



AUNQUE ME TIEMBLE LA VOZ

*Discursos, tropiezos y una triple corona
en Toastmasters*



MARIO SACRAMENTO

Aunque me tiembla la voz

Autor

Mario Sacramento

Aunque me tiemble la voz

Discursos, tropiezos y una triple corona en Toastmasters

Autor: Mario Sacramento

Primera edición, 2026.

© 2026 Editorial Mi Biografía.

Todos los derechos reservados de Mario Sacramento.

Datos de contacto de la editorial

www.mibiografia.com | info@mibiografia.com

Visita el Salón de los Inmortales



Dedicatoria

No podría comenzar a relatar esta historia sin antes honrar a quienes fueron mi brújula y mi ancla. Dedico estas páginas, con todo mi corazón, a mi hija, mi infatigable compañera de viaje en esta etapa tan definitiva. A Janny, quien con una paciencia casi heroica estuvo a mi lado en absolutamente todas las sesiones del curso, convirtiéndose en el pilar que me permitió enfrentar cada desafío con una soltura que me sorprendía a mí mismo. Su apoyo incondicional fue, sencillamente, el motor de todo.

Y, por extensión, dedico este esfuerzo a todas las almas inquietas que luchan por ser mejores; a cada persona que se levanta por la mañana con el firme propósito de superarse. A ustedes, les extiendo mi más sincera admiración y mi apoyo. Que la siguiente idea nos sirva siempre de guía:

Solo debo ser hoy un poquito mejor que mi yo de ayer. Y así cada día.

Porque el camino de la superación, aunque se recorre en primera persona, nunca se hace en completa soledad. Recuerdo con una claridad asombrosa las largas jornadas, cuando el agotamiento mental amenazaba con descarrilar todo el proyecto. En esos instantes, bastaba una mirada cómplice de mi hija, cargada de una confianza en mí que a veces yo mismo no sentía, para renovar mis fuerzas. O los gestos de Janny, tan simples como un café servido en el momento justo o una palabra de aliento susurrada cuando la frustración me nublabla el juicio. Esos detalles, que podrían parecer

insignificantes, fueron en realidad el andamiaje invisible que sostuvo toda la estructura de mi perseverancia.

Por eso mismo, esta dedicatoria trasciende lo personal. Porque entiendo profundamente la batalla interna que libra cada persona que se atreve a soñar con una mejor versión de sí misma. Conozco el peso de la duda y el eco de esa voz que nos invita a abandonar. Es una lucha íntima, a menudo silenciosa, donde las victorias más importantes no se anuncian con fanfarrias, sino que se sienten como una pequeña luz que se enciende en nuestro interior. Es en ese espacio de vulnerabilidad y coraje donde adopté la frase que me sirvió de brújula. La meta de una transformación abrumadora es paralizante, pero la promesa de avanzar un solo paso, de ser apenas un poco mejor que ayer, es una victoria tangible, diaria y poderosa. Este libro, entonces, es para ellos, los coleccionistas de pequeñas victorias.

Índice de Contenido



Contenido	<i>Pág.</i>
Dedicatorias	5
Índice	7
Una Etapa de Mi Vida	9
Sobre el Autor	45

Una Etapa de Mi Vida

Si tuviera que encapsular el período entre 2019 y 2021, una etapa que resuena en mi memoria con una claridad asombrosa, no dudaría en titularla "Aprendiendo a hablar en público". Pero ese título, tan simple y directo, apenas rasca la superficie de lo que realmente significó. Fue un viaje hacia el interior, una confrontación directa con mis propias limitaciones autoimpuestas, una aventura inesperada en el arte de la vulnerabilidad. Todo esto se desarrolló bajo el sol perenne de Puerto Vallarta, esa joya costera de Jalisco que en aquel entonces era mi hogar y mi paraíso personal. La ciudad vibraba con la energía del turismo en pleno apogeo, un torbellino constante de actividad y promesas. El clima tropical, con su abrazo húmedo y cálido, envolvía mis días en una sensación de perpetuas vacaciones, aunque mi vida profesional era cualquier cosa menos un descanso. Me sentía en la cima del mundo, genuinamente feliz. Residía en una casa propia, cómoda y espaciosa, enclavada en una de las zonas residenciales más prestigiosas de la ciudad. Conducía un coche de agencia que era mi orgullo y mi alegría, y dirigía varios negocios que no solo eran exitosos, sino que me apasionaban. Gozaba de una salud de hierro, de una libertad casi absoluta para dirigir mi tiempo y mis esfuerzos, y estaba rodeado de buenas compañías que alimentaban mi espíritu. Cada mañana, el sol de Vallarta parecía saludar mis ilusiones, que en

ese momento eran tan vastas como el océano Pacífico que se extendía ante mí. Mi vida era, sin exagerar, perfecta. Pero la perfección, como he aprendido, es un estado de equilibrio precario, un lienzo en blanco que invita a ser pintado con nuevos desafíos. Y el desafío que yo elegí, uno que me aterraba y me fascinaba a partes iguales, fue el de pararme frente a un grupo de personas y no solo hablar, sino conectar, persuadir y, el reto más grande de todos, hacer reír.

La decisión de embarcarme en esta odisea no surgió de la nada. Fue la culminación de una etapa previa en la que, por las circunstancias de un cargo público que ostenté, me vi arrojado repetidamente al ruedo de la oratoria. Me encontré dando discursos en foros empresariales, atendiendo a la prensa, participando en reuniones de alto nivel y, algo que disfrutaba especialmente, dando conferencias motivacionales en universidades. Mi misión era inspirar a los jóvenes estudiantes a abrazar el "emprendurismo", a que se atrevieran a construir sus propios sueños y negocios. Y, para ser honesto, me consideraba bueno en ello. Mis discursos eran sólidos, bien estructurados y, por lo general, bien recibidos. Sacaba el trabajo adelante. Sin embargo, en el fondo de mi ser, una voz insistente me susurraba que "bueno" no era suficiente. Comprendí con una lucidez casi dolorosa la inmensa responsabilidad que recae sobre cualquiera que se para en un estrado. En ese instante, te conviertes en una figura temporalmente importante. Cada palabra que pronuncias, cada gesto que haces, la inflexión de tu voz, todo queda grabado en la mente de la audiencia. Eres un catalizador de ideas, un sembrador de pensamientos. Quería dominar esa habilidad, no solo por una cuestión de eficacia profesional, sino como una herramienta de crecimiento personal. Anhelaba la capacidad de transformar el miedo en poder, la inseguridad en convicción. Y había un reto adicional, uno muy personal: mi propia imagen.

Mi rostro, por naturaleza serio, y mi tono de voz, innegablemente grave, tendían a generar una primera impresión de intimidación, de distancia. La gente me percibía como alguien solemne, quizás incluso un poco temible. Por eso, me propuse la meta más improbable para alguien como yo: especializarme en el humor. Quería demostrarme a mí mismo que podía derribar ese muro invisible, que podía usar la palabra no solo para informar o motivar, sino para desatar la alegría, para conectar a través de la risa. Quería aprender a mostrar mi vulnerabilidad, a reírme de mí mismo en público y, al hacerlo, invitar a otros a hacer lo mismo. Era mi Everest personal, y estaba decidido a escalarlo.

Este viaje, aunque profundamente personal, no lo emprendí en solitario. Hubo dos presencias constantes y fundamentales a mi lado. La primera, y la más inesperada, fue la de mi hija. Era apenas una niña pequeña, demasiado joven para participar activamente en las sesiones, pero su simple compañía en cada reunión, en cada práctica, se convirtió en mi ancla y mi mayor motivación. Sentada en una silla, observando en silencio, su presencia me recordaba constantemente por qué estaba allí. No se trataba solo de superar un miedo personal; se trataba de ser un ejemplo para ella. Quería que viera a su padre enfrentarse a sus demonios, que presenciara el proceso de luchar por un objetivo, de caer y levantarse. Quería que aprendiera, a través de mi esfuerzo, que el compromiso y la disciplina son las herramientas más poderosas para forjar nuestro destino. Su mirada era un espejo que reflejaba la mejor versión de mí mismo, y yo me esforzaba cada día por estar a la altura de esa imagen. La segunda presencia fue la de Janny, quien en ese momento era una amiga muy cercana y querida. Su apoyo fue de un tipo diferente, más activo y consciente. Janny se convirtió en mi confidente, mi primer público y mi crítica más honesta. Estuvo a mi lado durante la

concepción de cada discurso, escuchando mis ideas incipientes, ayudándome a darles forma. Soportó con paciencia infinita mis ensayos, una y otra vez, ofreciéndome una retroalimentación valiosa y constructiva. Sus palabras de aliento eran un bálsamo en los momentos de duda, y sus agudas observaciones me ayudaban a ver mis puntos ciegos, a pulir cada frase hasta que brillara. Su fe en mi capacidad para lograrlo a menudo superaba la mía propia, y esa confianza inquebrantable fue un pilar sobre el que construí mi propio progreso. Juntas, mi hija y Janny, formaron un equipo de apoyo silencioso pero inmensamente poderoso, dos faros que me guiaron a través de las aguas turbulentas de la inseguridad y el miedo.

