

EP: 219

Título: Cómo prepararte para Comunicar

Voces: Juan Vereecken & Ale Mendoza

Recursos recomendados: Libro, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación, de John C. Maxwell

5 PASOS QUE TE PREPARARÁN PARA COMUNICAR

Este contenido está basado en *La Ley de la Preparación*: No puedes entregar lo que no has desarrollado.

Una buena preparación nos ayuda a comunicar tanto como ayuda a la audiencia a disfrutar el mensaje.

“Una actuación espectacular siempre está precedida de una preparación espectacular”.
–John C. Maxwell

1. Hazte preguntas _____.

La _____ es agregarle valor a las personas y para que puedas hacerlo necesitas saber lo siguiente:

- ¿De _____ el evento?
- ¿Tiene alguna temática?
- ¿Por qué me eligieron como _____?
- ¿Cuál es el contexto?
- ¿Hay algo específico de lo que quieren que hable?
- ¿Qué considerarían una _____?
- ¿Hay algo más que pueda hacer para agregarles valor?



Mientras más y mejores preguntas haces, más claridad construyes antes.

2. _____ tu tema.

Aquí estás escogiendo el tema y estás agarrando el _____.

Desarrolla el *outline* a partir de estas tres preguntas:

- ¿Cómo lo hago _____?
¿Qué les puedo dar o decir que los haga sentir únicos?
- ¿Cómo lo hago personal?
¿Qué es eso que mi audiencia no sabe?
- ¿Cómo lo hago _____?
Escribe en tu *outline* lo que pueden hacer con lo que ahora saben.

Si no lo pones en práctica, no estás comunicando para el _____.

3. _____.

Prepárate mental y emocionalmente. También está la preparación física y quizás espiritual (si fuere el caso).

Para saber si estás listo, responde las siguientes preguntas:

- ¿_____ lo que estoy enseñando? Si no puedes contestar SI, no te pares a dar el mensaje.
- ¿*Siento* lo que estoy enseñando?
- ¿*Vivo* lo que estoy enseñando?



**Si hay algo donde no tienes mucha credibilidad moral,
no lo hables.**

4. _____ tu efectividad mientras hablas.

*“¿Cómo te conviertes en un mejor comunicador? Comunicando y prestándole atención a lo que funciona y a lo que no”.
–John C. Maxwell*

Mientras estás comunicando no pierdes la oportunidad de estar evaluándote.

Mientras enseñas tu contenido, pregúntate:

- ¿Me siento cómodo y _____? Si no estás cómodo y confiado, mucho menos tu audiencia.
- ¿Mi audiencia está _____?
- ¿Cuándo no conecto?
- ¿Cuándo _____ con mi audiencia?
- ¿Parecen contentos de escucharme hablar?

5. _____ sobre cómo prepararte para la próxima vez.

Cada experiencia de comunicación es una oportunidad para aprender por medio de la auto-evaluación.



**Si no evalúas tu comunicación no estás sacando provecho
de tu experiencia.**

Estas son las preguntas que se hace John:

- ¿Mi "gran mensaje" cumplió su _____?
- ¿La audiencia vio sus posibilidades?
- ¿Conoce su _____?
- ¿Se siente ahora empoderada?
- ¿Los ayudé?
- ¿Es probable que actúen?
- ¿Hay alguna forma de mejorar mi mensaje?
- ¿Cómo puedo _____ mis notas?

El enfoque tiene que estar en la audiencia, no en ti.

Respuestas: exploratorias, meta, qué es, orador, victoria, Prepara, rumbo, especial, práctico, cambio, Prepárate, Sé, Evalúa, confiado, atenta, conecto, Reflexiona, objetivo, mejorar.

EP: 219

Título: Cómo prepararte para Comunicar

Voces: Juan Vereecken & Ale Mendoza

Recursos recomendados: Libro, Las 16 Leyes Indiscutibles de la Comunicación, de John C. Maxwell

5 PASOS QUE TE PREPARARÁN PARA COMUNICAR

Este contenido está basado en *La Ley de la Preparación*: No puedes entregar lo que no has desarrollado.

Una buena preparación nos ayuda a comunicar tanto como ayuda a la audiencia a disfrutar el mensaje.

“Una actuación espectacular siempre está precedida de una preparación espectacular”.
—John C. Maxwell

1. Hazte preguntas exploratorias.

La meta es agregarle valor a las personas y para que puedas hacerlo necesitas saber lo siguiente:

- ¿De qué es el evento?
- ¿Tiene alguna temática?
- ¿Por qué me eligieron como orador?
- ¿Cuál es el contexto?
- ¿Hay algo específico de lo que quieren que hable?
- ¿Qué considerarían una victoria?
- ¿Hay algo más que pueda hacer para agregarles valor?



Mientras más y mejores preguntas haces, más claridad construyes antes.

2. Prepara tu tema.

Aquí estás escogiendo el tema y estás agarrando el rumbo.

Desarrolla el *outline* a partir de estas tres preguntas:

- ¿Cómo lo hago especial?
¿Qué les puedo dar o decir que los haga sentir únicos?
- ¿Cómo lo hago personal?
¿Qué es eso que mi audiencia no sabe?
- ¿Cómo lo hago práctico?
Escribe en tu *outline* lo que pueden hacer con lo que ahora saben.

Si no lo pones en práctica, no estás comunicando para el cambio.

3. Prepárate.

Prepárate mental y emocionalmente. También está la preparación física y quizás espiritual (si fuere el caso).

Para saber si estás listo, responde las siguientes preguntas:

- ¿Sé lo que estoy enseñando? Si no puedes contestar SI, no te pares a dar el mensaje.
- ¿Siento lo que estoy enseñando?
- ¿Vivo lo que estoy enseñando? ¿Tienes credibilidad moral para enseñarlo?



**Si hay algo donde no tienes mucha credibilidad moral,
no lo hables mucho.**

4. Evalúa tu efectividad mientras hablas.

*“¿Cómo te conviertes en un mejor comunicador? Comunicando y prestándole atención a lo que funciona y a lo que no”.
–John C. Maxwell*

Mientras estás comunicando no pierdes la oportunidad de estar evaluándote.

Mientras enseñas tu contenido, pregúntate:

- ¿Me siento cómodo y confiado? Si no estás cómodo y confiado, mucho menos tu audiencia.
- ¿Mi audiencia está atenta?
- ¿Cuándo no conecto?
- ¿Cuándo conecto con mi audiencia?
- ¿Parecen contentos de escucharme hablar?

Si no evalúas tu comunicación no estás sacando provecho de tu experiencia.

5. Reflexiona sobre cómo prepararte para la próxima vez.

Cada experiencia de comunicación es una oportunidad para aprender por medio de la auto-evaluación.



**Si no evalúas tu comunicación no estás sacando provecho
de tu experiencia.**

Estas son las preguntas que se hace John:

- ¿Mi "gran mensaje" cumplió su objetivo?
- ¿La audiencia vio sus posibilidades?
- ¿Conoce su valor?
- ¿Se siente ahora empoderada?
- ¿Los ayudé?
- ¿Es probable que actúen?
- ¿Hay alguna forma de mejorar mi mensaje?
- ¿Cómo puedo mejorar mis notas?

El enfoque tiene que estar en la audiencia, no en ti.
