos Enseño, pero la Mayoría de los Oradores Ignora	101
15. "Los Podios son Veneno. Los Atriles son Letales"	114
16. "No hay más Aburrido que Algo que Jamás se Mueve"	118
17. Ya que usted no es Madonna, Prince ni Zig Ziglar Como Estimula la Gente?	123
18. Lo Llaman "Química"	133
19. "Los Grandes Auxiliares de la Presentación no Necesitan Demostrar Excesiva Seriedad"	139
20. La Participación: Un Recurso Poderoso, pero Explosivo	146
21. El Humos: Baja Tecnología a Gran Altura	155
22. "Estoy Refiriéndome a lo que veo en sus Ojos"	162
23. Pase un Día con su Voz	168
24. El "Éxtasis de las Profundidades" Puede Convertir en un Instante la Victoria en Derrota	172
25. Una Anécdota Auténtica Acerca del Valium	177
26. Como Pronunciar un Discurso en un Hotel Desconocido	179
27. El Presentador Electrónico	190
28. Usted es Rojo, Azul o Gris' (Como Identificarse en el Espectro de la Presentación)	198
29. Como Apartarse de la Zona Gris	210

30. Usted es el Orador que Cree Ser? (Un Autoanálisis para Ayudar a Descubrir la Verdad)	215
QUINTA PARTE	
Comprender al Público. Como Meterse en la Cabeza de la Gente	
31. Como Identificarse con un Público (con un poco de ayuda de Jackie Mason)	226
32. Una Estructura Sencilla Aplicada a su Próxima Presentación. Se Refiere a "Todo Acerca de Ellos"	237
33. Como Vestirse para una Presentación Exitosa (cuando el Orador es Usted)	246
34. La Palabrería: Es Útil, Perjudicial o Simplemente Aire Caliente?	253
35. El Público es Mucho Mayor o Mucho Menor que Usted. En Todo Caso, la Diferencia de Edad Puede Provocar Problemas	257
36. Lo que el Publico Sabe (Sin que Nadie se lo Diga)	263
37. Los Interrogantes que a Menudo Flotan en la Mente del Publico	266
38. Quien Desea que lo Atropelle un Camión?	270
39. El Hombre Dentro de la Caja	275
40. El Publico Necesita una Pausa. Pero, Cuando?	279
41. Como Borrarr a la Gente y Empezar a Interpretar las Caras	286
42. El Lenguaje del Cuerpo: Puede Dar la Voz de Alerta sin Emitir un Solo Sonido	289
43. Si Usted no me da una Lista..."(Al Publico le Encantan las Listas Tipo Recetas Practicas.)	293
44. Las Terminales Nerviosas. (La Insensibilidad Puede Arruinar Cualquier Tema)	297
45. Ponga a Prueba su Fibra de Orador	306
46. Control su Temperamento!	312
47. "Eh... Usted ha Reunido una Multitud!"	315
48. Su Mejor Oportunidad para Hacer un Milagro	320
49. Diez Puntos para Fijar en la Pared Antes de su Próxima Presentación Persona a Persona	324
50. Guía de "Relaciones" (La Nueva Palabra Cálida en el Ámbito de las Presentaciones)	332
51. "El Juego Mortal": Las Presentaciones Competitivas y Como Triunfar en Ellas	340
SEXTA PARTE	
Como Afrontar las Preguntas	
52. Que significa, en Realidad, "no hay Preguntas"	361
53. Las Preguntas que Suelen Formular los Altos Ejecutivos y Algunas Sugerencias que Pueden Salvarle el Día	365
54. La Lista "Breve" para Responder a las Preguntas	369
55. Como Afrontar las Preguntas que en Realidad son Sugerencias	375
56. Jamás Provoca la Cólera de un Cruzado Verborragico	378
SEPTIMA PARTE	
APRENDA DE QUIENES ENCANTAN Y NOS ACOMPAÑAN SIEMPRE	
57. La Presentación mas Electrizzante que he Visto	385
58. "Hablemos Acerca de Usted. La Dinámica de Donahue	388
59. Cats, Circos y Salas de Reuniones Frías como una Piedra	393
OCTAVA PARTE	

DESPUES. ALGUNOS TEMAS DE REFLEXION QUE LOGRARAN QUE SU PROXIMA PRESENTACION SEA AUN MEJOR	
60.El Arte de la Critica Compasiva	401
61.Buenas Noticias: Nunca Tendrá que Soportar una Evaluación Negativa	405
62.Cumplidos, Contra cumplidos y el Diario de la Presentación	411
63.“Aquí Esta Usted, Amigo”! Observando su Primer Videotape	418
64.“El Paso Siguiente es...”	424
EPILOGO	429
BIBLIOGRAFIA	433