El Descubrimiento de un Nuevo Mundo

El punto de inflexión, el momento que marcó el inicio tangible de esta etapa, llegó de forma casual, como suelen hacerlo las cosas importantes. Un día, me llegó la información de que un club de oratoria estaba formándose cerca de mi casa. La curiosidad, ese motor inagotable del descubrimiento, se encendió de inmediato. La idea de un lugar dedicado exclusivamente a practicar el arte de hablar en público me pareció fascinante y, a la vez, terrorífica. El llamado a la primera sesión era en las oficinas de "Unirse", un acrónimo de Unidad Regional de Servicios del Estado. El edificio, una estructura nueva y moderna, sede de diversas oficinas administrativas del gobierno, se encontraba a solo dos calles de mi casa. Era casi una señal. Aquella tarde, Janny, a quien le había contagiado mi entusiasmo y mis nervios, y yo, nos dirigimos hacia allí. El salón de usos múltiples que habían prestado al incipiente grupo era amplio y algo impersonal, como suelen ser los espacios gubernamentales, pero en el aire flotaba una energía palpable de expectación. En la puerta nos recibió un hombre que se presentó como

Dante. Era alto, de presencia imponente, pero su voz agradable y su cálida bienvenida disiparon cualquier atisbo de intimidación. Nos explicó que él sería el presidente del club. A su lado estaba Rocío Solana, una señora delgada y con un estilo exótico y cuidado, que fungía como vicepresidenta. Ambos nos trataron con una amabilidad y una atención que nos hicieron sentir inmediatamente bienvenidos. Poco a poco, fueron llegando otras personas, un grupo heterogéneo de individuos unidos por el mismo deseo y, probablemente, por el mismo miedo. La sesión comenzó, y lo que presencié me cautivó. No era una clase magistral, sino un laboratorio de práctica. Vi a personas normales, como yo, subir a un atril y hablar, algunos con más soltura que otros, pero todos apoyados por un ambiente de respeto y aliento mutuo. Nos explicaron la metodología de Toastmasters International, una organización con una estructura probada y un enfoque en el aprendizaje práctico y la retroalimentación constructiva. Al final de la sesión, Janny y yo nos miramos. No hicieron falta palabras. Estábamos convencidos. Allí mismo nos inscribimos, asumiendo el doble compromiso de pagar las cuotas y, lo más importante, de dedicarle un tiempo precioso de nuestras ocupadas agendas a esta nueva actividad. Al salir del edificio Unirse esa noche, sentí una mezcla embriagadora de ilusión por lo que estaba por venir y un profundo miedo ante lo desconocido. Sabía que me había apuntado voluntariamente a enfrentar mi mayor temor cada semana. No tenía idea de lo que me esperaba, pero por primera vez en mucho tiempo, sentí que la perfección de mi vida estaba a punto de volverse mucho más interesante.

El club, nuestro club de Toastmasters Puerto Vallarta, encontró pronto un nuevo hogar. El préstamo del salón en el edificio Unirse fue cancelado, una de esas decisiones burocráticas impersonales que a menudo alteran los planes. Sin embargo, este contratiempo resultó ser una bendición. Nos

trasladamos al centro empresarial Coparmex, un espacio que se sentía mucho más nuestro. El salón que alquilábamos era perfecto para nuestras necesidades. Cada martes por la tarde, al llegar, me encontraba con las mesas dispuestas en una gran herradura, una formación que fomentaba la cercanía y la interacción. En el extremo abierto de la herradura se situaba el atril, el epicentro de nuestros miedos y nuestros triunfos. Y en el lado opuesto, discretamente colocada, la mesita del coffee break, nuestro pequeño oasis de camaradería. No había sitios asignados; cada uno se sentaba donde encontraba un lugar libre, creando una dinámica fluida y sin jerarquías. Lo primero que te recibía al entrar era el aroma a café recién colado, un olor que para mí se convirtió en el perfume de la superación personal. Ese aroma siempre iba acompañado de los saludos afectuosos de los demás socios, de abrazos sinceros y sonrisas que, aunque a veces tensas por los nervios, eran siempre genuinas. Porque todos, sin excepción, compartíamos ese sentimiento. Cada martes, el estómago se me hacía un nudo. Daba igual la función que me tocara desempeñar esa semana. Unas veces era el temido discurso, preparado durante días con esmero y ansiedad. Otras, me tocaba ejercer de evaluador, una tarea que requería una escucha atenta y la habilidad de ofrecer críticas constructivas que edificaran en lugar de destruir. Y así, cada socio tenía un rol, una pieza que encajar en el complejo engranaje de la sesión. Compartíamos los nervios antes de empezar, nos lanzábamos miradas de complicidad durante los discursos y celebrábamos juntos cada pequeño logro al final. Puedo asegurar, con total certeza, que nadie en ese salón se dio cuenta jamás de la batalla campal que se libraba en mi interior en cada sesión. Por fuera, proyectaba una imagen de calma y control, una fachada pulida por años de experiencia en el mundo de los negocios. Incluso cuando confesaba abiertamente mis miedos, la gente a menudo no me creía, lo

tomaban como una falsa modestia. "Tú no tienes miedo", me decían, "lo haces ver tan fácil". Pero la verdad es que el miedo era mi compañero constante. Estaba ahí, agazapado en mi estómago antes de cada discurso. La adrenalina tomaba el control en el momento en que mis pies se movían hacia el atril, una oleada de energía que me permitía funcionar a pesar del pánico. Y al concluir, tras el aplauso, llegaba una inmensa sensación de felicidad y alivio, el dulce sabor del reconocimiento por haber vencido, una vez más, a mis propios demonios. Ese ciclo de miedo, adrenalina y felicidad se convirtió en la banda sonora de mis martes durante dos años.

El Tesorero Reacio y el Triunfo del Café

Además de mi viaje como orador, asumí un rol adicional, uno que parecía diseñado para poner a prueba mi temple de una manera completamente diferente: me ofrecí como voluntario para ser el tesorero del club durante un año. Si hablar en público era un desafío emocional, gestionar las finanzas del club se convirtió en un desafío de pragmatismo y diplomacia. Cuando recibí las cuentas, el panorama era desolador. El club estaba en números rojos. Los gastos superaban a los ingresos, y la sostenibilidad de nuestro pequeño santuario de la oratoria estaba en jaque. Mi experiencia en los negocios me decía que había que tomar medidas drásticas y rápidas. Me puse manos a la obra y diseñé una nueva propuesta de presupuesto, una hoja de ruta austera pero necesaria para nuestra supervivencia. Y entonces empezaron los recortes. Eliminé gastos que, bajo mi criterio estrictamente financiero, eran superfluos. El primero en caer fue el pastel. Teníamos la costumbre de comprar un pastel para celebrar los cumpleaños o cualquier otro evento social interno. Era un detalle agradable, sin duda, pero un lujo que no podíamos permitirnos. Luego, ajusté el coffee break: se mantendría el

café, un elemento que consideraba esencial para la atmósfera del club, pero las galletas de cortesía tendrían que desaparecer por un tiempo. Como era de esperar, las decisiones no fueron populares. Recibí quejas, algunas directas, otras en forma de murmullos y caras largas. Algunos socios me veían como el aguafiestas, el hombre serio de los números que no entendía la importancia de los pequeños placeres y la convivencia. Fue una posición incómoda, tener que decir "no" repetidamente a personas a las que apreciaba, pero mi razonamiento era inamovible: las cuotas que pagábamos eran para asegurar el futuro del club, para pagar el alquiler del salón y adquirir herramientas que nos ayudaran a cumplir nuestro objetivo principal, que era mejorar nuestras habilidades de comunicación, no para financiar fiestas. Mantuve el rumbo con firmeza, explicando mis razones con la mayor claridad posible. Y los resultados no tardaron en llegar. En pocos meses, el club no solo salió de los números rojos, sino que comenzó a generar un superávit. Con las finanzas saneadas, pude empezar a invertir en cosas que consideraba de mayor valor para nuestro propósito. Una de mis primeras adquisiciones fue un curso digital de locución impartido por el legendario Mario Arvizu. Para nosotros, era como tener a Superman enseñándonos a usar la voz. Mario Arvizu no era un desconocido; era la voz oficial de personajes icónicos como Skipper de los pingüinos de Madagascar y de marcas de talla mundial como Nivea o Renault. El curso, una serie de videos pregrabados, era una mina de oro. Nos enseñó técnicas de respiración, modulación, dicción... nos enseñó a tratar nuestra voz como el instrumento poderoso que es. De repente, el valor de haber sacrificado los pasteles se hizo evidente para todos. Los pasteles eran importantes, sí, pero en otro contexto. Aprender a dominar nuestra principal herramienta de comunicación era una inversión con un retorno infinitamente mayor.

