

Habla. No escribas.

Las seis cosas que le pido a ChatGPT en voz alta: qué le digo exactamente en cada una y qué me devuelve.

Desde ensayar la entrada de una conferencia hasta convertir un marrón contado a gritos en un email de cuatro líneas.



POR QUÉ ESTO NO ES UNA TONTERÍA

Escribiendo te censuras. Hablando, no.

Cuando escribes en el chat, resumes. Pones cuatro líneas ordenaditas y te dejas fuera justo el contexto que hacía falta. Hablando sueltas la parrafada entera: el lío, el cliente, lo que te da rabia y lo que no sabes cómo decir. Y esa parrafada desordenada es mejor materia prima que tu resumen educado.

Esto es para ti si...

- Piensas mejor hablando que sentada delante de una pantalla en blanco.
- Repites el mismo reel doce veces y ninguna te acaba de sonar bien.
- Te toca hablar en público y te pones nerviosa aunque te sepas el contenido.
- Tienes que decirle a un cliente algo incómodo y llevas días dándole vueltas.
- Andas, conduces o friegas y ahí es cuando se te ocurre todo.
- Te toca trabajar en un idioma que no es el tuyo y llegas en frío.

Esto NO es para ti si...

- Buscas que te lo escriba todo mientras tú miras. Aquí trabajas tú, en alto, y él corrige.
- Buscas un título oficial de idiomas. Plan de estudios te monta, y bueno, pero certificarte no te certifica.
- Quieres revisar código, tablas o documentos largos. Eso es de escribir, no de hablar.
- Te da cosa que te oigan hablando sola. Aviso: te van a oír.

DOS MINUTOS, UNA VEZ

Cómo se pone en marcha

Está dentro de la app de ChatGPT en el móvil, que es donde tiene sentido: la gracia es usarlo andando, conduciendo o mientras recoges la cocina.

1

Abre la app en el móvil

En la barra de escribir, el icono de la onda de sonido, a la derecha del todo. Ese es el modo voz. El del micrófono a secas es otra cosa: ese solo transcribe lo que dices y lo escribe.

2

Ponte los auriculares

Con los del móvil sobra. Sin auriculares se oye a sí mismo, se lía y te corta a media frase. Es la diferencia entre que funcione y que lo abandones en tres minutos.

3

Empieza diciéndole el papel

No entres directa al tema. Primero le dices qué quieres que haga y cómo te va a contestar. Diez segundos de esto cambian por completo lo que sale después.

Las tres frases que lo arreglan casi todo

- "Interrúmpeme en cuanto diga algo mal." O al revés: "no me interrumpas hasta que yo pare". Esto va en gustos y cambia mucho la conversación: decídelo tú.
- "Contéstame corto, que estoy andando." Por defecto se enrolla como una persiana.
- "Cuando acabemos, mándame esto por escrito en el chat." Así te queda apuntado.

USO 1 · EL QUE MÁS MIEDO QUITA

Ensayar cómo lo vas a decir

No lo que dices: cómo lo dices. Le lees tu intro en alto y te corrige las pausas, el énfasis y el ritmo. Y lo repites las veces que haga falta sin que te oiga nadie.

SE LO DICES ASÍ, EN ALTO

Voy a ensayar en alto la entrada de una conferencia. Escúchame y corrígeme la entonación: dónde poner las pausas, qué palabra llevaría el énfasis y si suena plana. Sé exigente. Después te la digo otra vez con tus correcciones y me dices si ha mejorado o no.

Lo que te va a decir

- Dónde metes una pausa de más y dónde te falta.
- Qué palabra tiene que llevar el peso de la frase.
- Si estás cerrando la frase para abajo y suena a final.
- Si vas rápido porque estás nerviosa.

El detalle que a mí me cambió el chip

La primera vez que lo hice me dijo que la pausa después de mi nombre tenía que sonar "como si abrieras una puerta, no como si la cerrarás". Llevo años grabando y nadie me lo había explicado así nunca. Para un reel pídele lo contrario: ritmo, frases secas y un silencio corto justo después del gancho.

Y ya que estás, en el mismo rato

"Ahora córtame esto para un reel: quiero más energía al principio y la frase más seca antes de la pausa."

"Escúchame los primeros cinco segundos y dime si eso frena el scroll o suena a introducción de siempre."

"Voy a decirlo tres veces seguidas. Dime cuál de las tres ha sido la buena y por qué."

USO 2 · EL QUE MÁS USO

Vaciar la cabeza andando

El 90% de mis ideas de negocio salen hablando sola. El problema de siempre era que se quedaban ahí. Ahora las suelto en alto y me vuelven ordenadas y convertidas en tareas.

SE LO DICES ASÍ, EN ALTO

Te voy a soltar una parrafada sin orden sobre lo que tengo en la cabeza. No me interrumpas. Cuando acabe, devuélvemelo en tres cosas: qué he dicho en realidad, qué decisión estoy evitando tomar y las tres primeras tareas concretas. Nada de consejos genéricos.

