

LEYES DE LA COMUNICACIÓN EFECTIVA

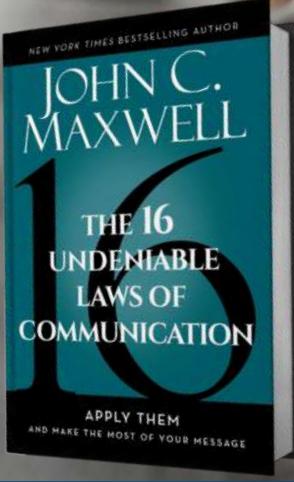
Aprende a hablar en público efectivamente

Contenido original inspirado en el libro en inglés
“**The 16 Undeniable Laws of Communication**” de John C. Maxwell

A professional-looking man with a beard, wearing a blue blazer, light blue shirt, and grey trousers, sits on a black stool. He is smiling and looking towards the camera. In front of him, several people are seen from behind, clapping their hands. The background is plain white.

EXTRACTOS es un esfuerzo educativo para estimular el desarrollo personal. Extraemos la esencia útil de libros en inglés y escribimos en español un extracto de aplicación práctica

 **EXTRACTOS**
www.extractodelibro.com

The book cover features the title "THE 16 UNDENIABLE LAWS OF COMMUNICATION" in large, bold, white letters against a teal background. Below the title, it says "APPLY THEM AND MAKE THE MOST OF YOUR MESSAGE". At the top, it says "NEW YORK TIMES BESTSELLING AUTHOR JOHN C. MAXWELL".

Este contenido es producto de una interpretación independiente y análisis propio de los editores de EXTRACTOS, respetando las leyes de propiedad intelectual. Cada extracto es una creación original protegida por derechos de autor. Está prohibida la reproducción y distribución abierta de este contenido sin autorización expresa

Todos tenemos algo que compartir con los demás. Es doloroso pensar la cantidad de oportunidades perdidas por culpa del miedo a hablar en público. Este miedo es una de las fobias más comunes. Sin embargo, es posible superarla. Es posible si te animas a comunicar tu mundo interior

Saber comunicar tus ideas puede llevarte muy lejos, pero primero debes superar las inefficiencias al hablar que secretamente te están obstaculizando. Allí entra John C. Maxwell, que te ofrece una guía que te plantea los pasos necesarios para comunicarte de forma auténtica y hablar con convicción

John C. Maxwell es un profesor motivacional que ha hablado en público por más de 50 años. En este extracto se comparten sus conocimientos y su metodología. No es un proceso fácil, pero está comprobado que todos podemos perfeccionar nuestras intervenciones frente a un público e inspirar a los demás con tus palabras

LOS 5 NIVELES DE COMUNICACIÓN

Siempre es útil, en cualquier intervención pública o conversación, que identifiques cuál es el tipo de vínculo que tienes con la audiencia y exactamente qué quieres lograr

1 Requerimiento

Las personas te escuchan porque deben escucharte. No dependas de tu posición o rol, mejora tus habilidades comunicativas

2 Relación

Las personas te escuchan porque les agradas. Trabaja en construir una buena relación con tus oyentes para que quieran escucharte

3 Capacidad

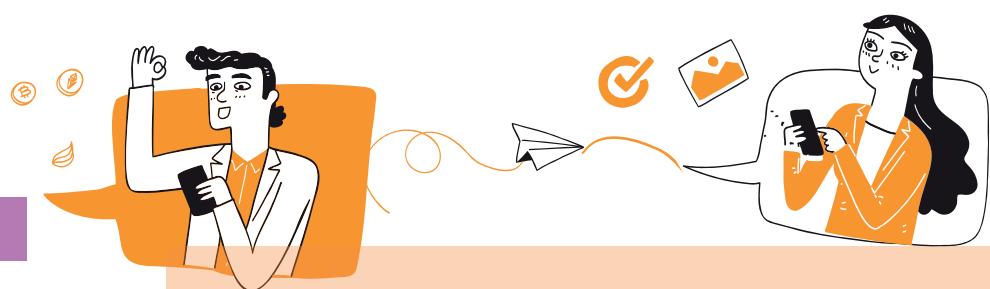
Las personas quieren escucharte porque has demostrado buena capacidad. En todo caso, desarrolla y perfecciona tu estilo para ser interesante

4 Aspiración

Las personas buscan escucharte porque aportas algo significativo y de valor. Lo que dices tiene la capacidad de mejorar la vida de otros

5 Realización

Las personas te escuchan porque eres un buen ejemplo. Demuestras con tus acciones y palabras que tu mensaje es genuino y coherente



LO PRIMERO: PENSAR EN TU AUDIENCIA

- 1 La comunicación efectiva comienza por entender a tu audiencia
- 2 Haz tu tarea y entiende de antemano quién es tu audiencia
- 3 Demuestra que tienes genuino interés en tu audiencia
- 4 Encuentra un punto común con los intereses de tu audiencia
- 5 Vuelca tu entusiasmo a ayudar o inspirar a tu audiencia
- 6 Diseña tu mensaje a la medida de lo que desea tu audiencia

CARACTERÍSTICAS DEL BUEN COMUNICADOR(A)



- Ser transparente (abrirse)
- Ser constante (practicar)
- Ser consecuente (dar el ejemplo)
- Afinar las destrezas (mejorar)
- Generar confianza (autenticidad)

Frases de John Maxwell

“Tu mensaje más efectivo es el que viene de lo que has vivido”,

“La relación que tenemos con nosotros mismos determina la relación que tendremos con lo demás”

“Quién tú eres le da credibilidad a todo lo que dices”,

3 PASOS PARA LOGRAR AUTENTICIDAD

La mayoría de personas pueden sentir intuitivamente la autenticidad de un mensaje. Por ello, sigue estos tres pasos para lograr autenticidad:

2

Nunca te presentes como alguien perfecto(a)

Gana respeto compartiendo tus éxitos y tus fracasos



Habla con seguridad a partir de tu experiencia. Si eres abierto[a] y humilde respecto a tus vulnerabilidades, la audiencia sentirá tu autenticidad.

