

Publicado: Lunes, 09 Abril 2018 01:31

Escrito por Miguel Ayuso



Chris Anderson es el fundador de la mayor red de conferenciantes de la era de internet y tiene claro los secretos para dar un buen discurso

Chris Anderson es el presidente de TED (acrónimo de “Tecnología, Entrenimiento y Diseño), una asociación sin ánimo de lucro famosa por su congreso anual (*TED Conference*) y sus charlas (*TED Talks*) que cubren un amplio espectro de temas. Sus conferencias, siempre de corta duración y de acceso libre en internet han sido vistas más de 1000 millones de veces y han sido traducidas a 80 idiomas.

Anderson, que es periodista de formación, es autor del libro *Charlas TED: la guía oficial TED para hablar en público* (Gestión 2000), en el que cuenta las claves de la **comunicación en público**, aprendidas durante su trabajo con los cientos de personalidades que han pasado por las conferencias.

Diversos estudios han demostrado que **cuanto más habla en público una persona, más alto es su nivel de ingresos**. Existe una correlación directa entre ambas variables. Es por ello que aprender a ser un buen orador es clave en el desarrollo de la carrera profesional.

En su libro *Aprendiendo de los mejores*, **Francisco Alcaide Hernández**, doctor cum laude en Organización de Empresas y conocido coach y conferenciante, recopila a su vez las mejores reflexiones de Anderson sobre la comunicación.

Estos son los diez consejos que hay que tener en cuenta para crear una gran charla:

1. Céntrate en lo que vas a dar al público

A veces, quienes dan una charla lo entienden todo al revés: quieren recibir, no dar. En opinión de Anderson este enfoque egoísta no funciona, ni al comunicar ni en el resto de ámbitos de la vida. La misión número uno de quien habla en público es transmitir algo valioso a quienes escuchan. **No tiene que ser algo extraordinario**, a veces puede ser un simple consejo práctico, pero debe ser algo que merezca la pena ser compartido con los asistentes. “Si logras invocar una idea poderosa en la mente de las personas, habrás hecho algo asombroso”, asegura Anderson. “Les habrás ofrecido un regalo de incalculable valor”.

2. Cualquiera con una idea potente puede dar una charla potente

“Si sabes dirigirte a un grupo de amigos durante una cena, entonces sabes lo bastante para hablar en público”, asegura Anderson. **Todo el mundo puede dar una charla digna**. Cualquier persona puede ser un gran ponente si tiene algo valioso que compartir. Eso es lo principal y está por delante de la presencia escénica, la confianza en uno mismo o la fluidez del discurso. La carcasa amplifica el mensaje, pero es posterior.

3. Sé auténtico

En el escenario, **tu meta es ser tú mismo**. Porque no existen dos personas iguales y tu diferencia es lo que te hace valioso. Pon en valor tu singularidad. Para triunfar debes ser fiel a ti mismo. “Si eres un científico, sé un científico, no pretendas ser un activista”, apunta Anderson. “Si eres artista, no pretendas ser un académico. Y si eres una persona corriente, **no intentes fingir un estilo grandilocuente**, intelectual, sino límitate a comunicarte de manera coloquial”. La técnica es importante, pero siempre al servicio de la autenticidad.

4. Conecta con el público. Y hazlo rápido

“El conocimiento no puede meterse a la fuerza en los cerebros ajenos”, apunta Anderson. “Debe hacerse entrar”. Antes de poder construir una idea en la mente de otra persona, hace falta contar con su permiso. La gente, *a priori*, se muestra cauta a abrir su mente a un desconocido. Por eso, para causar impacto **debe producirse una conexión humana**. Si tu charla es buena, pero no conectas, no llegará.

Cuanto antes conectes con el público, mejor discurrirá tu charla.

Anderson comparte algunas ideas: saluda y **muestra cercanía**, establece contacto visual con el público, sonríe, muestra vulnerabilidad, ten humor y deja el ego en casa.

5. Di algo con sentido

El objetivo de una buena charla es reconstruir en la mente de los oyentes una idea que creas que es importante para ellos. Por tanto, **lo primero es tener algo que decir**; y lo segundo, que tenga sentido. A menudo, esto último no ocurre. Una charla tiene que tener un hilo conductos y los conceptos deben ir encadenándose de manera coherente. “La línea argumental traza el sendero que sigue el recorrido”, explica Anderson. “Cuando el público sabe adónde te diriges, le resulta más fácil seguirte”.

6. Comparte tu pasión

Trasladarás pasión y entusiasmo a la audiencia en la medida que tú hables con pasión y entusiasmo. Las personas apasionadas siempre generan seguidores apasionados. La inspiración no se busca, se conquista. Y cuanto más la buscas, menos recibes. Y para ello hay algo innegociable: la pasión, que no es otra cosa que la manifestación explícita de nuestra autenticidad. No puedes demostrar pasión si no sientes pasión por lo que hablas.

7. No te autopromociones

Los mayores enemigos de un conferenciante son, sin duda, el ego, la soberbia y la prepotencia, que arruinan cualquier charla. Nos desconectan de los demás y sin conexión es difícil impactar. Tú no eres importante, sino tus ideas y lo que ellas pueden hacer por el público. Y si vas con esa idea a un evento, y actúas así, venderás.

8. Ensayo

Cuando uno veía a Steve Jobs en el escenario parecía fácil su manera de exponer; y parecía fácil porque él lo hacía fácil; y lo hacía fácil porque había ensayado hasta la saciedad. Dedicaba horas a preparar sus presentaciones antes del lanzamiento de cualquier producto de Apple. El valor de la práctica no es solo una cuestión de memorización o de saber lo que vas a decir, sino también emocional, ya que te sentirás más cómodo y seguro, el público lo notará y te ayudará a impactar más. Ensayar permite, además, controlar el tiempo, cosa que muy pocos ponentes hacen y que es una muestra de respeto con la audiencia y con los organizadores.

Miguel Ayuso, en lainformacion.com