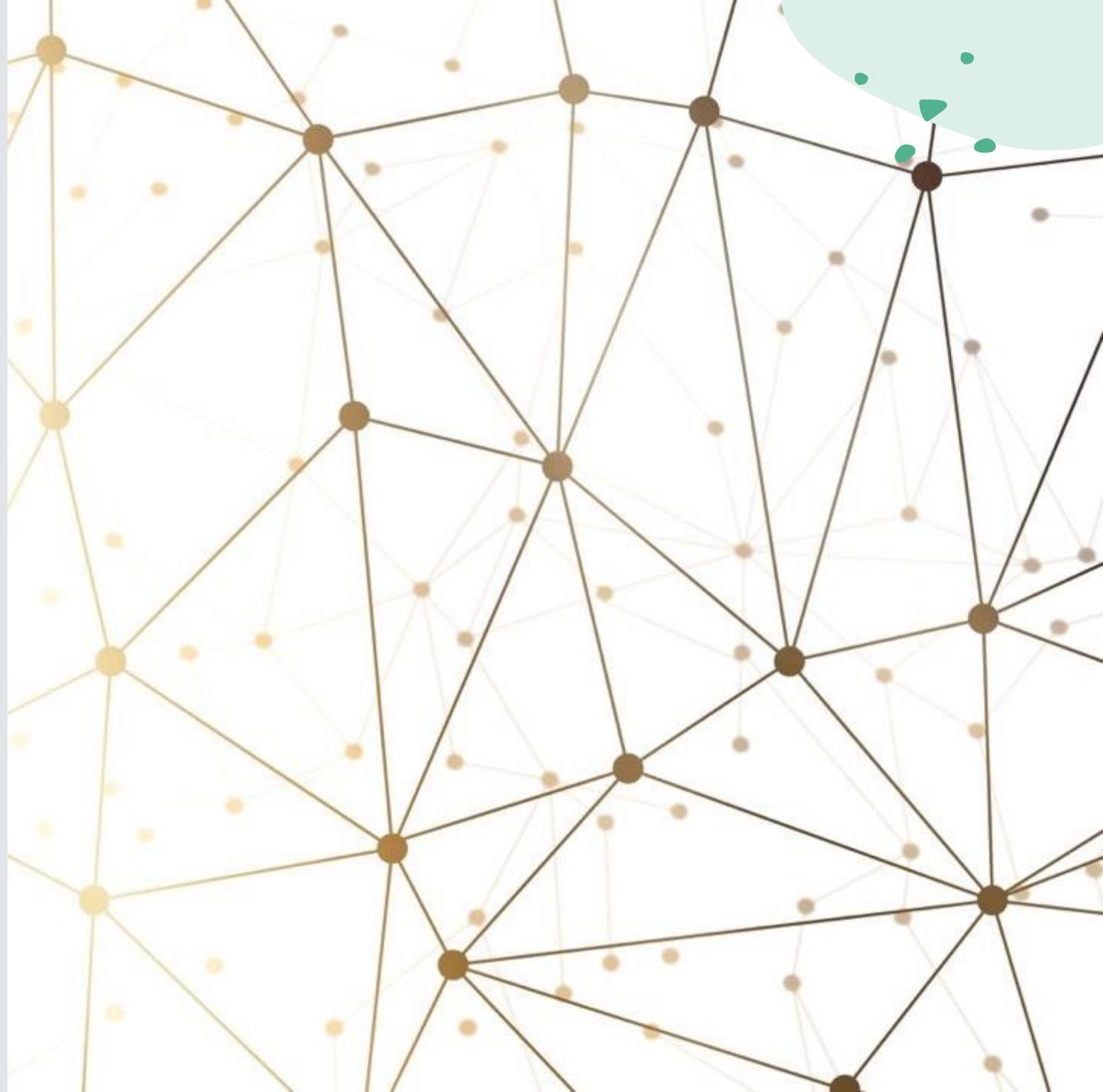




Centro Europeo de
Empresas e Innovación
de Castellón

Cómo comunicar con Eficacia

— RAQUEL DAVÓ



ES NORMAL SENTIR TENSIÓN (QUE NO MIEDO)



“Hay dos tipos de oradores: los que se ponen nerviosos y los que mienten”.