El día que considero la culminación de mi gestión como tesorero no tuvo nada que ver con un balance contable o una hoja de cálculo. Fue un día que me marcó profundamente. Con las finanzas del club no solo estabilizadas, sino florecientes, decidí que era hora de celebrar. Habíamos logrado bajar la cuota mensual para todos los socios y aún teníamos un superávit saludable. Así que, con el dinero del club, reservé un desayuno para todos en uno de los restaurantes más exclusivos y emblemáticos de la ciudad, el River Café. Ubicado a orillas del río Cuale, el lugar era un oasis de elegancia y naturaleza, un escenario perfecto para conmemorar nuestro éxito colectivo. Esa mañana, nos reunimos todos, no para practicar discursos ni para evaluar a nuestros compañeros, sino simplemente para convivir, para disfrutar de una buena comida y de la compañía mutua. El ambiente era de pura alegría y gratitud. Las caras largas del inicio de mi gestión se habían transformado en sonrisas sinceras y palabras de agradecimiento. Todos comprendieron que las decisiones difíciles que había tomado no eran por capricho, sino por un profundo compromiso con el bienestar del grupo. Ver al club unido, celebrando su solidez financiera, capaz de cubrir todos sus gastos, invertir en formación de calidad e incluso permitirse un lujo como aquel desayuno, fue una de las satisfacciones más grandes que he experimentado. Fue la prueba de que el liderazgo a veces implica tomar decisiones impopulares por el bien común, y que la recompensa, aunque tarde en llegar, es inmensamente gratificante. Ese desayuno en el River Café fue mucho más que una comida; fue el símbolo de nuestra resiliencia y de nuestro éxito como equipo.

El Escenario de la Verdad: De la Vulnerabilidad a la Carcajada

Si tuviera que elegir una sola anécdota que encapsule la esencia de

toda esta experiencia, sería sin duda la de mi discurso de graduación, el proyecto final de uno de los manuales de Toastmasters. La tarea era específica y, para mí, aterradora: preparar y presentar un discurso cómico, al estilo "Stand Up". El mero planteamiento me provocaba un vértigo paralizante. Yo, el hombre de la cara seria, el tesorero pragmático que había negado pasteles y fiestas, iba a intentar hacer reír a un público que me conocía precisamente por mi solemnidad. Era un reto doble, una apuesta a todo o nada contra mi propia imagen. El tema que elegí para mi monólogo fue una historia real, una anécdota de uno de mis primeros trabajos durante mi adolescencia en la recepción de un hotel en la isla de Tenerife. Era una historia plagada de errores inocentes, de meteduras de pata monumentales fruto de mi absoluta falta de experiencia y conocimiento del mundo. Al escribirlo, me di cuenta de que para que funcionara, tenía que desnudarme emocionalmente, exponer mis vulnerabilidades de aquel entonces sin filtros. Tenía que reírme de ese joven torpe y despistado que fui, y al hacerlo, invitar al público a reírse conmigo. Las semanas previas al discurso fueron un tormento. La inseguridad me carcomía por dentro. ¿Y si no se reía nadie? ¿Y si el único resultado era un silencio incómodo y un puñado de miradas compasivas? La idea era humillante. Ensayé una y otra vez, frente al espejo, frente a Janny, buscando el ritmo, el gesto, la pausa perfecta que pudiera arrancar una sonrisa. Mi razonamiento me decía que no iba a contar una serie de chistes inconexos, sino que debía construir una narrativa coherente que, por su propia naturaleza y por la forma de contarla, generara hilaridad. Era un mecanismo mucho más complejo y sutil. Finalmente, llegó la noche. El presentador de la sesión, con una sonrisa cómplice, anunció mi nombre y el título de mi discurso, enfatizando que se trataba de una pieza cómica. Sentí que todas las miradas se clavaban en mí, cargadas de una mezcla de

curiosidad y escepticismo. Caminé hacia el atril con las piernas temblorosas y el corazón martilleándome en el pecho. Al llegar al frente, barrí la sala con la mirada y noté algo que no había percibido antes: la gente estaba receptiva. No estaban allí para juzgarme, sino con una predisposición positiva, con ganas de divertirse, con ganas de reír. Esa percepción me dio un pequeño resquicio de confianza. Respiré hondo y comencé. Y entonces, ocurrió la magia. Las primeras risas fueron tímidas, casi educadas, pero llegaron desde el primer momento. A medida que avanzaba en mi relato, detallando mis desventuras en aquel hotel canario, las risas se hicieron más fuertes, más espontáneas, más genuinas. El tono de la sala fue subiendo de nivel, de la sonrisa cómplice a la carcajada abierta. De repente, ya no estaba dando un discurso; estaba dirigiendo una orquesta de risas. Me dejé llevar por la energía del público, improvisé pequeños detalles, jugué con las pausas y las miradas. El miedo se había disuelto, reemplazado por una euforia electrizante. El discurso, que tanto me había atormentado, se convirtió en una auténtica fiesta. Cuando pronuncié la última frase, un estruendoso y sincero aplauso inundó la sala. Fue uno de los momentos más felices y liberadores de mi vida. Había logrado mi objetivo. Había conseguido hacerles reír. Había demostrado, pero sobre todo me había demostrado a mí mismo, que detrás de mi rostro serio y mi voz grave, también habitaba el humor. Esa noche, no solo me gradué de un manual de Toastmasters; me gradué con honores de mi propia escuela de vulnerabilidad.

Este viaje no estuvo exento de otros desafíos formidables. Quizás el más intimidante fue mi participación en las rondas de concursos de discursos. Estos eventos no se limitaban a nuestro club; eran competiciones virtuales, a través de videollamadas, que nos enfrentaban a oradores de otros clubes de diferentes ciudades. El nivel era altísimo. En el listado de ponentes

veía nombres de personas con años de experiencia, gente que se movía en el escenario con la naturalidad de un pez en el agua. Y allí estaba yo, sintiendo que me ofrecía voluntariamente para ir al patíbulo. Cada vez que me inscribía en uno de esos concursos, sentía que estaba firmando mi propia sentencia de fusilamiento. Hablar a una cámara, sin el calor ni la retroalimentación inmediata de un público presente, era una disciplina completamente diferente. Exigía una energía y una técnica especiales para traspasar la pantalla y conectar con una audiencia invisible. A pesar del pánico, participé en varios de estos eventos. En algunos obtuve mejores resultados que en otros. Hubo discursos de los que salí satisfecho y otros en los que sentí que no había estado a la altura. La decepción, cuando llegaba, era un golpe duro. Pero mi manera de superarlo era siempre la misma: analizar, encontrar mis áreas de oportunidad y volver a entrenar. Cada fracaso era una lección, cada error una guía para el siguiente intento. Me negaba a ser vencido por la frustración. Esta perseverancia, esta dedicación a la mejora continua, culminó en uno de mis mayores logros dentro de la organización: la obtención de la "Triple Corona". Este no es un premio cualquiera en el mundo de Toastmasters. Es un reconocimiento importante que se otorga a los miembros que completan tres rutas educativas distintas o logran tres premios educativos dentro de un mismo año Toastmasters. Es un símbolo de una dedicación excepcional al crecimiento tanto en comunicación como en liderazgo. Recibirlo fue la validación de incontables horas de estudio, de escritura, de ensayo y, sobre todo, de enfrentar el miedo una y otra vez. Fue la prueba de que el camino, aunque lleno de obstáculos y momentos de duda, había valido la pena. Fue la materialización de una de las lecciones más importantes que aprendí en esa época: que la disciplina, a la larga, siempre vence al talento cuando el talento carece de disciplina.

