

A man with short dark hair, wearing a dark suit jacket over a light pink shirt, is shown from the chest up. He is looking upwards and to the right, with his mouth open as if speaking. His right hand is raised, palm facing forward, with fingers slightly spread. The background is a light blue wall with a white ceiling and a green wall. A yellow vertical bar is on the left side of the image. The text "CINCO SECRETOS" is written in large, bold, yellow capital letters in the upper right corner.

CINCO SECRETOS

Daniel Rios

Public Speaking

Bienvenido/a a Cinco Secretos. Técnicas que hacen la diferencia entre aquellos que solo quieren cumplir y decir lo mínimo indispensable y quienes saben que presentar en público puede ser un arte que abre puertas y cierra negocios.

¿Qué hay en la cabeza de tu auditorio?

Te diré exactamente qué hay en la mente de tu auditorio cada vez que comienzas a hablar en público. Lo único que están pensando es, "¿y a mí qué?". Qué beneficio me va a aportar esta persona que no deja de hablar (tú). No están pensando en ti como ser humano, están pensando en ellos. Su cerebro reptiliano, diseñado para la supervivencia, busca ganancias en cualquier lugar y, si no las encuentra en tu charla, desconectará. Seguirá de cuerpo presente, pero sus pensamientos estarán en otro lugar. La solución es anunciarles el beneficio apenas comienzas a hablar. No te extiendas en frases como "quisiera compartir con ustedes algo que es muy importante para mí". A ellos no les importa qué es importante para ti. Luego de una breve presentación debes decirles qué obtendrán por escucharte y también para qué les va a servir. No basta con decir, "conocerán cómo funciona nuestro software de gestión humana", debes agregar el beneficio real. Conocerlo no sirve de nada, lo importante es decirles, "ahorrarán un 25% en horas/hombre para realizar las mismas tareas". Te apuesto que si haces esto, los tendrás atrapados. El resto ya depende de ti.



Nunca, pero nunca, dejes las preguntas el final

Ya lo sé, lo has visto en el 90% de las presentaciones, incluso puede que tú mismo lo hayas hecho, pero está MAL. Una presentación es llevar a las personas de un punto "A" a un punto "B". Si lo último que se escuchan son preguntas y respuestas, todo tu contenido comenzará a diluirse con cada pregunta. Además, si alguien llega a hacer una pregunta tonta, el resto habrá asumido que tu charla terminó. Y, sabiendo que el cerebro recuerda lo primero y lo último que escucha, **EL FINAL DE TU CHARLA DEPENDE DE TI**. Lo último que las personas escuchen debe salir de tu boca, no de alguna pregunta al azar. La pregunta es, ¿entonces dónde ubico las preguntas? Puede ser luego después de cada subtema, puede ser libre o puede ser antes de tu mensaje; pero nunca al final. Eso diferencia profesionales de amateurs.

Evita los micrófonos de manos

Las manos son encargadas, en gran parte, de generar confianza de tu parte ante cualquier auditorio. Son las manos las que le dicen al cerebro de tu auditorio que eres un amigo. Son las manos las que pueden hacer referencias temporales para apoyar a tus palabras. Sin embargo, si tenemos un micrófono de mano, el 50% de tu lateralidad terminará anulado y tu capacidad de comunicación se verá seriamente afectada. Cada vez que tengas que hablar en público solicita uno de los micrófonos llamados "de vincha" que dejan tus manos libres. Luego, si sigues aprendiendo de este programa, verás cómo utilizar tus manos y tu torso para sentir y generar confianza ante cualquier auditorio. Y me gustaría que tuvieras este dato en mente: en una 1/15 parte de segundo, las personas decidirán si les caen bien, mal o indiferente. Y si no logras caer como un "amigo", entonces tus ideas no tendrán éxito. El cuerpo juega un rol preponderante y no puedes darte el lujo de prescindir del 50%. Además, a veces nos dan un micrófono para hablar ante cincuenta personas solo porque queda lindo tener un micrófono. En realidad, no es necesario tener uno. Si hablas bajo, todos te escucharán con atención.

¡Enciende tu máquina del tiempo!

Contamos las cosas como nos las han contado siempre, de forma cronológica. ¿Eso está mal? No necesariamente, pero hay mucho mejor que eso. Este sería el caso usual, "hace un año, nuestras ganancias eran de 100 dólares por día, implementamos el nuevo plan de marketing -que pasaré a explicar- y ya verán qué pasó con las ganancias. Y al final se cuenta que pasaron a 1.000 dólares por día. Es decir, la cronología sería: Antes-Cómo-Ahora. ¿Pero qué pasa si cambiamos el orden? ¿Qué tal si utilizamos un Antes-Ahora-Cómo? La historia se contaría así, "hace un año ganábamos 100 dólares por día, hoy ganamos mil y en los próximos veinte minutos ustedes sabrán cuál fue el método que hizo posible este milagro de ventas". ¿Verdad que suena mucho más tentador? Es lo que hacen con nosotros en cualquier serie de detectives desde hace décadas. Primero nos muestran un crimen y luego, como saben que tienen nuestra atención, nos tienen pegados a la pantalla durante 45 minutos para saber quién, cómo y por qué mataron a tal persona. Si lo usan sobre nosotros es tiempo de usarlo con nuestra audiencia. ¡Resultado garantizado!

