
EL CUERPO

TEMA - 6

T- 6 EL CUERPO

"Si quieres que hable durante una hora estoy listo hoy. Si quieres que hable durante unos minutos necesitaré unas semanas para prepararme."

Mark Twain



1- QUÉ NOS ENSEÑA LA HISTORIA

La mayoría de historias –contadas vía libros, películas o presentaciones- tienen tres partes: introducción, nudo y desenlace.

La introducción pone todo en contexto, el nudo muestra las ideas a transmitir generando climax y el desenlace sirve para resolver esas dudas que hemos estado generando.

En este tema trataremos **del nudo**.

2- LAS PRESENTACIONES EN EL MUNDO CORPORATIVO

Si eres como la mayoría de personas, cuando tengas que hablar sobre algo escogerás los puntos más importantes y te limitarás a hablar de ellos.

Por ejemplo, te toca hablar sobre los beneficios de tu empresa y decides que informarás a tu audiencia de:

- Un resumen rápido sobre la actividad de la empresa
- Los beneficios del año pasado
- Qué hemos hecho este año para que crezcan
- Los beneficios de este año
- Áreas que han mejorado con nuestras iniciativas
- Cómo pensamos mejorarlos todavía más el próximo ejercicio

Así, creas una estructura temporal que va de pasado a futuro y en la que cuentas “un poco de todo”.

Puede que creas que te dejas cosas, que tú hablarías de más temas. Es cierto, podría hablar de más cosas.

Podría hablar de las personas que han hecho posible ese aumento de beneficios, podrías sacarlas a ellas a hablar, podría contar las cosas que hicimos pero que no funcionaron y de cómo aprendimos de esos errores, podría...

Podría hablar de muchas cosas. **Siempre se puede.**

3- LA REALIDAD

Para demostrártelo hagamos un ejercicio:

Imagina que vas a dar una charla sobre Paris. Quiero que me digas sub-temas de los que podrías hablar. Como por ejemplo, **La torre Eiffel**.

Papel y boli y quiero 20 temas más además de la Torre.

Ahh, un momento. Puede que estés pensando... ¡pero si no sé a la **audiencia** que me dirijo ni cuál es mi **objetivo**!

¡Bien, chic@ aplicado!

Pero en este caso vamos a fingir que no es necesario y me darás 20 temas de los que podrías hablar independientemente de tu objetivo, mensaje o audiencia, como por ejemplo: **El Louvre**.

Ahora ya tienes 2. Solo quedan 18. Venga.

3-

4-

5-

6-

7-

T- 6 EL CUERPO

8-

9-

10-

11-

12-

13-

14-

15-

16-

17

18-

Muy bien. Imaginemos que ya tienes los 20.

Ahora imagina que llevas viviendo 5 años en Paris y te invitan a dar una charla de 30 minutos sobre la ciudad. Tu audiencia son personas extranjeras que están pensando en irse a vivir a Paris ¿Hablarías de las 20 ideas que acabas de escribir?

Sin miedo. Responde.

T- 6 EL CUERPO

Si has dicho que sí significa que deberías hablar unos 80 segundos de cada tema. ¿Crees que sería una charla útil para la audiencia?

Difícilmente.

Qué te propongo, ¿que no hables de todo?

Correcto.

Debes seleccionar.

4- EL NÚMERO QUE SIEMPRE FUNCIONA

Para hacerlo, usa un criterio: importancia, facilidad de explicación, tamaño... - cualquiera te puede servir- y escoge tres temas en base a él.

Los tres más importantes, los tres más fáciles de explicar, los tres más grandes... Esos son los temas de los que hablarás. No más.

Sé que puede parecerte **poco**. Sé que puedes pensar: *"¡pero si hay muchas más cosas "importantes" de las que debería hablar!"* y seguramente tengas razón.

Pero debes tener en cuenta una cosa. Hables del tema que hables y escojas los puntos que escojas, **siempre te dejarás algunos fuera.**

T- 6 EL CUERPO

Siempre.

Coge la lista de Paris que habías hecho. Seguro que alguno de estos temas no está:

Gastronomía, terrazas con encanto, huelgas, el aeropuerto Charles de Gaulle, el palacio de Versailles, el Arco del triunfo, Montmartre, Notre Dame, los Campos Elíseos, el idioma, el RER, Disneyland...

Y si quisiese te podría ofrecer otros 10 temas de los que hablar. Si amplías lo suficiente la perspectiva, siempre van a surgir nuevos temas.

Pero hay una cosa que debes tener muy clara.

Es una presentación, no un libro.

Y las presentaciones se rigen por unos principios. Los viste en el primer tema. Uno de ellos era el recuerdo.

De entre todas las personas que tengas delante, prácticamente nadie recordará más de 5 ideas siendo la media de 3. No lo digo, yo. Lo dicen los psicólogos de Stanford.

Si sabes que las personas no recuerdan más de 3 o 4 ideas de media, ¿Qué sentido tiene hablarles de 20?

T- 6 EL CUERPO

Selecciona. Coge esa lista de 20 y elimina 17. Debes quedarte con 3.

Siente la incomodidad que te supone hacerlo. Es como un síndrome de Diógenes mental. Te molesta dejar algunas fuera.

¿Cómo no voy a hablar del río Sena? ¿Y de las galerías Lafayette?

Acostúmbrate porque a partir de ahora no hablarás de 20 cosas en tus presentaciones **sino de 3**.

Y las ordenarás de menor a mayor importancia o atractivo para generar **clímax** y mantener el interés de tu audiencia.

Más en la próxima lección.

P.D. Antes de que lo preguntes... ¿puedes hablar de 4 cosas? **Sí**.

¿De 18? **NO**.

UN RESUMEN RÁPIDO



Uno de los mayores errores de las presentaciones es **querer abarcar demasiada información**. Quieres explicarlo todo, que la audiencia tenga mucha información ya que crees que, cuánta más información les ofrezcas, más valor se llevarán.

Eso no es cierto. Lo más importante de una charla es la **elocuencia**, no la información. Nuestra capacidad de atención y retención es limitada y, a menudo, ofrecer 10 ideas supone no recordar correctamente la mayoría.

Selecciona 3 puntos a desarrollar, ordénalos de menor a mayor importancia y cíñete a eso. Para ofrecer más información siempre puedes recurrir a un memorándum, un informe u otra charla.