El Tejido Humano: Mentores, Aprendices y una Familia Elegida

Aunque mi lucha era interna, la arena donde se libraba estaba poblada por un extraordinario grupo de personas. El club de Toastmasters Puerto Vallarta era un microcosmos de la sociedad, un crisol de personalidades, profesiones y edades. Y cada uno de sus miembros, a su manera, dejó una huella en mi camino. Quiero agradecerles a todos, porque el apoyo que nos brindábamos era siempre genuino y desinteresado. Estaba Dante Oliver, nuestro presidente fundador, cuyo liderazgo sereno nos daba rumbo. Rocío Solana, la vicepresidenta mística, siempre aportando una perspectiva espiritual y un compromiso inquebrantable. Esthela Zacatelco, una enfermera cuya calidez y humanismo se reflejaban en cada una de sus palabras. Geysa Castañeda, una arquitecta con una mente estructurada y una perspectiva siempre lúcida. Isabel Morales, una mujer de negocios del campo, con los pies en la tierra y una sabiduría práctica. Estaba Jaime Jiménez, el líder del sector que había impulsado la creación de nuestro club, un verdadero visionario. Su madre, Luisa Aceves, una participante asidua cuya presencia aportaba una dosis de experiencia y ternura. Y tantos otros: Nadia Rodríguez, Noemí Muñiz, Omar Soto, un abogado cuya pasión era contagiosa. Raúl Roqueta, un joven con unas ganas de comerse el mundo que nos inspiraban a todos. Saulo González, un emprendedor del mundo de los eventos, y su hermano Yair, arquitecto. Carlos Terán, un ingeniero de mente analítica. Elías Reyes, gerente de una marca de refacciones, siempre con una anécdota a punto. Alexis, que trabajaba en la carnicería familiar y traía consigo una energía positiva arrolladora. Y Diana Reyes, una joven que trabajaba en el sector de los seguros y que, sin yo buscarlo, se convertiría en mi aprendiz. Cada uno de ellos formaba parte de un tejido humano que nos

sostenía a todos. De entre todos ellos, debo hacer una mención especial a Alejandra. Su apoyo trascendió la simple camaradería. Estuvo atenta a cada uno de mis progresos, a cada una de mis dudas. Nuestra colaboración era mutua, pero hoy, al mirar atrás, siento un profundo agradecimiento por su generosidad. Alejandra se convirtió en mi editora y mi coach personal. Leía y releía los borradores de mis discursos, señalando frases que podían mejorarse, ideas que no quedaban claras. Escuchaba mis ensayos con una paciencia infinita, ofreciéndome una retroalimentación sobria, objetiva y siempre constructiva. Nunca buscó el protagonismo; su único interés era ayudarme a brillar. Su fe en mí era un motor que me impulsaba a exigirme más.

Mi relación con Diana Reyes fue otro de los grandes regalos de esta etapa. Toastmasters fomenta un programa de mentoría, y a mí me asignaron ser el mentor de Diana. Al principio, me sentí abrumado por la responsabilidad. ¿Cómo podía yo, que todavía luchaba con mis propios fantasmas, guiar a alguien más en este camino? Sin embargo, decidí tomarme el rol muy en serio. Y entonces, se anunció un concurso importante, y animé a Diana a participar. Nos volcamos en la preparación de su discurso. El tiempo apremiaba y la presión era alta. Reconozco que fui duro con ella al principio. Quería que ganara, que demostrara todo el potencial que yo veía en ella, y esa ansiedad me llevó a ser quizás demasiado exigente. Hubo momentos de frustración, incluso lágrimas por su parte durante algunas de nuestras sesiones de práctica. Pero ella nunca se rindió. Trabajó incansablemente, puliendo cada palabra, cada gesto, cada inflexión de su voz. El día del concurso fue una explosión de emociones. Todo el club estaba allí para apoyar a nuestros representantes. La euforia era palpable. Cada vez que uno de los nuestros subía al escenario, el apoyo desde el público era brutal,

un estallido de aplausos y vítores. Cuando anunciaron a Diana, sentí un orgullo inmenso. La vi caminar hacia el atril con una seguridad que no tenía meses atrás. Se desempeñó con una soltura y una convicción que me dejaron sin aliento. Aunque finalmente no ganó el primer puesto, para nosotros fue una victoria absoluta. La experiencia nos unió a todos de una manera increíble. Teníamos un tema de conversación que nos llenaba de alegría, compartíamos el orgullo de haber competido con honor y de haber visto a nuestra compañera brillar. Ese día no fue solo sobre un concurso de oratoria; fue sobre la fuerza de la comunidad, sobre la emoción compartida, sobre las descargas de adrenalina y afecto que nos convirtieron, más que en un club, en una verdadera familia. Si pudiera revivir un solo día de esa época, sin duda sería ese.

Lecciones Grabadas a Fuego y una Nueva Confianza

Esta etapa de mi vida, que comenzó como un simple reto personal, se convirtió en una profunda fuente de aprendizaje. La lección más evidente, pero también la más poderosa, fue la confirmación de que todo es posible si uno se lo propone y trabaja de manera ordenada y disciplinada hacia ese objetivo. Aprendí que los retos son universales, que todos libramos nuestras propias batallas internas y que no estamos solos en ese camino. Descubrí el poder inmenso de trabajar en equipo, de formar parte de un grupo de personas que, aunque diversas, comparten un objetivo similar. Ese entorno hace que el viaje sea infinitamente más llevadero y enriquecedor. Aprendí que el apoyo genuino de los demás actúa como un imán para el éxito, y que cuando uno da, también recibe. Pero quizás el aprendizaje más significativo fue el valor del servicio desinteresado. En Toastmasters, no solo se aprende a través de su metodología, sino que también se espera que uno brinde servicio

al club a través de diferentes roles voluntarios. Mi experiencia como tesorero, aunque inicialmente ingrata, fue profundamente satisfactoria. Ya sabía de finanzas y presupuestos por mis negocios, pero nunca había aplicado esos conocimientos para otros, de manera voluntaria, con el único interés de aportar valor al bien común. Servir a mi comunidad, verla prosperar gracias a una pequeña contribución mía, me llenó de una satisfacción que el éxito empresarial rara vez proporciona. Fue un acto de dar amor y compromiso a un grupo que me había dado tanto. Además de estas grandes lecciones, hubo un reaprendizaje más sutil pero igualmente importante: el valor de la puntualidad. En México, lamentablemente, la impuntualidad es una costumbre bastante arraigada. Y aunque yo siempre había sido una persona puntual, con el tiempo uno se va contagiando, se acostumbra a llegar un poco tarde para no ser el primero y "desperdiciar" ese valioso recurso que es el tiempo. En Toastmasters, la puntualidad era un valor fundamental que se respetaba a rajatabla. Las sesiones empezaban a la hora en punto, con quien estuviera presente. Esta disciplina me reprogramó, me hizo volver a mis orígenes y a respetar no solo mi tiempo, sino, y más importante, el tiempo de los demás. Fue un pequeño cambio de hábito que reforzó mi disciplina general y mi respeto por la comunidad.

Los frutos de esta experiencia no se limitaron a los muros del club. La transformación que experimenté fue profunda y duradera. El simple hecho de saberme poseedor de los conocimientos y la experiencia para hablar en público con conocimiento de causa, me otorgó una seguridad personal que antes no tenía. Esa confianza se ha filtrado en todas las áreas de mi vida. Hoy me siento más seguro para participar en cualquier conversación, para defender un punto de vista, para liderar una reunión o para ayudar a otros a encontrar su propia voz. Me imagino fácilmente participando como orador

en diversos foros, ya sea en empresas, universidades o eventos públicos, no con miedo, sino con entusiasmo. El saber que puedo dar discursos, aunque no lo haga todos los días, me brinda una tranquilidad, una especie de red de seguridad que impregna en mi tez un mayor profesionalismo. Es una armadura invisible que llevo conmigo. Las personas, de manera instintiva, otorgan un cierto grado de autoridad y respeto a aquellos que son capaces de subirse a un escenario y articular sus ideas con claridad y convicción. Es casi como si vieran a un superhumano, alguien que ha conquistado un miedo primario que la mayoría de la gente comparte. Saberme poseedor de esa habilidad, de ese "superpoder" adquirido a base de esfuerzo, me llena de una profunda y serena satisfacción. Esta nueva seguridad no es arrogancia; es la calma que proviene de saber que tienes las herramientas para enfrentar casi cualquier situación social o profesional. Ya no entro a una reunión importante con la única preocupación de qué voy a decir, sino con la confianza de que sabré cómo decirlo, cómo escuchar y cómo responder. Ha cambiado la dinámica de mis interacciones. Antes, mi seriedad natural podía ser interpretada como desinterés o incluso hostilidad en una negociación. Ahora, puedo modular conscientemente mi tono, usar pausas estratégicas, inyectar una anécdota personal para aligerar el ambiente, o estructurar mi argumento de una manera tan lógica y clara que desarma la confrontación. Es un cambio sutil pero transformador. La oratoria no es solo hablar; es el arte de ser entendido, y esa es quizás la habilidad más valiosa que un ser humano puede poseer.