Mark Twain

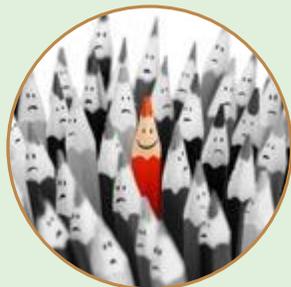
ES NORMAL QUE TENGAMOS ALTA AUTOEXIGENCIA...

*“Siempre hay tres discursos por cada discurso que das:
el que practicaste, el que diste y el que te hubiese gustado
dar.”*

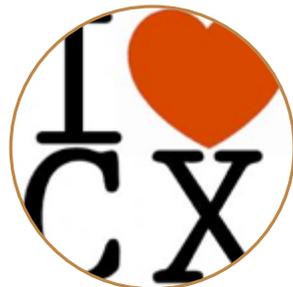
Dale Carnegie

— *“Para un buen discurso improvisado se necesitan más de tres semanas de preparación”.*

Mark Twain



Por qué es importante
PREPARAR nuestras
presentaciones



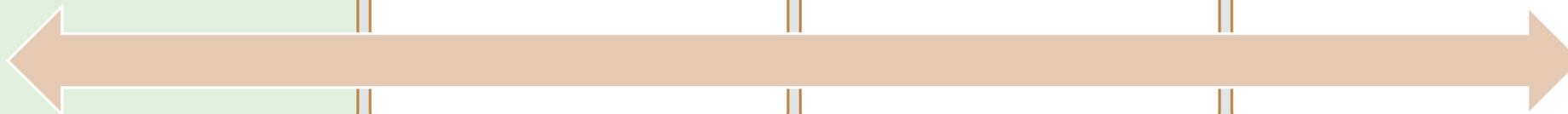
Hardware:
Contenido y Mensaje



Software:
Emocionar e Impactar:
Cuerpo-Lenguaje-
Emoción



Conclusiones
y
Preguntas



Nuestro cerebro está programado para llegar a una **conclusión rápida**, con muy **poca información**.



SE UGN LSA IVNESTIGICIANOES, NO
I POMRTA CAUL ES EL ODREN DE
LAS LETRTAS DE UNA PALARBA,
MINEIRTAS QUE LA PRIERMA Y LA
UTLIMA ETESN EN EL LUAGR
COERRCTO. ESTO SE DBEE A QUE LA
METNE HUNAMA NO LEE CDAA
LERTA POR SI MSIM, SNIO LA
PALBARA CMOO UN TDOO.

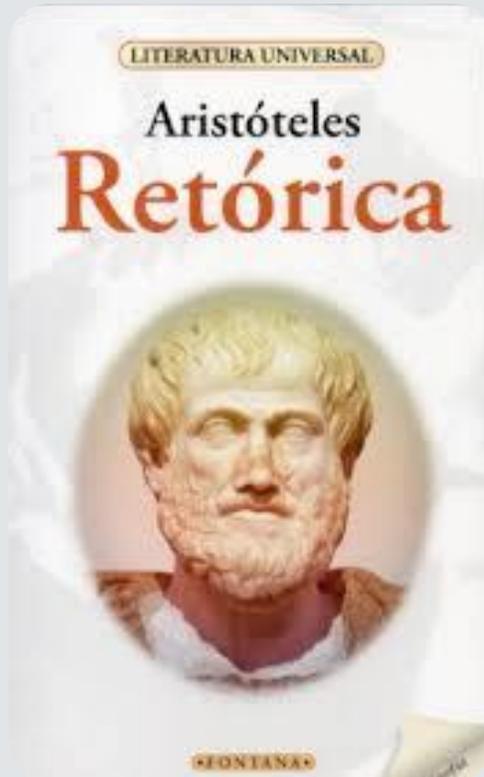
7 segundos para que una persona forme una primera impresión de ti, y tan sólo **30 segundos** para poder comunicar un mensaje y quizá re direccionar esa primera impresión. (*)



Según estos estudios, el 55% de la primera impresión está determinado por la **apariencia**, y 7% por la forma de **expresión verbal o corporal**.

