

GONZALO ÁLVAREZ MARAÑÓN

9 DE JUNIO DE 2016

LOS DOCE MANDAMIENTOS TED
DEL COMUNICADOR

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

Las charlas TED son la referencia mundial sobre cómo crear y exponer presentaciones memorables e inspiradoras, y por eso cualquier persona interesada en comunicar mejor debería preguntarse: ¿qué tienen estas presentaciones para que millones de personas en todo el mundo quieran verlas y difundirlas? Analizar con detenimiento las charlas TED más exitosas permite detectar patrones de conducta comunes que, a buen seguro, mejorarán el impacto de tus presentaciones en cuanto los adoptes.

Hoy quiero empezar recomendándote cinco charlas TED extraordinarias por su sencillez, naturalidad y eficacia comunicativa. Te invito a que las veas no una, sino muchas veces con papel y bolígrafo en mano:

1. Rodney Brooks: [«Los robots invadirán nuestras vidas»](#).
2. William Ury: [«El camino del “no” al “sí”»](#).
3. Matt Ridley: [«Cuando las ideas “se aparean”»](#).
4. Alex Laskey: [«Cómo la ciencia del comportamiento puede reducir tu factura de la luz»](#).
5. Majora Carter: [«Desarrollo urbano y justicia ambiental»](#).

LOS DOCE MANDAMIENTOS TED DEL COMUNICADOR

I.- No es lo que dices, sino cómo lo dices

Si quieres mejorar tu credibilidad como comunicador, concéntrate en tu lenguaje no verbal tanto o más que en tus palabras. No dediques todos tus esfuerzos a preparar el contenido; deja tiempo también para ensayar la presentación.

II.- Habla desde el corazón, no desde tus apuntes

La voz da color a tu discurso, permite cautivar a la audiencia, y mantiene viva su atención. Ser capaz de incorporar variedad en el uso de la voz hará que transmitas mayor carisma y credibilidad. Practica siempre tus presentaciones en voz alta, utilizando todo el rango de tu paleta *paraverbal*. Nunca memorices el texto de tu presentación ni leas directamente tus apuntes o las diapositivas que proyectes. Si lo haces matarás la frescura de tu voz y difícilmente resultarás memorable.

III.- Las manos lo cuentan todo

Tus manos son la herramienta no verbal con que ilustras tus palabras y aumentas tu credibilidad. Ayudan a la audiencia a entender los conceptos explicados y te hacen parecer más seguro. Para mejorar tu puesta en escena, permite volar a tus manos: enfatiza con ellas lo que dices, haz gestos ilustradores que dibujen tus palabras en el aire.

IV.- Cuenta historias

Pon a tu servicio todo el poder comunicativo del *storytelling* y comparte con tu audiencia vivencias propias o de otras personas que ilustren y refuercen tus argumentos. Y si te sientes cómodo empleando el humor, no dejes pasar una buena oportunidad para contar un chiste o una anécdota divertida.

V.- No temas usar accesorios

A menudo los ponentes más famosos de las charlas TED demuestran entender a la perfección que una imagen vale más que mil palabras, y así traen consigo objetos cuidadosamente seleccionados que les permitan crear impresiones indelebles en su audiencia. Parece que todo tiene cabida en el escenario: la investigadora Jill Bolte Taylor mostró un cerebro humano, la autora Susan Cain trajo una maleta llena de libros, el cocinero Jamie Oliver una carretilla con kilos de azúcar, y hasta Bill Gates destapó sobre el escenario un frasco con mosquitos portadores (supuestamente) del virus de la malaria. ¿Por qué no pruebas a usar algún accesorio tú también?

VI.- Imprime ritmo a tu discurso

No te andes por las ramas. Sé consciente de que la capacidad de atención de tu audiencia es limitada y actúa como si tu tiempo estuviese tasado (puesto que, en realidad, siempre lo está). Cada minuto cuenta.

VII.- Dota a tu discurso de una estructura clara y sencilla

Organiza tu presentación diseñando una estructura que conste de tres o cuatro apartados. No te compliques. Cuanto más sencilla, mejor: un comienzo donde plantees la tesis que vas a exponer, un desarrollo durante el que se presenten argumentos, y un final en que invites al público a cambiar en la dirección planteada.

VIII.- Tienes siete segundos para cautivar

Nuestro cerebro hace juicios muy rápidos al encontrarnos con una persona, mucho antes incluso de intercambiar ninguna palabra. De ahí la importancia de hacer una gran entrada al escenario y

de llevar preparada una apertura poderosa, que puede ser una historia personal, una frase impactante o una buena pregunta. Tus primeros siete segundos anunciarán a tu audiencia lo que puede esperar del resto de tu presentación.

IX.- Concluye de forma memorable

Del mismo modo que es importante empezar con fuerza, procura terminar tu presentación de forma que dejes una huella en tus oyentes. Pídeles que den un primer paso en la dirección del cambio que les propones. Describe vívidamente ese mundo mejor para todos que está al alcance de la mano. Lidera tú mismo la transformación que ya está en marcha.

X.- Usa multimedia de factura profesional

Las palabras del orador suelen complementarse frecuentemente con fotografías y vídeos de gran calidad, siempre proyectados e insertos en la presentación de forma impecable. Si decides usar multimedia, no escatimes en calidad. Recuerda: si la factura de tus diapositivas y vídeos es pobre, perderás una excelente oportunidad para crear una inmejorable impresión.

XI.- Sonreír te hace parecer más inteligente

Hay quienes creen que sonreír le hace a uno perder autoridad. No hagas caso. Sonreír aumenta tu atractivo porque transmite seguridad y confianza en ti mismo. Por serio que pueda ser el asunto que trates, encuentra siempre un momento para sonreír.

XII.- Fomenta la participación del público

Haz que tu audiencia intervenga en tu presentación. Verás que un público activo y participativo enriquece el resultado del acto de comunicación. Invita a los espectadores a intervenir lanzándoles preguntas, pidiéndoles que hagan ejercicios, que imaginen, que se muevan, que canten. Tu público está formado por personas con ideas, opiniones e inquietudes. En la medida de lo posible, incorpóralas a tu presentación.

Pon en práctica estas doce recomendaciones en tus próximas presentaciones y mejorarás tu carisma, tu presencia y tu poder personal desde el escenario, en salas de reuniones y en las interacciones con los demás. Dejarás de informar y empezarás a inspirar.