El club nos enseñó que un discurso es mucho más que las palabras de un orador. Cada sesión era una sinfonía perfectamente orquestada, donde cada miembro desempeñaba un papel crucial. Estaban los roles que nos aterrorizaban al principio pero que resultaron ser las herramientas de

aprendizaje más efectivas. Recuerdo vívidamente mi primera vez como "Timer" o cronometrador. Mi única tarea era controlar el tiempo de cada intervención con un sistema de luces de colores: verde para indicar que se había alcanzado el tiempo mínimo, ámbar como advertencia de que el tiempo se agotaba, y rojo para señalar el final. Parece simple, ¿verdad? Pues esa noche, la responsabilidad me pesaba como si estuviera controlando el lanzamiento de un cohete espacial. Mi concentración era tan absoluta que, al terminar la sesión, me di cuenta de que había desarrollado una nueva neurosis: una obsesión con la eficiencia del tiempo. Durante semanas, vi luces verdes, ámbar y rojas en todas partes, en mis conversaciones telefónicas, en mis reuniones de negocios. Pero esa experiencia me enseñó de manera visceral la importancia de la brevedad y el impacto, a respetar el tiempo de los demás y a estructurar mis propias ideas para que encajaran en el marco temporal asignado. Luego estaba el "Ah-Counter", el contador de muletillas. Esta persona tenía la ingrata pero necesaria tarea de contar cada "ehh", "mmm", "este...", "o sea..." que pronunciábamos. La primera vez que recibí mi reporte del Ah-Counter fue una experiencia de humildad devastadora. Yo, que me consideraba un comunicador decente, descubrí que mis discursos estaban plagados de un ejército de pequeñas muletillas que minaban mi credibilidad. Fue como mirarme en un espejo sonoro que me devolvía todos mis vicios. A partir de ese día, comencé una guerra personal contra las muletillas. Me grababa ensayando, escuchaba mis propias pausas vacilantes y las reemplazaba conscientemente por silencios. El silencio, aprendí, no es un vacío; es una herramienta poderosa que puede crear expectación, dar peso a una idea o permitir que la audiencia procese lo que acabas de decir. Y finalmente, el "Grammarian" o gramático, quien no solo señalaba errores gramaticales, sino que también presentaba "la palabra del día", una palabra

de vocabulario avanzado que todos debíamos intentar incorporar en nuestras intervenciones. Esta simple mecánica nos obligaba a salir de nuestra zona de confort léxica, a buscar sinónimos, a enriquecer nuestro lenguaje. Era un juego, pero un juego con un propósito muy serio: expandir nuestras herramientas expresivas. Desempeñar cada uno de estos roles me dio una perspectiva de 360 grados sobre el acto de la comunicación. Me enseñó a ser un oyente más activo, un crítico más constructivo y, en última instancia, un orador más consciente y completo.

El verdadero corazón del club, sin embargo, latía en la diversidad de sus miembros. Cada uno de ellos era un universo en sí mismo, con un estilo y una voz únicos. Omar Soto, el abogado, era pura pasión. Cuando subía al atril, el salón entero parecía vibrar con su energía. Gesticulaba con la vehemencia de un fiscal en un juicio, su voz resonaba con una convicción inquebrantable, y sus discursos, a menudo sobre justicia o derechos civiles, te dejaban con el corazón acelerado y la mente llena de preguntas. De él aprendí que la pasión es contagiosa y que la autenticidad es la forma más directa de persuasión. En el otro extremo del espectro estaba Rocío Solana. Sus discursos eran como meditaciones guiadas. Hablaba con una calma casi mística, con una voz suave que te envolvía como una manta cálida. Sus temas solían ser espirituales o filosóficos, y tenía la increíble habilidad de crear imágenes vívidas en tu mente con sus palabras. Escucharla era un bálsamo, un recordatorio de que la comunicación no siempre tiene que ser ruidosa para ser poderosa. De ella aprendí el valor de la pausa, la fuerza de la sutileza y el poder de una voz serena para calmar y centrar a una audiencia. Y luego estaba Alexis, el joven de la carnicería familiar, que era un torbellino de energía y buen humor. Sus discursos eran a menudo anécdotas hilarantes de su vida cotidiana, contadas con un carisma natural y una sonrisa que

desarmaba a cualquiera. No tenía la técnica pulida de otros, pero tenía algo mucho más valioso: una conexión innata con la gente. De él aprendí que la vulnerabilidad y el humor son las herramientas más eficaces para derribar barreras y crear una conexión humana instantánea. Ver a cada uno de ellos enfrentar sus propios miedos, celebrar sus logros y apoyar a los demás incondicionalmente fue una lección de vida. Nos convertimos en una extraña pero maravillosa familia, unida no por la sangre, sino por el deseo compartido de encontrar nuestra voz. Cada martes, éramos testigos de pequeñas transformaciones, de personas que llegaban tímidas y retraídas y que, semana tras semana, florecían ante nuestros ojos, ganando confianza, encontrando su estilo, atreviéndose a ser ellos mismos en el escenario. Éramos una red de seguridad humana, donde sabías que si te tropezabas, habría una docena de manos listas para ayudarte a levantar.

Mi búsqueda no se limitó a la práctica semanal. Me sumergí en un estudio profundo del arte de la oratoria. Devoré libros sobre el tema, desde los clásicos griegos y romanos hasta los gurús de la comunicación contemporáneos. Me fascinó leer sobre Demóstenes, el gran orador ateniense que, según la leyenda, superó su tartamudez hablando con guijarros en la boca y declamando frente al rugido del mar para fortalecer su voz. Su historia era la prueba definitiva de que la oratoria no es un don innato, sino una habilidad que se forja con una disciplina de hierro. Estudié los tratados de Cicerón y Quintiliano, quienes desglosaron la retórica en sus componentes fundamentales: la invención (encontrar los argumentos), la disposición (estructurarlos), la elocución (elegir las palabras adecuadas), la memoria (recordar el discurso) y la acción (la entrega vocal y corporal). Me di cuenta de que la metodología de Toastmasters, sin que nos lo dijeran explícitamente, era una encarnación moderna de estos principios milenarios.

Cada discurso que preparábamos nos obligaba a pasar por estas cinco etapas. Pero lo que más me impactó de los clásicos fue el énfasis en los tres pilares de la persuasión de Aristóteles: *Logos*, *Pathos* y *Ethos*. El *Logos*, el atractivo a la lógica, era mi zona de confort. Como empresario, estaba acostumbrado a presentar argumentos basados en datos, hechos y razonamientos sólidos. El *Ethos*, la credibilidad y el carácter del orador, era algo que construía a través de mi seriedad y mi compromiso en el club. Pero el *Pathos*, el atractivo a la emoción, era mi gran asignatura pendiente. Era la pieza que me faltaba para conectar de verdad con la audiencia. Mi discurso de "Stand Up" fue, en esencia, mi primer gran experimento consciente con el *Pathos*. No se trataba de lógica, sino de evocar emociones: la vergüenza, la sorpresa, la empatía y, finalmente, la alegría de la risa. Comprendí que un discurso que solo apela a la razón puede convencer, pero un discurso que toca el corazón puede mover a la acción, puede inspirar, puede transformar. Esta revelación cambió por completo mi enfoque. Empecé a ver mis discursos no como meras exposiciones de información, sino como la construcción de un viaje emocional para mi audiencia. Aprendí a usar historias personales, metáforas y un lenguaje más evocador para crear esa conexión. Fue como descubrir un nuevo conjunto de colores en mi paleta de comunicación.