Moverse en el escenario genera calidez o frío

Cuando hablamos en público, solemos estar a una distancia prudencial. El objetivo es que todos nos vean. Sin embargo, esto puede ser percibido como frío. Literalmente distante. Es por eso que, en el momento de hablarle al corazón de tu gente, puedes dar pasos hacia adelante. Esa cercanía hará que tus palabras resuenen en la emotividad de cada uno de los presentes. Elige el momento correcto para el acercamiento y da tu estocada.

Las manos en los bolsillos te quitan energía

En efecto, si bien los bolsillos son un lugar cómodo para las manos, tienen efectos muy negativos en tu comunicación. Desde lo visual, tus hombros bajan y, con ellos, el nivel de energía que proyectas. Los líderes tienen los hombros erguidos. En segundo término, ten en cuenta que el cerebro desconfía cuando le falta información. Es por esto que, si no sabe que te traes en las manos (porque están en los bolsillos) comenzará a hacerse ideas negativas sobre ti. Lo hace a nivel inconsciente, pero lo hace y con eso construye un concepto sobre ti y lo que estás proponiendo.

Haz contacto ocular, pero hazlo bien

En todos los manuales te dicen de lo importante de hacer contacto ocular, en pocos de dicen la forma correcto de hacerlo. Te diré lo que no tienes que hacer. No debes comenzar una frase o un concepto con un sector de tu audiencia o con una persona en particular y, en medio del asunto, apartar la mirada para hacer contacto ocular con alguien más. Cada vez que haces contacto ocular estás invitando a un grupo a seguirte en ese pensamiento. Si lo cortas, los desanimarás.



¿Qué pasa con esos nervios?

Los nervios son un gran tema en la comunicación. Se han escrito libros enteros y he leído muchos de ellos. Una cosa puedo decirte, puedes leer diez libros y encontrar diez sugerencias de cómo combatirlos. Aquí van las mías.

-No eres tan importante en tu propia presentación. Las personas están demasiado en el punto #1 de este PDF.

-No se te nota tan nervioso/a como crees. Lo he comprobado ciento de veces en mis grupos. Las personas se creen nerviosas y nadie más lo nota.

-No te preocupes en pequeño. Si solo te preocupas por ti, piensa si se trata de nervios o de egos. Piensa que cada vez que expongas, estás entregando un regalo a tu audiencia. Prepáralo con lo mejor que tienes busca la mejor forma, el mejor envoltorio y, si te preocupas por ellos, ya no te quedará tiempo para preocuparte por lo que pueden pensar.

-La perfección es enemiga de la comunicación. Muchas de las personas que acuden a mi, se paralizan porque quieren hablar de manera perfecta y eso no es posible. Es tu mejor versión la que realmente comunica. La conexión es MUCHO más importante que la perfección. Déjame decirte algo que aprendí de uno de mis maestros. En la vida, antes de las carreras se dice algo así como "prontos, listos, ya". Muchas personas viven siempre en el prontos, listos; pero nunca se largan al "ya". La mejor forma de aprender a hablar en público es comenzar. Pongámoslo de otra forma, quieres obtener los mejores abdominales del condado y lees los mejores libros de fisicoculturismo, pero no paras de comer pizzas y no pisas el gimnasio ni de casualidad. ¿Cuál crees que será el resultado? Entonces, ¿qué crees que pasará si lees manuales y tomas cursos sobre hablar en público pero nunca hablas en público?

¡Hay mucho más!

Es hora de dejar de esconderse detrás de un PowerPoint, es hora de dejar pasar oportunidades, es hora de salir a mostrar todo lo que vales, lo que tu trabajo puede hacer por otros. Para eso necesitarás herramientas de clase mundial. Ya no será otro quien se lleve la parte del león. Ahora es tu turno. Ahora es cuando es el momento de traspasar las puertas que se abren. Y si ya tienes experiencias, es ahora cuando comienzas a llevarlo todo a un nuevo nivel y te conviertes en el orador que otros quieren escuchar, incluso pagar por escuchar.

A tu alcance tienes cursos que te sacarán de un apuro si mañana tienes que dar una presentación y también cursos para quienes ya están avanzados. Además, puedes tener un coaching mano a mano conmigo para preparar tu próxima presentación desde cero hasta el último detalle. La única pregunta es, ¿cuán lejos quieres llegar?

¡Sigamos hablando!

Daniel Ríos
Public Speaking