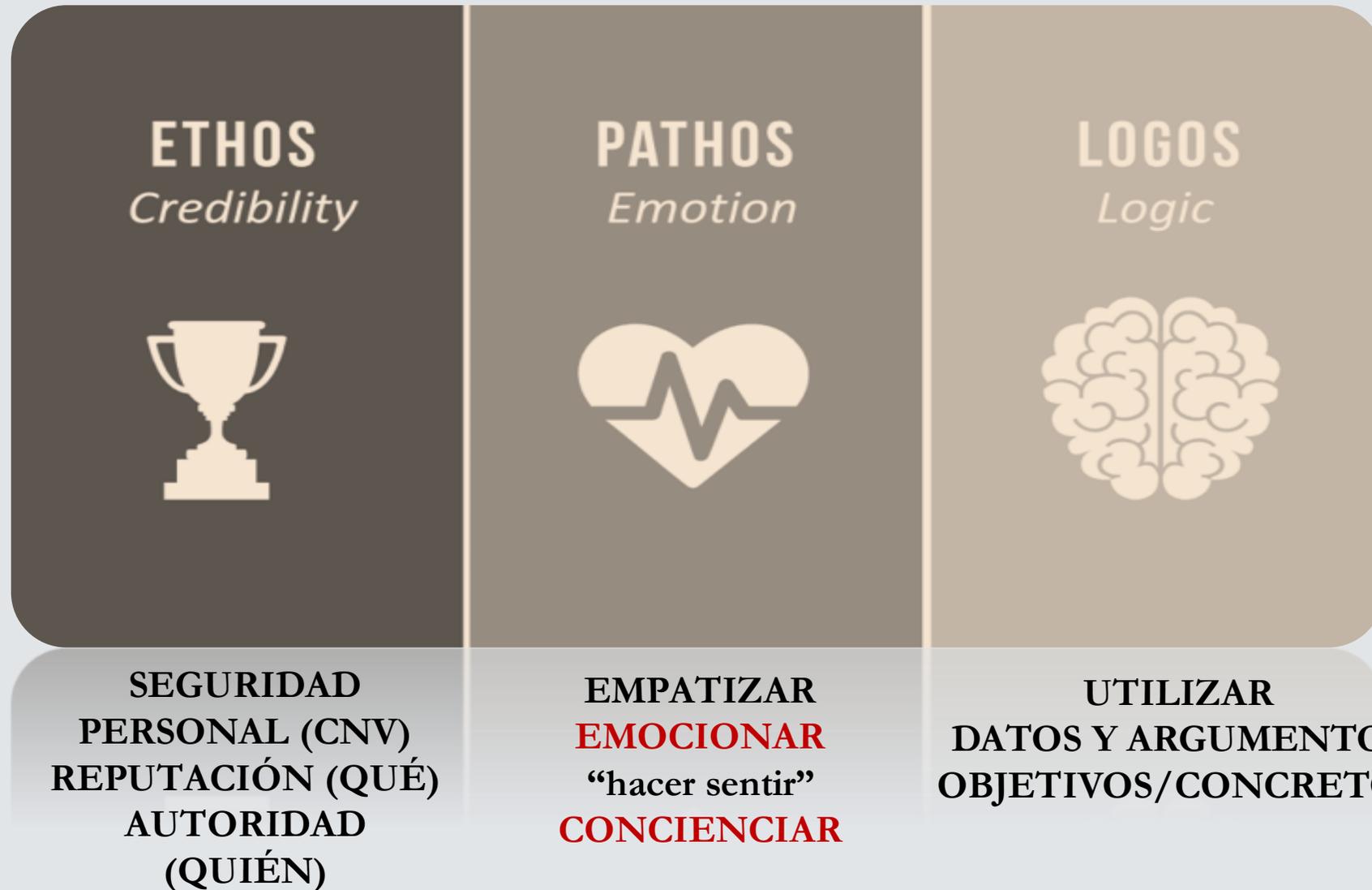
Así que el 62% depende de ti y en mucha medida de tu **ACTITUD**.