A la par de los clásicos, me zambullí en el mundo de los grandes oradores modernos. Pasé incontables horas en plataformas de video, analizando discursos de líderes políticos, innovadores tecnológicos y activistas sociales. No solo escuchaba lo que decían, sino que estudiaba cómo lo decían. Descomponía sus discursos: la estructura, el ritmo, el uso de las pausas, el lenguaje corporal, las diapositivas que usaban (o que decidían no usar). Vi cómo Steve Jobs creaba un aura de misterio y expectación antes de revelar un nuevo producto, cómo Martin Luther King Jr. usaba la repetición

y el crescendo para construir un clímax emocional arrollador, cómo Brené Brown usaba su propia vulnerabilidad para hablar del poder de la misma. Cada uno era un maestro en su propio estilo, pero todos compartían una característica fundamental: una autenticidad absoluta. No estaban actuando; estaban compartiendo una parte de sí mismos, una convicción profunda. Esta inmersión teórica enriqueció enormemente mi práctica en el club. Cada martes, intentaba aplicar alguna técnica nueva que había aprendido. Un día me enfocaba en mi lenguaje corporal, tratando de usar gestos abiertos y moverme con propósito por el escenario. Otro día, experimentaba con la variedad vocal, subiendo y bajando el tono y el volumen para mantener el interés de la audiencia. Otro, me concentraba en hacer un contacto visual real y sostenido con diferentes personas en la sala. El club era mi laboratorio, un espacio seguro donde podía experimentar, fallar sin consecuencias graves y recibir retroalimentación instantánea. Esta combinación de estudio riguroso y práctica constante fue la clave de mi progreso. No había atajos ni fórmulas mágicas. Fue un proceso de acumulación, de poner un ladrillo sobre otro, semana tras semana, hasta que el edificio de mi confianza y mi habilidad comenzó a tomar una forma sólida y visible.

Recuerdo con especial claridad la anécdota del póster promocional. Fue una idea que se me ocurrió de repente, una mezcla de estrategia de marketing y un audaz acto de autoconfianza. Tenía que dar un discurso importante, parte de una de las rutas educativas avanzadas, y decidí tratarlo como un evento profesional. Me puse en contacto con un diseñador gráfico y le di instrucciones precisas. Quería un diseño limpio y profesional. Elegimos una fotografía mía en primer plano, con una expresión seria pero accesible. Usamos una tipografía elegante y clara para el título del discurso, mi nombre, y los detalles del evento: lugar, fecha y hora. Y añadimos una

línea que lo hacía sentir exclusivo: "Entrada libre con reservación previa". El resultado fue un póster que podría haber anunciado la conferencia de cualquier profesional de renombre. Con el corazón en un puño, lo publiqué en mis redes sociales. La reacción fue inmediata y abrumadora. El teléfono no paró de sonar. Recibí docenas de mensajes de apoyo, de admiración, de sorpresa. Amigos y conocidos que me veían principalmente en mi faceta de empresario me escribían para decirme: "¡No sabía que hacías esto! ¡Qué increíble!". Un antiguo socio de negocios me llamó y me dijo: "Siempre supe que eras bueno con los números, pero nunca te imaginé en un escenario. Me quito el sombrero". La gente daba por hecho que yo era un orador consumado, un conferencista profesional. El póster había creado una percepción, un *Ethos*, antes incluso de que hubiera pronunciado una sola palabra. Este pequeño experimento me enseñó una lección valiosísima sobre el poder de la imagen y el posicionamiento. Pero el mayor logro no fue la percepción externa, sino el cambio interno. Al crear y publicar ese póster, me estaba comprometiendo públicamente. Estaba elevando las expectativas, las mías y las de los demás. Ya no podía conformarme con un discurso "suficientemente bueno". Tenía que estar a la altura de la imagen que yo mismo había proyectado. Esa presión autoimpuesta me empujó a prepararme como nunca antes, a pulir cada detalle hasta la extenuación. El discurso fue un éxito, pero el verdadero triunfo había ocurrido mucho antes, en el momento en que me atreví a hacer clic en "publicar". Fue una declaración de intenciones, un paso de aficionado a profesional, al menos en mi propia mente. Y esa, a menudo, es la batalla más importante que hay que ganar.

El club también fue un espacio para aprender sobre la transitoriedad y el desapego. En un lugar como Puerto Vallarta, un imán para personas de todo el mundo, la rotación de gente es una constante. Nuestro club no fue la

excepción. A lo largo de esos dos años, vimos a muchas personas llegar, integrarse en nuestra familia, y luego partir. Algunos cambiaban de ciudad de residencia, persiguiendo un nuevo trabajo o un nuevo sueño. Otros encontraban que sus circunstancias de vida cambiaban, y esa franja de tiempo de los martes por la tarde se volvía imposible de mantener. Hubo quienes, por dificultades económicas, tuvieron que dejar de pagar la cuota. Y otros, simplemente, perdían la motivación o sentían que ya habían alcanzado sus objetivos. Cada partida era un pequeño duelo. Cada socio, con su personalidad y su estilo únicos, se había vuelto una pieza querida de nuestro mosaico. Cuando alguien se iba, se sentía como si una nota musical desapareciera de nuestro acorde. Recuerdo especialmente la despedida de una pareja de canadienses que habían vivido en Vallarta durante un año. Se habían integrado por completo, eran de los miembros más entusiastas y participativos. Cuando anunciaron que regresaban a su país, la noticia nos cayó como un jarro de agua fría. En su última sesión, les organizamos una despedida. Cada uno de nosotros subió al atril, no para dar un discurso, sino para dedicarles unas palabras de agradecimiento y buenos deseos. Hubo risas al recordar anécdotas compartidas, y también lágrimas de genuina tristeza. Fue un momento increíblemente emotivo, una celebración de la amistad forjada en ese espacio de vulnerabilidad compartida. Esa y otras despedidas me enseñaron a apreciar el presente, a valorar cada encuentro y cada interacción, sabiendo que nada es permanente. Aprendí que la vida es un flujo constante de llegadas y partidas, y que nuestra tarea es adaptarnos a esas nuevas circunstancias, guardando con cariño el recuerdo de quienes pasaron por nuestra vida y abriendo el corazón a quienes están por llegar. Cada persona que se iba dejaba una huella, y el club, aunque cambiante, seguía adelante, siempre dispuesto a acoger a nuevos miembros con sus

propias historias, miedos y sueños.

Al mirar atrás, a esa etapa que se extiende entre 2019 y 2021, siento una dulce nostalgia. Ahora que no vivo en la misma ciudad, que la distancia física me separa de aquel salón y de aquella gente, los recuerdos adquieren una cualidad casi onírica. Añoro la camaradería, los encuentros de los martes, las bromas internas que solo nosotros entendíamos. Añoro los retos semanales, el apoyo incondicional en los proyectos personales de cada uno, las pequeñas convivencias improvisadas después de las sesiones. Extraño incluso las descargas de adrenalina, ese "miedito" en la boca del estómago justo antes de subir al atril, y la euforia liberadora que venía después. Fue una etapa que llegó a mi vida de manera inesperada, casi por casualidad, pero que me transformó como persona y como profesional de una manera que nunca hubiera imaginado. Me siento profundamente satisfecho no solo por el aprendizaje técnico, por dominar las posturas del cuerpo, la modulación de la voz y la estructura de un mensaje, sino también por el servicio que pude brindar. Haber contribuido, desde mi rol como tesorero, a la salud financiera y al crecimiento del club me proporcionó un sentido de propósito que trascendía mi propio desarrollo personal. Fue una lección práctica sobre cómo el servicio desinteresado al bien común es, en última instancia, una de las formas más elevadas de autorrealización. Pero por encima de todo, lo que atesoro con más cariño son los momentos de profunda conexión humana. La oportunidad de convivir íntimamente con un grupo de personas tan diverso en edades, profesiones y orígenes, y sin embargo, tan unido en su autenticidad, en su humanidad y en el afecto genuino que nos profesábamos. Me hubiera gustado saber de la existencia de un lugar como este mucho antes, porque el arte de la elocuencia es una habilidad que usamos cada día, casi cada vez que abrimos la boca para hablar. Aprender a darle forma y

contexto a nuestros pensamientos antes de que se conviertan en palabras es una herramienta funcional y beneficiosa para cualquiera. Si tuviera que definir esta etapa con solo tres palabras, serían, sin duda: propósito, trabajo y éxito. Un propósito claro que me impulsó, un trabajo disciplinado que me sostuvo, y un éxito que no se midió en trofeos, sino en la conquista silenciosa de mis propios miedos y en la confianza serena que ahora me acompaña. La imagen que mejor representa este momento de mi vida es clara en mi mente: yo, de pie, con un micrófono en la mano, frente a una audiencia que me regala su aplauso. Pero en esa imagen, no me veo solo a mí. Veo el rostro de mi hija, mi mayor inspiración. Veo la sonrisa de apoyo de Janny. Veo a cada uno de los socios de mi club, aplaudiendo no solo mi discurso, sino nuestro viaje compartido. Es la imagen del resultado de una lucha interna, la prueba de que cuando el propósito es fuerte y la disciplina es constante, somos capaces de reescribir la historia que nos contamos sobre nosotros mismos. Y con esa nueva historia, con esa nueva voz, estaba listo para enfrentar lo que la vida me tuviera preparado a continuación.

