

## EP: 221

**Título:** Aprende a leer a tu audiencia

**Voces:** Juan Vereecken & Ale Mendoza

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

---

## 5 CLAVES PARA LEER BIEN A TU AUDIENCIA

*La Ley del Termostato:* Los comunicadores leen la sala y cambian la temperatura.

*“Un comunicador que no puede leer la sala es como un cantante sin oído musical.  
Su actuación es ineficaz y dolorosa para todos los presentes”.*  
—John C. Maxwell

Los buenos oradores son como un termómetro, saben medir la temperatura de la sala. Pero los buenos comunicadores son como los termostatos, son capaces de cambiar la temperatura del lugar.

¿Eres termómetro o termostato?

### 1. Lee la \_\_\_\_\_ de la sala \_\_\_\_\_ de que llegue la gente.

Estas son las cosas que debes revisar para asegurarte que el lugar estará en buenas condiciones para que la audiencia se \_\_\_\_\_ contigo:

- \_\_\_\_\_. Es necesario que puedan verte, si la audiencia no te ve, tu comunicación está limitada.
- Proximidad. Si estás muy lejos de las personas, tendrás una barrera para hacer una \_\_\_\_\_.
- Sonido. La gente tiene que poder escuchar y escuchar sin angustia.
- \_\_\_\_\_. Si el auditorio es muy grande, las pantallas ayudan a que todo puedan ver.

- Montaje.

Cuando todo está bien en la sala antes de que la gente entre a escuchar, sube la temperatura y aumentan las probabilidades de que todo salga bien al transmitir tu mensaje.



**Sé excelente en anticiparte y leer la temperatura de la sala antes de que llegue la gente.**

**2. \_\_\_\_\_ y entiende los indicadores de temperatura de la sala.**

Estos son algunos \_\_\_\_\_ que te ayudarán a saber si la sala está cálida y preparada para recibirte o si está fría y difícil para comunicar.

AUDITORIO FRÍO	AUDITORIO CÁLIDO
Reunión _____	Reunión informal
Se les pide a las personas asistir	Las personas quieren asistir
No te conocen	Te conocen
No conocen el tema	Conocen el tema
Te sientes incómodo	Te sientes _____

¿Qué puedes hacer para subir la temperatura?

**3. \_\_\_\_\_ a la gente de la sala.**

Mantén la vista en tu audiencia, no en tus notas.

Esa conexión ojo a ojo es importante.



**La conexión es importante, debes mantenerla a lo largo de tu comunicación.**

Las notas son importantes pero si tu \_\_\_\_\_ está en terminar el bosquejo, de alguna forma vas a socavar una buena comunicación.

Visión del comunicador \_\_\_\_\_: Ver claramente quién está ahí, cómo reaccionan, cómo responden y cómo interactúan entre sí.

Observa a la gente y aplica lo necesario para manejar el salón.

**4. Está \_\_\_\_\_ en la sala al 100 por ciento.**

Comunicar con eficacia requiere todo tu enfoque total y energía.

No puedes estar \_\_\_\_\_ mentalmente, no puedes estar cargado con asuntos personales, enfocado en ti mismo. Si estas distraído, la audiencia te verá distraído.

**5. \_\_\_\_\_ con la gente de la sala.**

*"A la gente no le agradarás como comunicador porque te entiende;  
le agradarás porque se siente comprendida".  
–John C. Maxwell*

Interactuar con las personas le da vida a la reunión.

Un buen \_\_\_\_\_ entiende que la interacción con la gente es lo que cierra la brecha entre lo que uno sabe y lo que uno está tratando de comunicar.



**Conectar y cerrar bien es clave para tu comunicación.**

Una \_\_\_\_\_ trae vida a algún punto y eso sirve como \_\_\_\_\_ para las personas. Ellos recuerdan lo que usaste para hacerlo entender algo.

---

Respuestas: temperatura, antes, conecte, Iluminación, conexión, Pantallas, Conoce, indicadores, formal, confiado, Observa, enfoque, 20/20, presente, distraídos, Interactúa, comunicador, historia, catalizador.

**EP: 221**

**Título:** Aprende a leer a tu audiencia

**Voces:** Juan Vereecken & Ale Mendoza

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

---

## 5 CLAVES PARA LEER BIEN A TU AUDIENCIA

*La Ley del Termostato:* Los comunicadores leen la sala y cambian la temperatura.

*“Un comunicador que no puede leer la sala es como un cantante sin oído musical.  
Su actuación es ineficaz y dolorosa para todos los presentes”.*  
—John C. Maxwell

Los buenos oradores son como un termómetro, saben medir la temperatura de la sala. Pero los buenos comunicadores son como los termostatos, son capaces de cambiar la temperatura del lugar.

¿Eres termómetro o termostato?

### 1. Lee la temperatura de la sala antes de que llegue la gente.

Estas son las cosas que debes revisar para asegurarte que el lugar estará en buenas condiciones para que la audiencia se conecte contigo:

- Iluminación. Es necesario que puedan verte, si la audiencia no te ve, tu comunicación está limitada.
- Proximidad. Si estás muy lejos de las personas, tendrás una barrera para hacer una conexión.
- Sonido. La gente tiene que poder escuchar y escuchar sin angustia.
- Pantallas. Si el auditorio es muy grande, las pantallas ayudan a que todo puedan ver.

- Montaje.

Cuando todo está bien en la sala antes de que la gente entre a escuchar, sube la temperatura y aumentan las probabilidades de que todo salga bien al transmitir tu mensaje.



**Sé excelente en anticiparte y leer la temperatura de la sala antes de que llegue la gente.**

## **2. Conoce y entiende los indicadores de temperatura de la sala.**

Estos son algunos indicadores que te ayudarán a saber si la sala está cálida y preparada para recibirte o si está fría y difícil para comunicar.

<b>AUDITORIO FRÍO</b>	<b>AUDITORIO CÁLIDO</b>
Reunión formal	Reunión informal
Se les pide a las personas asistir	Las personas quieren asistir
No te conocen	Te conocen
No conocen el tema	Conocen el tema
Te sientes incómodo	Te sientes confiado

¿Qué puedes hacer para subir la temperatura?

## **3. Observa a la gente de la sala.**

Mantén la vista en tu audiencia, no en tus notas.

Esa conexión ojo a ojo es importante.



**La conexión es importante, debes mantenerla a lo largo de tu comunicación.**

Las notas son importantes pero si tu enfoque está en terminar el bosquejo, de alguna forma vas a socavar una buena comunicación.

Visión del comunicador 20/20: Ver claramente quién está ahí, cómo reaccionan, cómo responden y cómo interactúan entre sí.

Observa a la gente y aplica lo necesario para manejar el salón.

**4. Está presente en la sala al 100 por ciento.**

Comunicar con eficacia requiere todo tu enfoque total y energía.

No puedes estar distraído mentalmente, no puedes estar cargado con asuntos personales, enfocado en ti mismo. Si estas distraído, la audiencia te verá distraído.

**5. Interactúa con la gente de la sala.**

*"A la gente no le agradarás como comunicador porque te entiende;  
le agradarás porque se siente comprendida".  
—John C. Maxwell*

Interactuar con las personas le da vida a la reunión.

Un buen comunicador entiende que la interacción con la gente es lo que cierra la brecha entre lo que uno sabe y lo que uno está tratando de comunicar a la gente.



**Conectar y cerrar bien es clave para tu comunicación.**

Tu historia trae vida a algún punto y eso sirve como catalizador para las personas. Ellos recuerdan lo que usaste para hacerlo entender algo.

---