Tenemos que contar con la PERCEPCIÓN de
nuestra audiencia, y por lo tanto, con sus **SESGOS**
PERCEPTIVOS



Influir
Persuadir
↓
Convencer

Los 3 elementos del Arte de la Persuasión



En nuestras intervenciones debemos contar con múltiples recursos para lograr Persuadir:

1. Recursos
Audiovisuales
(Música, Videos..)

2. Casos reales,
Ejemplos de éxito
Estudios técnicos
o Investigaciones
Proyectos/Clientes

3. Impactos
sensoriales
(imágenes,
testimonios, videos
producto físico).

4. Momentos
Memorables
(Foto del equipo,
historia personal,
anécdotas...)

ETHOS
Credibility



PATHOS
Emotion

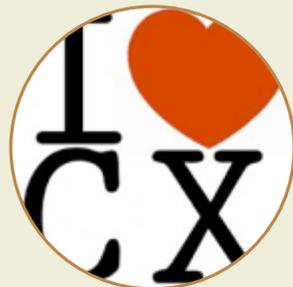


LOGOS
Logic





Por qué es importante
PREPARAR nuestras
presentaciones



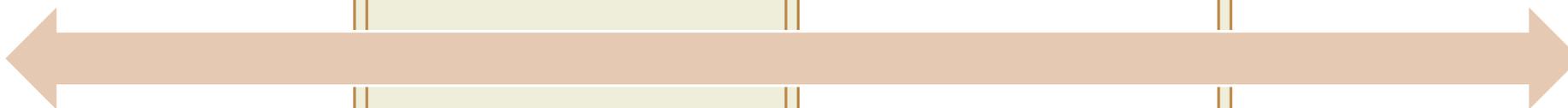
Hardware:
Contenido y Mensaje



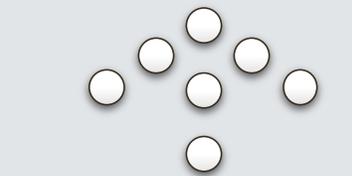
Software:
Emocionar e Impactar:
Cuerpo-Lenguaje-
Emoción



Conclusiones
y
Preguntas



Los **3** objetivos
principales a conseguir:



3. Fomentar la comprensión y el recuerdo



2. Dirigir y mantener la atención durante la presentación



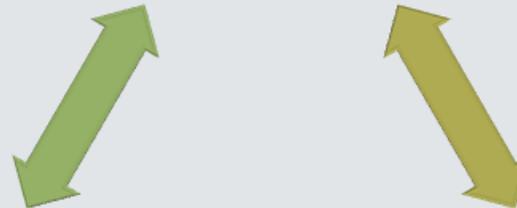
1. Conectar con mi audiencia

¿Qué es necesario para que la Comunicación sea Efectiva?



¿Cuál es el objetivo?

PARA QUÉ
comunico



QUÉ Comunico

¿Qué mensaje
quiero trasladar?

CÓMO lo
comunico

¿Cuál es la “puesta en
escena” más adecuada?



- ¿Cómo es el **entorno/espacio**?
- ¿De qué **medios técnicos** dispondré?
- ¿De cuánto **tiempo** disponemos?
- ¿**A quién** se lo vamos a contar?
- ¿Qué les **interesa** realmente?
- ¿En qué **puntos** hay que hacer más énfasis?