Esa dicotomía entre mi apariencia y mi intención era una constante en mi vida profesional. Recuerdo innumerables reuniones de negocios en las que entraba con una propuesta innovadora o una solución creativa, pero mi rostro y mi tono de voz comunicaban una gravedad que a menudo se interpretaba como rigidez o incluso desaprobación. Podía estar internamente entusiasmado con una idea, pero mi exterior proyectaba la solemnidad de un juez a punto de dictar sentencia. La gente tendía a ponerse a la defensiva conmigo, a prepararse para una confrontación que solo existía en su percepción. Se perdía la oportunidad de una colaboración más fluida, de una lluvia de ideas más abierta y relajada. Me di cuenta de que mi incapacidad para proyectar calidez y humor no era solo una peculiaridad personal; era

una barrera tangible para la conexión, un obstáculo en mi comunicación que me estaba costando oportunidades y relaciones más genuinas. Quería aprender a sonreír con mis palabras, a que mi voz pudiera transmitir la misma luz que a veces sentía por dentro. El humor, me pareció, era la llave maestra para abrir esa puerta. Si podía hacer reír a la gente, si podía reírme de mí mismo, podría demostrarles que detrás del semblante serio había una persona accesible, vulnerable y, en última instancia, igual que ellos. Era un intento de alinear mi mundo interior con mi proyección exterior, de convertirme en un comunicador integral y no solo en un transmisor eficiente de información.

El proceso de creación de cada discurso era un ritual de agonía y éxtasis. Cada proyecto nacía de la misma manera: con el terror paralizante de una página en blanco y una fecha límite que se acercaba inexorablemente en el calendario. Mi mente, tan acostumbrada a la lógica de los negocios, a las hojas de cálculo y a los planes estratégicos, se rebelaba ante la tarea de crear una narrativa personal y coherente. Las primeras horas siempre eran un desierto de ideas. Me sentaba frente al ordenador, escribía una frase, la borraba, intentaba un ángulo diferente, lo descartaba. Era una lucha brutal contra mi propio crítico interno, esa voz que me susurraba que no tenía nada interesante que decir, que mi historia era aburrida, que iba a hacer el ridículo. Pero la disciplina, forjada en años de emprendimiento, finalmente tomaba el control. Trataba cada discurso como un proyecto de negocios. Primero, definía el objetivo: ¿qué quería que la audiencia sintiera, pensara o hiciera después de escucharme? Luego, hacía una lluvia de ideas, anotando cualquier anécdota, dato o pensamiento relacionado con el tema, sin censura. Después venía la fase de estructuración, mi parte favorita. Creaba un esqueleto: una apertura que enganchara, tres puntos principales que desarrollaran mi

mensaje, y una conclusión que lo cerrara con fuerza y dejara una impresión duradera. Una vez que tenía la estructura, comenzaba el verdadero trabajo de "escribir", de vestir ese esqueleto con palabras, metáforas e historias. Y luego, la parte más dolorosa: la edición. Leía el discurso en voz alta, una y otra vez, cronometrándome, escuchando el ritmo. Cortaba sin piedad frases enteras, párrafos que amaba pero que no servían al propósito central del mensaje. Era el equivalente literario de "matar a tus queridos", un principio esencial en cualquier proceso creativo. En esta fase, el papel de Janny era crucial. Ella era mi caja de resonancia, mi primer filtro. Le leía mis borradores y ella escuchaba con una atención increíble. Su feedback era como un bisturí de cirujano: preciso, incisivo y siempre con la intención de sanar. Recuerdo un discurso en el que había incluido una anécdota que a mí me parecía divertidísima. Cuando se la leí, ella sonrió cortésmente y dijo: "La anécdota es buena, pero no te lleva a ninguna parte. Distrae del mensaje principal. Tienes que quitarla". Me dolió, pero sabía que tenía razón. Esa objetividad externa era un regalo invaluable, un espejo que me mostraba lo que yo, por estar demasiado cerca de mi propia creación, no podía ver.

Pero si los discursos preparados eran un terror planificado, los "Table Topics" eran una emboscada de pánico. Esta sección de la reunión era el verdadero gimnasio de la agilidad mental. El "Topicsmaster" de la noche se levantaba y planteaba una pregunta al azar a un miembro del público que no tuviera un rol asignado. No había tiempo para pensar. Tenías que levantarte, caminar hacia el atril y hablar de forma coherente durante uno o dos minutos sobre un tema absurdo o profundo. Recuerdo la primera vez que me llamaron. La pregunta fue: "Si pudieras inventar una nueva fiesta nacional, ¿cuál sería y cómo se celebraría?". Sentí cómo la sangre se me retiraba del rostro. Mi mente se quedó completamente en blanco. Un zumbido llenó mis

oídos. Caminé hacia el atril en lo que parecieron diez minutos, aunque probablemente fueron diez segundos. Me agarré al atril como si fuera un salvavidas en medio del océano y miré a la audiencia con ojos de pánico. Los primeros treinta segundos fueron un balbuceo incoherente. Pero entonces, una idea fugaz cruzó mi mente. Propuse el "Día Nacional del Fracaso Glorioso", una fiesta para celebrar todos los intentos fallidos, los proyectos que no funcionaron, las ideas que se estrellaron contra la realidad. Argumenté que celebramos el éxito, pero es en el fracaso donde más aprendemos. Describí desfiles de inventos absurdos y ceremonias de entrega de premios al "error más espectacular del año". Poco a poco, las palabras empezaron a fluir. La audiencia empezó a sonreír, luego a reír. Cuando la luz roja del cronometrador se encendió, terminé mi improvisado discurso con una frase sobre la importancia de levantarse una vez más de las que uno cae. El aplauso fue cálido y reconfortante. Al volver a mi asiento, con el corazón todavía desbocado, me sentí como si hubiera escalado una pequeña montaña. Sobreviví. Y en esa supervivencia, descubrí una nueva capa de confianza. Los Table Topics nos enseñaron a pensar de pie, a encontrar un ángulo en cualquier tema, a estructurar un mini-discurso en segundos. Fue el entrenamiento más brutal y efectivo para cualquier situación imprevista de la vida real, desde una pregunta inesperada de un cliente hasta tener que dar unas palabras en la boda de un amigo.

Quizás uno de los roles más complejos y que más me hizo crecer fue el de evaluador. Dar retroalimentación es un arte delicado. La metodología de Toastmasters nos enseñaba el "método sándwich": empezar con un comentario positivo, luego ofrecer una sugerencia de mejora, y terminar con otra nota de aliento. Pero la teoría era mucho más fácil que la práctica. La verdadera dificultad residía en ser específico, útil y, sobre todo, humano. No

se trataba de decir "buen trabajo", sino de identificar exactamente *por qué* fue un buen trabajo. "¿Visteis cómo usó la pausa dramática antes de revelar la conclusión? Eso fue magistral". Y no se trataba de decir "necesitas mejorar tu lenguaje corporal", sino de ofrecer una sugerencia concreta y accionable: "Noté que tus manos estaban en los bolsillos la mayor parte del tiempo. Intenta la próxima vez usarlas para enfatizar tus puntos clave, como si estuvieras pintando la escena para nosotros". Evaluar a mis compañeros me obligaba a escuchar con una intensidad que nunca antes había experimentado. Tenía que desactivar mi propia mente y sumergirme por completo en el discurso de la otra persona, analizando la estructura, el contenido y la entrega simultáneamente. Me convertí en un detective de la comunicación, buscando pistas sobre lo que funcionaba y lo que no. Recuerdo la responsabilidad que sentía al evaluar a alguien como Esthela, la enfermera. Su bondad y su corazón eran tan grandes que cualquier crítica se sentía como un sacrilegio. Con ella, tenía que envolver mis sugerencias en capas de algodón, asegurándome de que mi feedback la empoderara y no la desanimara. Por otro lado, evaluar a alguien como Raúl, el joven emprendedor lleno de talento natural, requería un enfoque diferente. Con él, podía ser más directo, desafiarlo a salir de su zona de confort, a pulir su diamante en bruto. "Raúl, tu energía es increíble, pero a veces tu ritmo es tan rápido que no nos das tiempo a saborear tus ideas. Intenta jugar más con la velocidad, crea valles además de picos". Esta práctica constante de dar y recibir feedback constructivo transformó no solo mi forma de hablar, sino también mi forma de liderar en mis empresas. Aprendí a tener conversaciones difíciles con mis empleados de una manera más efectiva, a reconocer sus fortalezas de forma específica y a guiar su desarrollo con sugerencias claras y amables. Me convertí en un mejor jefe, un mejor colega y un mejor

comunicador en todos los sentidos de la palabra.