Lo que te va a devolver

- Tu propio lío, ordenado y sin las vueltas.
- La decisión que llevas semanas esquivando, dicha en alto.
- Tres tareas concretas, no un plan de doce fases.
- Lo que has repetido tres veces sin darte cuenta.

Cómo lo hago yo

Andando y con auriculares, veinte minutos. Al acabar le pido que me lo mande por escrito al chat, y cuando llego a casa lo tengo ahí para pasarlo al panel. Si te da corte hablar sola por la calle, en el coche parado funciona igual de bien.

Y ya que estás, en el mismo rato

"De todo lo que he dicho, ¿qué haría yo primero si solo tuviera una hora esta semana?"

"Hazme tres preguntas que me ayuden a aclararme. Una a una, y espera mi respuesta."

"Resúmeme esto en cinco líneas para pegarlo tal cual en mi panel de contenido."

USO 3 · EL QUE DA PEREZA

Ensayar la conversación incómoda

Subir tarifas. Decir que no. Reclamar una factura de hace dos meses. Lo que llevas días redactando mentalmente y nunca dices. Se ensaya en alto, y se ensaya con alguien que te ponga pegadas.

SE LO DICES ASÍ, EN ALTO

Vas a hacer de cliente mío. Te voy a decir que subo mi tarifa un 20% y quiero que me pongas las pegadas de verdad: que te parece caro, que tienes otro presupuesto más barato, que llevamos años igual. No me lo pongas fácil. Al final dime dónde he dudado y qué diría distinto.

Para qué sirve de verdad

- Oírte decir tu precio en alto sin que te tiemble la voz.
- Que la objeción no te pille nueva el día real.
- Detectar dónde te disculpas sin hacer falta.
- Quitarle el drama a la conversación antes de tenerla.

La instrucción que lo cambia todo

Pídele expresamente que sea duro. Si no se lo dices, hace de cliente encantador que te dice a todo que sí, y eso no te sirve para nada. Y cuando acabéis, pídele la versión de una sola frase: la que vas a decir de verdad cuando llegue el momento.

Y ya que estás, en el mismo rato

"Ahora hazlo otra vez, pero como un cliente que se queda callado y no dice nada cuando le doy el precio."

"Dime mi frase para cuando me pida descuento, sin sonar borde y sin bajar el precio."

"¿En qué momento me he empezado a disculpar por cobrar lo que cobro?"

USO 4 · QUINCE MINUTOS ANTES

Las preguntas que no quieres que te hagan

Antes de una reunión, de una formación o de una llamada de venta. Las preguntas que sabes que pueden salir y que prefieres no pensar. Mejor que te las haga él, y no el cliente.

SE LO DICES ASÍ, EN ALTO

Dentro de una hora tengo una reunión para presentar esto: [cuéntaselo en alto, sin resumir]. Hazme las cinco preguntas más incómodas que me pueden hacer. De una en una, esperando mi respuesta. Y al final dime cuál he contestado peor y cómo la contestaría alguien con más tablas.

Lo que suele salir de aquí

- El precio, que es lo que siempre esquivamos.
- El "y esto en qué se diferencia de lo que ya tengo".
- El plazo real, no el que te gustaría.
- La pregunta que ni te habías planteado.

Un aviso

Contéstale en alto de verdad, aunque estés sola en el coche. Si lo piensas en la cabeza no vale: la mitad del ejercicio es descubrir que lo que suena redondo por dentro se atasca al salir por la boca.

Y ya que estás, en el mismo rato

"Hazme la pregunta del precio otra vez, que la he contestado fatal."

"Dime en una frase qué es lo que voy a vender, como se lo explicarías a alguien que no es del sector."

"¿Qué me van a decir para no decidir hoy, y qué contesto yo a eso?"

USO 5 · EL QUE AHORRA LA TARDE

El marrón contado a gritos, en un email de cuatro líneas

Cuando hay un lío con un cliente y tienes que escribir ese email que llevas toda la mañana posponiendo. Cuéntaselo hablando, con todo el enfado dentro. Él quita el enfado y deja el email.

SE LO DICES ASÍ, EN ALTO

Te voy a contar un marrón con un cliente tal cual me sale, con mi cabreo incluido. Cuando acabe, escíbeme un email de cuatro líneas como mucho: educado, claro, sin disculparme de más y diciendo qué necesito y para cuándo. En español de España y sin florituras.

Por qué sale mejor que escribiéndolo

- Hablando cuentas el contexto entero; escribiendo lo resumes mal.
- Sacas el enfado en la parrafada y no en el email.
- Te ahorras las tres versiones que borrarías igual.
- Sale en cuatro minutos en vez de en toda la mañana.

Un truco que uso mucho

Pídele dos versiones: una amable y otra más seca. Ver las dos juntas te deja clarísimo cuál es la que quieres mandar, y casi nunca es la que habrías escrito tú a las ocho de la mañana. Y léela en alto antes de darle a enviar.