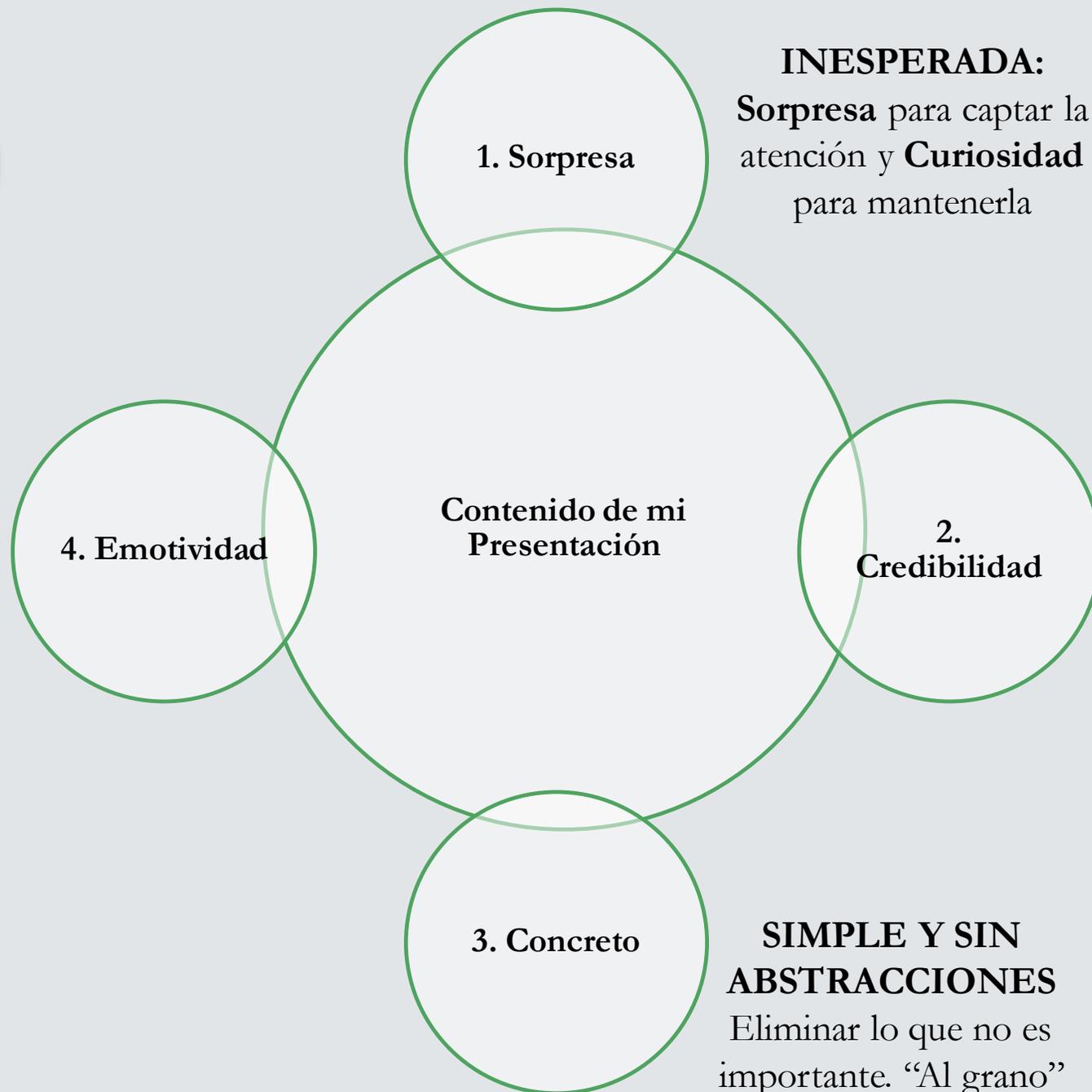
1. Conectar con mi audiencia

2. Dirigir y mantener la
atención durante la
presentación

3. Fomentar la comprensión y
el recuerdo

HACER SENTIR

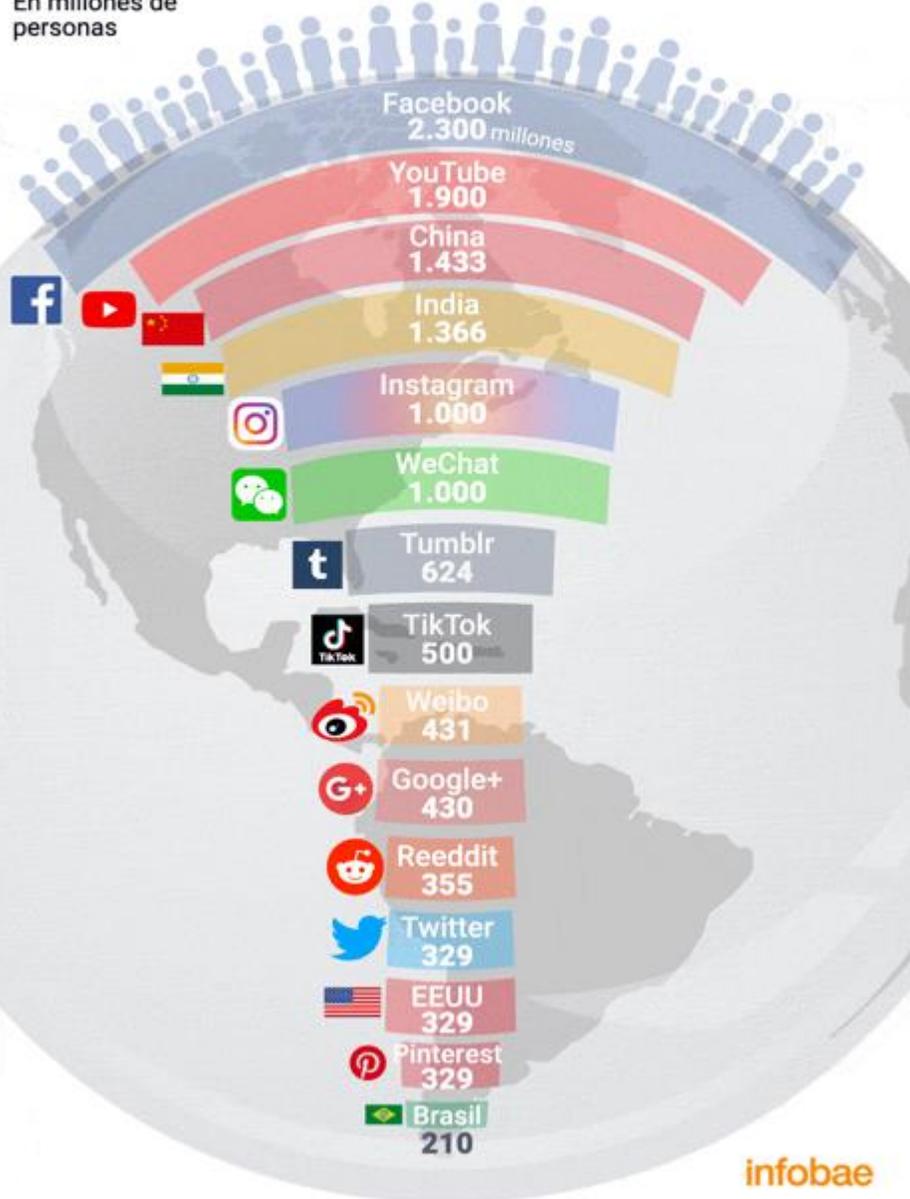
Sentimos emociones
por lo que nos
transmiten



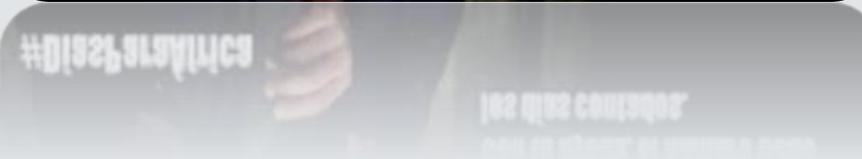
Ranking mundial de población

Ya hay redes sociales que son más grandes que los países más habitados del planeta