Mi trabajo como mentor de Diana fue el crisol donde todas estas lecciones se fundieron. Vi en ella un reflejo de mis propios miedos iniciales. Tenía una voz suave, una tendencia a mirar al suelo y una inteligencia que quedaba atrapada detrás de una barrera de timidez. La presión del concurso nos obligó a acelerar el proceso de aprendizaje, y mi impaciencia, debo admitirlo, a veces se interpuso. Cuando vi sus lágrimas de frustración en una de nuestras sesiones, sentí una punzada de culpa. Me detuve y le dije: "Diana, el miedo no se va a ir por arte de magia. No estamos aquí para eliminarlo, estamos aquí para aprender a bailar con él. Para que tú lo llesves a él al escenario, y no que él te arrastre a ti". Ese fue un punto de inflexión. Cambiamos el enfoque. En lugar de luchar contra el miedo, empezamos a usarlo. Canalizamos esa energía nerviosa en la pasión de su entrega. Trabajamos obsesivamente en los primeros treinta segundos de su discurso, diseñando una apertura tan potente que no le diera tiempo a dudar, una que capturara la atención de la audiencia de inmediato y le diera un impulso de confianza. Nos enfocamos en su mensaje central, asegurándonos de que cada historia y cada dato lo reforzara. Y practicamos su conclusión hasta que pudo decirla con los ojos cerrados, asegurando un final memorable. Verla en el escenario el día del concurso, de pie, con la cabeza alta, su voz clara y resonante, conectando con la audiencia, fue una de las experiencias más gratificantes de mi vida. En su actuación vi un eco de mi propia transformación. En su valentía vi la encarnación de todo lo que el club representaba: una comunidad que te levanta, que cree en ti incluso cuando tú no lo haces, y que te da las herramientas no solo para hablar, sino para ser escuchado. Esa experiencia solidificó mi creencia en el poder del servicio. Ayudar a Diana a encontrar su voz me ayudó a consolidar la mía de una

manera que ninguna victoria personal podría haberlo hecho.

Pronto, los efectos de este gimnasio mental comenzaron a manifestarse de formas tangibles fuera de las cuatro paredes del club. En una negociación particularmente tensa con un proveedor, me encontré aplicando conscientemente las técnicas aprendidas. En lugar de reaccionar impulsivamente a una propuesta inaceptable, hice una pausa. Un silencio largo y deliberado. El mismo tipo de silencio que había aprendido a usar en el escenario para crear tensión. La otra parte, incómoda con el vacío, rompió el silencio primero, suavizando su postura y abriendo la puerta a un compromiso. En las reuniones de mi equipo, dejé de simplemente presentar datos. Empecé a contar historias. En lugar de mostrar un gráfico de ventas decrecientes, narré la historia de un cliente insatisfecho, poniendo un rostro humano al problema. La reacción fue inmediata. Mi equipo no solo entendió el problema a nivel intelectual; lo sintieron a nivel emocional, y eso generó un torrente de ideas y un compromiso renovado para solucionarlo. Incluso en las interacciones más cotidianas, noté el cambio. Me volví un mejor oyente, capaz de parafrasear lo que otros decían para asegurar el entendimiento, una técnica que usábamos constantemente en las evaluaciones. Me volví más persuasivo, no por ser más agresivo, sino por ser más claro y estructurado en mis argumentos. Cada martes era una lección, no solo de oratoria, sino de psicología, de liderazgo y de humanidad. Estaba dismantelando viejos hábitos de comunicación y construyendo otros nuevos, más efectivos y conscientes. Me estaba reconstruyendo a mí mismo, palabra por palabra, discurso por discurso. Estaba forjando no solo un orador, sino una versión más completa, más conectada y más segura de mí mismo. La imagen del hombre de negocios serio y algo intimidante no había desaparecido por completo, pero ahora tenía a su lado a un narrador, a un motivador y, en mis

mejores días, incluso a un comediante. Tenía más herramientas en mi caja, más colores en mi paleta. Y con esa nueva historia que contar sobre mí mismo, con esa nueva voz que había encontrado y pulido con tanto esfuerzo, me sentía, por primera vez, verdaderamente listo para enfrentar cualquier escenario, dentro o fuera de un estrado, que la vida tuviera preparado para mí. El capítulo no había terminado; apenas estaba comenzando.

Ese nuevo comienzo al que me refería no era simplemente el inicio de otra fase de mi vida, sino la adopción de una filosofía de comunicación más consciente y humana. La oratoria, comprendí finalmente, no era un traje que uno se ponía para una ocasión especial, sino una segunda piel que te acompañaba en cada conversación, en cada desacuerdo y en cada celebración. Mi vida en Puerto Vallarta, que al inicio de esta etapa me parecía perfecta por sus logros materiales y su entorno paradisíaco, se había revelado incompleta. La verdadera plenitud, el verdadero éxito, no residía en la comodidad de lo que ya se tiene, sino en el coraje de buscar lo que nos falta, de enfrentar esas áreas de nosotros mismos que nos aterran. El viaje hacia el atril fue, en realidad, un viaje hacia el centro de mi propia humanidad, un ejercicio de humildad y perseverancia que me enseñó más sobre mí mismo que cualquier éxito empresarial. El club de oratoria, con sus martes de café y nervios, fue el catalizador de esta profunda transformación. Las personas que conocí allí, con su generosidad y su propia valentía, fueron mis maestros y mis espejos. Pero la voz que encontré, esa que aprendió a modularse entre la lógica y la emoción, entre la seriedad y la risa, era mía para siempre. Y con ella, estaba verdaderamente preparado para narrar el resto de mi historia, sin importar cuán inesperado fuera el guion que el destino me tuviera reservado.

Sobre el Autor

Mario Sacramento nació en el Puerto de la Cruz (Tenerife) en 1972. Residente actual de Santa Cruz de Tenerife, es empresario de profesión. Se define a sí mismo como una persona pragmática, que le gusta disfrutar del presente, de su familia, de las cosas buenas de la vida, y que da prioridad a todo aquello que le procura felicidad. Es justo, visionario, emprendedor, familiar y, aunque no se note a quienes no le conocen, se considera un hombre amoroso.

La motivación principal para escribir este libro fue su deseo de recordar esta anécdota de su vida, y dar un testimonio de que solo si haces algo, puedes tener la oportunidad de lograrlo; si no haces nada, no lo lograrás. Con esta obra, el autor espera reflejar una etapa de su vida, donde se propuso enfrentar uno de sus miedos que es hablar en público, narrando por qué se lo propuso y cómo lo logró.

Entre sus otros trabajos se incluyen publicaciones como el libro "En la cama con el huésped", donde habla de sus experiencias profesionales sobre cómo el acceso a la información motiva el gasto turístico; "Círculos concéntricos", donde explica cómo organizar a otras personas para lograr objetivos; "Mi fórmula", que recoge testimonios y consejos de empresarios exitosos para emprendedores; y una biografía sobre su cargo como presidente de Coparmex entre 2006 y 2009.

A Mario Sacramento le gustaría ser recordado como una persona que

se procuraba ser una mejor versión de sí mismo.

ACERCA DEL LIBRO

Esta no es una guía para hablar en público. Es la historia de lo que me ocurrió cuando decidí enfrentarme a un micrófono.

Llegué a Toastmasters con nervios, inseguridades y la esperanza de que no se me notaran demasiado. Lo que siguió fue una divertida sucesión de discursos, tropiezos y aprendizajes que me llevaron, inesperadamente, a recibir el reconocimiento de las "Tres Coronas".

Estas páginas recogen aquella aventura con humor y honestidad. Porque hablar en público quizá no sea tan terrible.