Y ya que estás, en el mismo rato

"Hazme también la versión de WhatsApp, de dos líneas y sin que parezca un burofax."

"Quítale todo lo que suene a que estoy pidiendo perdón por reclamar lo que es mío."

"Si me contesta enfadado, ¿qué le respondo? Escríbemelo ya, que lo tenga preparado."

USO 6 · EL QUE DA VERGÜENZA PRACTICAR

Soltarte en otro idioma antes de la llamada

Para no llegar en frío a una reunión, a una formación o a una entrevista. Veinte minutos hablando antes y llegas con la boca puesta. Y si lo tuyo va más en serio, le pides el plan de las próximas semanas y te lo monta.

SE LO DICES ASÍ, EN ALTO

Vamos a hablar en inglés veinte minutos sobre esta reunión que tengo. Cuando diga algo que no se dice así, párame y dímelo: si es la pronunciación de una palabra, si esa frase es una traducción literal del español o si suena rara. Corrígeme sobre la marcha, no al final.

Lo que corrige bien

- Palabras que llevas años pronunciando mal.
- Frases traducidas del español que nadie diría así.
- Cómo se dice eso mismo de forma más natural.
- Vocabulario de tu sector, que es el que te falta.

Cómo sacarle el doble

Al acabar pídele las diez frases que más vas a necesitar en esa reunión, escritas en el chat, y practica solo esas. Y si te vas a manejar en varios idiomas, avísale al principio de que no te cambie al español aunque te atasques: si no, te rescata en cuanto dudas y no aprendes nada.

Y ya que estás, en el mismo rato

"No me cambies al español aunque me atasque. Espérame."

"¿Cómo diría esto mismo alguien nativo de mi sector, sin que suene a libro de texto?"

"Móntame un plan de cuatro semanas para llegar a esa reunión hablando decente, con qué practicamos cada día."

LA CHULETA

Los seis, de un vistazo

Guarda esta página. Es lo único que necesitas tener a mano.

1	Ensayar cómo lo dices Antes de una conferencia o de grabar	Pausas, énfasis y ritmo
2	Vaciar la cabeza Andando, conduciendo, fregando	Tu lío convertido en tres tareas
3	La conversación incómoda Subir tarifas, decir que no	Que haga de cliente y te apriete
4	Las preguntas incómodas Quince minutos antes de la reunión	Las cinco que no quieres oír
5	El marrón en un email Cuando hay lío y hay que escribir	Cuatro líneas sin tu cabreo
6	Soltarte en otro idioma Antes de una llamada en inglés	Pronunciación y frases naturales

HONESTIDAD, QUE ES GRATIS

Los peros, y cómo se arreglan

Para que no lo abandones a los cinco minutos pensando que no funciona.

Decide tú si quieres que te interrumpa

Esto no es un fallo suyo, es una preferencia tuya, y conviene decidirla el primer día. Si te corrige sobre la marcha aprendes más rápido pero pierdes el hilo. Si le dices "no me interrumpas hasta que yo pare", sueltas la parrafada entera y te corrige al final. Yo prefiero que me interrumpa. Prueba las dos y quédate con la tuya.

Se enrolla muchísimo

Por defecto te contesta como si le pagaran por palabra. Pídele respuestas de treinta segundos y cambia por completo la conversación.

Es demasiado majo

Si no le pides que sea duro, te va a decir que todo está fenomenal. Para ensayar objeciones o corregir entonación, exígeselo expresamente.

No se entera con ruido

En una cafetería o con el manos libres del coche a medio volumen se pierde. Auriculares y ya.

No te da un título

Ojo, que plan de estudios sí te monta, y bueno: pídeselo y te organiza las semanas, el vocabulario y los repasos. Lo que no te da es un certificado oficial ni una academia detrás.

Se te olvida lo hablado

La conversación queda, pero recordar lo importante no es lo mismo. Termina siempre pidiéndole el resumen por escrito en el chat.

HASTA AQUÍ

Nada de esto va de hablar mejor

Va de quitarte de encima el rato tonto: el email que llevas toda la mañana posponiendo, la conversación que no te atreves a tener, la idea buenísima que se te ocurrió andando y se te olvidó antes de llegar a casa.

Y es un ejemplo pequeño de algo bastante más grande. La IA no sirve solo para hacer contenido: sirve para procesos, para captación, para atención al cliente, para análisis, para automatizar todo ese trabajo aburrido que llevas meses arrastrando. Lo que necesite tu negocio, se puede abordar con IA.

¿Quieres verlo aplicado en tu empresa?

Cuéntame qué es lo que más tiempo te come cada semana y te digo si tiene arreglo con IA o no. Sin rodeos y sin venderte humo.

Escíbeme por WhatsApp

julieta@laagenciadeia.com

Nos vemos en @julietaabolullo. Y ponte los auriculares.