**13 PASO PARA HABLAR EN PÚBLICO**

* **Mensaje no es lo que el emisor dice sino lo que el receptor recibe**. Salirse del “yo” es muy importante y para ello hay que conocer muy bien a tu audiencia y entender sus intereses.
* **Los atriles son una barrera** entre quien esta dando una conferencia y el publico que la recibe. Hay que eliminar el atril para que la gente se sienta cercana evitando poner objetos entre medio.
* **No ser extenso en los power-point,** todo lo contrario, ser lo más light posible, palabras clave, nada de texto extensos ni cosas largas. ES UNA GUÍA PARA EL CONFERENCIANTE. NO ES PARA LA AUDIENCIA.
* **Escribir exactamente lo que vas a decir y como lo vas a decir** (chistes, pausas, exactamente igual a como se haría en cine o teatro). Ese guion se debe re-ensayar varias veces. Esto sirve COMO GUÍA no como CAMINO RIGIDO INFLEXIBLE que seguir para dar una conferencia.
* **Despertar emociones:** Dedica tiempo a encontrar palabras y gestos que generen una respuesta emocional en el público. Las emociones crean vínculos duraderos. Pensar más con el corazón que con la cabeza.
* **Se natural y humilde:** No intentar pretender ser de una manera diferente sino ser exactamente igual que como eres en el día a día.
* **Utilizar metáforas:** Utilizar metáforas, historietas, anécdotas para transmitir información, (citar sabiduría ajena aleja no acerca), utilizar historias cotidianas propias del día a día acerca mucho más al público.
* **El discurso debe ser breve, directo al punto** sin anestesia. No te enrolles para explicar cosas. Es mejor que tu audiencia quiera más, que decir “este se ha pasado enrollándose”. Lo bueno si es breve dos veces bueno.
* **Utilizar la pregunta:** Plantear cosas a modo de pregunta, no dar información por sentada. El poder de las preguntas es más importante y si se involucra a la audiencia mejor.
* **Utilizar vocabulario simple:** Habla más rebuscado complica y aleja a la audiencia. No sabes el nivel cultural de cada uno de los individuos de la audiencia así que es mejor utilizar palabras lo más simples.
* **Sonreír y mirar a los ojos.**
* **Utilizar el silencio:** El poder del silencia en las conferencias. Si estas cómodo en un escenario es un reflejo que le llegará a la gente, hay que aprender a utilizar los silencios.
* **Transmitir energía positiva.** El nerviosismo, la inseguridad, etc se transmite, es importante sentirse como en casa y cómodo.

**PRESENTACIONES EFICACES O DE ALTO IMPACTO**

* Preparación de una presentación:
  + **¿Cuál es la finalidad de tu presentación?** ¿Motivar, persuadir, informar?
  + **¿Cuál es la audiencia?** Hay que hacer un análisis de la audiencia para poder dirigir la presentación hacia esa audiencia.
  + **¿Cuál es la estructura de la presentación?** No existe la presentación perfecta, pero hay una serie de directrices que pueden sentar como buena base, por ejemplo, la retórica.

En el caso de querer persuadir una de las estructuras retoricas más utilizadas es la de **problema/solución**. Consiste en plantear una situación, un problema, proponer una solución y acción para resolver el problema.

* **Ejecución de la presentación**: ¿Cómo transformar nuestro miedo escénico en pasión? La diferencia entre un orador experto y uno que no lo es, no consiste en no tener medio escénico sino en saber identificarlo y redirigirlo hacia algo más constructivo.

**DESARROLLO DE MARCA PERSONAL**

* Nosotros mismos somos nuestra propia marca y tenemos que realiza acciones para potenciarla.
* Toda marca tiene un nombre y un logotimo, y la marca tiene una serie de atributos (adjetivos que define cualidades positivas), al final lo que se hace es hacer creer que el cliente o la audiencia objetivo poseerá esos atributos por llevar esa marca. Es el juego psicológico de hacer creer que por usar una marca adquirimos todos los atributos asociados a la marca.
* **Al igual que las marcas generales,** podemos tener una marca personal asociada a nuestro nombre.
* **Tenemos que elegir 5 atributos que queramos transmitir en** el ámbito profesional, en el hogar y en la comunidad, e intentar redirigir nuestras acciones para transmitir esos atributos.

**DESARROLLO DE LIDERAZGO**

* Se debe tener una actitud positiva y responsable. Es importante tener creatividad para ser resolutivo y amor.gma
* Lo que podemos elegir es nuestra actitud ante la vida, no las circunstancias que nos tocan vivir.
* Autocontrol: Autocontrolar tus emociones, la gestión del estrés, autocontrolar tus pensamientos, etc.
* Autoconfianza: Confiar en nuestras capacidades
* Autodependencia: Auto dependencia, desarrollando un alto sentido de la libertad, hay un tipo de libertad que tiene un grado superior, se trata de la libertad creativa
* Compromiso: Con tu equipo y contigo mismo.

**ELEVATOR PITCH**

* ¿Quién soy? En dos frases sintetiza quién eres.
* ¿Qué haces? ¿Qué es lo que tu proyecto hace que aporte valor?
* ¿Por qué eres único? ¿Qué te hace diferente del resto?
* ¿Cuál es tu objetivo?