1

La audiencia percibe tu comodidad contigo mismo(a)

Aprende de otras personas, pero mantén las cualidades que te hacen único[a]

3

Usa y revive aquello que hayas vivido

Las experiencias personales y aprendizajes proyectan genuina convicción



CÓMO AGREGAR VALOR A LOS DEMÁS

Sigue estos pasos para lograr aportar algo de valor en la vida de otros:

- 1 Encuentra algo único en ti, algo que te hace diferente
- 2 Acepta todo lo que descubres de ti y sé tú mismo(a)
- 3 Mejora y desarrolla tus habilidades de forma constante
- 4 Deja de enfocarte en ti y piensa constantemente en los demás
- 5 Encuentra de forma deliberada maneras de ayudar a otros



CÓMO PERFECCIONAR EL DISCURSO

La única forma de mejorar tu comunicación es con práctica. Perfecciona tu discurso utilizando estas técnicas:

- 1 Adapta tu mensaje a la audiencia a la que te estás dirigiendo
- 2 Define qué deseas que las personas hagan tras escuchar tu mensaje
- 3 Siempre busca nuevas ideas y oportunidades para nuevos discursos
- 4 Practica de forma constante para seguir mejorando tu estilo
- 5 Interactúa con otros comunicadores para recibir retroalimentación

5 PASOS PARA DISEÑAR UN DISCURSO

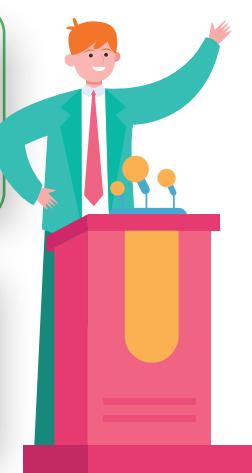
- 3 Haz un borrador de lo que dirás y mejóralo

- 1 Prueba antes tus ideas para asegurarte que funcionen [conectan]

- 4 En tu introducción, captura la atención con algo memorable

- 2 Resume tus reflexiones en una oración que encapsule la esencia de tu mensaje

- 5 Termina con un claro llamado a la acción



7 CONSEJOS PARA MEJORAR EL CONTENIDO

Puedes usar los siguientes consejos para que la audiencia se entretega y encuentre tu mensaje memorable:

- 1 Acércate a la audiencia para que te sientan más cercano[a]
- 2 Ponte en el lugar de tu audiencia al idear tu discurso, imagina sus problemas
- 3 Usa transiciones; cada idea debe introducir la siguiente idea
- 4 Repite aquella frase que quieras que recuerden tus oyentes
- 5 Usa anécdotas e historias, preguntas y promesas para captar la atención
- 6 Ilustra tu mensaje, logra que lo visualicen usando analogías y metáforas
- 7 Usa videos cortos, es uno de los mejores recursos para ilustrar ideas

LAS AUDIENCIAS QUIEREN SER ENTRETENIDAS

Recopila retroalimentación de la audiencia, antes y durante la intervención. El objetivo no es hablarle a la audiencia, sino tener una conversación entretenida:

- 1 Antes del discurso, visita el lugar donde te presentarás y piensa formas de hacerte sentir cerca con tu audiencia
- 2 Considera las circunstancias. Si las personas se han visto obligadas a asistir, es mejor “ganártelas” antes de compartir las partes esenciales
- 3 Cuando empieces a hablar, observa los rostros. Dependiendo del ambiente, puedes permitirles ponerse de pie, tomar un descanso o moverse
- 4 Hazlo interactivo para elevar los niveles de energía y animar al público. Agrega variedad y emoción a los temas
- 5 Al hablar, observa los rostros en la audiencia para detectar si muestran interés o aburrimiento

BUSCAR BALANCE

Y EQUILIBRIO

Recuerda que todo comunica, incluyendo el lenguaje corporal

- 1 Sonríe y usa expresiones faciales
- 2 Muévete; no permanezcas en el mismo lugar
- 3 Toma asiento cuando quieras verte pequeño[a]
- 4 Usa tus manos para hacer énfasis y pausas
- 5 Utiliza todo tu cuerpo, especialmente rostro y manos



CUENTA UNA HISTORIA



Una forma altamente efectiva de cautivar y entretener a la audiencia es contando anécdotas o historias. Utiliza estos componentes:

- **Héroe:** Una persona con la que nos podemos identificar
- **Conflictivo:** El problema o dificultad que pueden enfrentar tus oyentes
- **Objetivo:** La meta o solución ante una dificultad
- **Resolución:** Tu propuesta o la esencia del discurso



SIETE IMPORTANTES RECORDATORIOS

Para ser un[a] comunicador[a] efectivo(a) siempre recuerda estos 7 puntos:

- 1 La preparación y la práctica son las armas más importantes
- 2 Diseña un mensaje claro y a la medida de la audiencia
- 3 Causa una muy buena primera impresión
- 4 Entrega tu mensaje de una forma simple y repítelo
- 5 No intentes impresionar a la audiencia; sé tú mismo[a] y agrega valor
- 6 Pide retroalimentación para identificar tus fortalezas y amplificarlas
- 7 Calidad de contenido y la forma de decirlo son igual de importantes