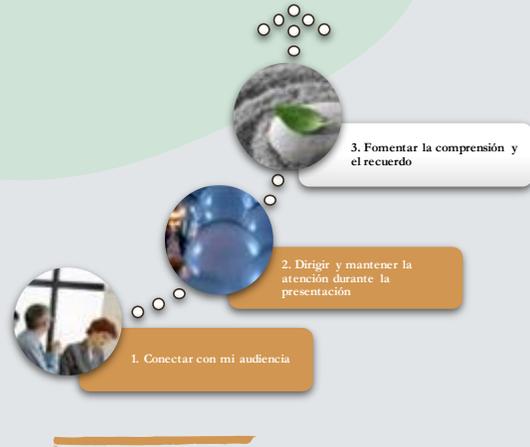
En millones de personas



infobae



Los principales errores:



Exceso de Información

“Menos es más”

Falta de ritmo

“Efecto Sierra”



Nula relevancia

Ausencia de Emoción





El sentido del humor es patrimonio de los inteligentes y de las personas flexibles, tolerantes, poco rígidas.

Enrique Rojas

Storytelling: El arte de contar historias

Las historias son la forma de comunicación y expresión personal, más eficaz.



“No enseñes la partitura,
toca la música”

—*Hans Rossling*



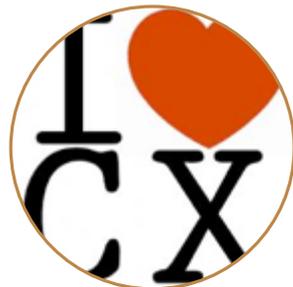


—

**Recuerda:
TÚ ERES EL PROTAGONISTA DE TU
PRESENTACIÓN**



Por qué es importante
PREPARAR nuestras
presentaciones



Hardware:
Contenido y Mensaje



Software:
Emocionar e Impactar:
Cuerpo-Lenguaje-
Emoción



Conclusiones Finales
y Preguntas



“La gente olvidará lo que dijiste, también olvidará lo que hiciste, pero **jamás olvidará cómo les hiciste sentir**”.





No podemos no comunicar



No podemos no comunicar



Revisa tus gestualidades "piloto automático" y Microgestos



Cuidado con estas posiciones corporales



¿Cómo mostrar Entusiasmo?

Un **tono de voz sincero y natural**, que demuestra conocimiento y entrega al tema.

Un **contacto visual sostenido**, una de las claves de la **conexión** con la audiencia.

Gestos y movimiento relajados y naturales.

Pasear y moverse en el espacio de forma relajada.

Involucra, lanzando alguna pregunta.

Cuenta alguna **historia o anécdota personal**. Ayuda a empatizar

Sonríe y mantén una gestualidad agradable.





Por qué es importante
PREPARAR nuestras
presentaciones



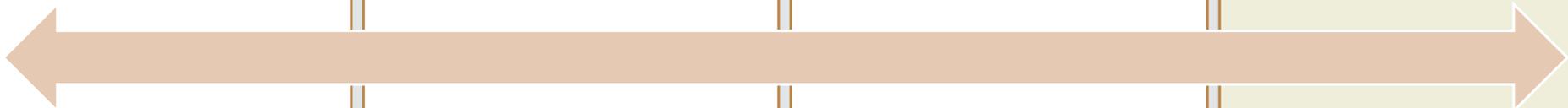
Hardware:
Contenido y Mensaje



Software:
Emocionar e Impactar:
Cuerpo-Lenguaje-
Emoción



Conclusiones
y
Preguntas



¿Sabías que en esta ciudad hay chicos
que juegan al fútbol descalzos?



○ **AUTENTICIDAD**

○ **HUMILDAD**

○ **PASIÓN**

**EL ÉXITO NO ES UNA CASUALIDAD.
ES TRABAJO DURO, PERSEVERANCIA,
APRENDIZAJE, ESTUDIO, SACRIFICIO Y, SOBRE
TODO, EL AMOR POR LO QUE ESTÁS HACIENDO
O APRENDIENDO A HACER.**

Pelé

MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN

RAQUEL DAVÓ