

The background of the image is a notebook page filled with handwritten multiplication problems. A yellow pencil is positioned diagonally across the lower-left portion of the page. The multiplication problems are arranged in a grid-like pattern, with some numbers crossed out. The text 'ME VAN A EVALUAR' is written in large, white, bold, sans-serif capital letters across the center of the page, flanked by two horizontal white lines.

ME VAN A EVALUAR

CAPÍTULO 11

**NACHO
TÉLLEZ**
WWW.NACHOTELLEZ.COM

ME VAN A EVALUAR

MALDITAS EVALUACIONES

Vamos allá, di esto en voz alta.

“Cuando me vean, me van a evaluar”

Aunque oigas eso y a nivel intelectual pienses que no es verdad... ¿sientes que a un nivel más interior tiene algo de sentido?

¿Has sufrido alguna vez por el qué dirán? ¿Crees que la gente estará más pendiente de cómo lo haces que de lo que dices? ¿Has cometido algún fallo presentando y has pensado que la valoración de la audiencia penalizaría ese error?

Si has respondido a alguna pregunta que sí, tienes esa **creencia instaurada** en una determinada intensidad.

Lo más probable es que esa creencia se haya formado después de cada evaluación que sufriste desde niño.

A lo largo de los años de escolarización, incluso en el entorno parental, has sufrido distintas interacciones en las que evaluaban cómo hacías las cosas.

Puede que te vengan a la mente actividades, trabajos, exámenes, tareas impuestas por tus padres... etc.

¿Puedes pensar en algunas de esas cosas que temías hacer mal?

Dedica dos minutos a visualizarlas.

Ahora entremos en detalle en ella.

LOS RESULTADOS

¿Lo que evaluaban era la forma en la que desarrollabas la actividad, o el **resultado** que obtenías?

El 99% de esas evaluaciones se centran en el resultado, no en cómo se da ese resultado.

Piensa en un examen, la clásica situación de evaluación. La evaluación viene dada por el **contenido**, por lo que escribes. No importa si lo haces con la derecha o con la izquierda, si lo haces de pie o sentado, si usas un bolígrafo azul o uno negro.

Lo que importa de verdad es lo que queda escrito.

Lo que valora esta sociedad son los resultados. No importa tanto cómo llegaste a ellos -a no ser que sea de forma fraudulenta o ilegal- sino cuáles son.

Piensa en plantar una planta. Si alguien tuviese que evaluarte, ¿lo haría en función de si usas guantes, de la cantidad de tierra que usas o de cómo haces el agujero?

No.

Si hubiese una evaluación sería en función del resultado. De cómo ha quedado la planta y de si crece o muere.

Esto pasa en los exámenes, en los deportes, en las actividades de ocio y, cómo no, en las presentaciones.

¿Y cuáles son los resultados en una presentación?

La transmisión de información.

Cuando presentas algo –un proyecto, una idea, un informe- estás buscando un resultado. Quieres que la gente esté informada, que te dé su opinión, que lloren, que ríen, que... No lo sé, pero deberías querer que algo cambie en tu audiencia como resultado de tu charla.

NO ERES TÚ, SON ELLOS

En mis formaciones presenciales cada asistente sale a hacer una pequeña presentación de tres minutos delante del resto de compañeros. Cuando el participante acaba se sienta y le pregunto qué tal se ha visto. 8 de cada 10 solo aportan **comentarios negativos**.

-Estaba muy nervioso, quería decir una cosa y he dicho otra, se me ha olvidado la mitad...

En cambio, cuando pregunto al resto de compañeros, la gran mayoría no se ha dado cuenta de nada de eso y juzgan la presentación como **competente**.

Es probable que tú tengas un sesgo parecido con tu nivel de competencia. Es normal, quieres hacerlo perfecto y cualquier desviación de esa supuesta perfección acaba en sensaciones negativas.

¿Pero sabes qué?

Da igual.

Sí, da igual. Perdona que te diga esto, pero no puedes ir por la vida siendo tan egocéntrico.

¿Crees que esa ponencia va sobre ti? ¿Sobre lo bien o lo mal que lo haces? ¿Que lo importante eres tú? ¿Qué la gente estará pensando en cómo te has sentido y en qué nota te pondrías tú mismo?

No, lo importante es la audiencia. Estás ahí para aportar.

Tu objetivo debe ser aportar valor.

Olvídate de esa evaluación que no tendrá lugar y en su lugar, intenta **ser alguien útil** para tu público. Ellos te están dedicando su tiempo y tú estás ahí para transmitir una información, para influirles.

Debes preparar la información de manera que sea fácil de entender y la gente pueda recordarla para que provoque un cambio en sus vidas.

No estoy hablando de que su vida tendrá un antes y un después tras tu charla. No. Un cambio significa que se irán de allí sabiendo algo que no sabían, pensando de una manera distinta a la que entraron o con la intención de hacer algo que no iban a hacer.

Céntrate en eso. La misión de los ponentes es **dar**, no recibir. Estamos ahí para ofrecerles algo, no para hacerlo bien.