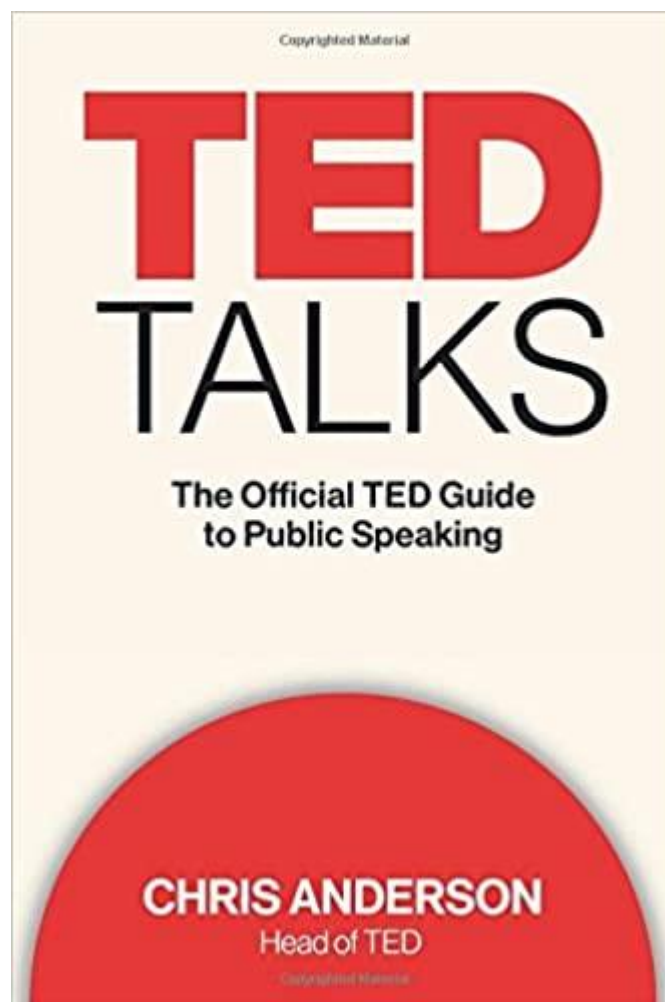




CHARLAS TED

GUÍA OFICIAL PARA HABLAR EN PÚBLICO

Resumen



Aquí resumí las 30 enseñanzas del libro Charlas TED, que a mí parecer son las más importantes.



1. El arte de hablar en público es una habilidad que puede construirse a través de la práctica y la preparación. Esto significa que tú o cualquier persona pueden dominarla.
2. Hablar en público es uno de los más grandes temores del ser humano. En algunas ocasiones, más que la muerte. Esto nos atemoriza principalmente porque nos importa mucho lo que piensan las otras personas de nosotros; sin darnos cuenta que todos los seres humanos tenemos los mismos temores. Una audiencia va a una presentación con la intención de aprender, no de juzgar.
3. La misión #1 al hablar en público es tomar una idea que sea muy importante para ti y reconstruirla en la mente de tu audiencia.
4. Cualquiera que tenga una idea que valga la pena compartir es capaz de dominar el arte de hablar en público.

Además, debes preocuparte primero por tener una idea que merezca ser compartida; las habilidades para hablar en público pueden ser aprendidas. (El estilo sin substancia es horrible).

5. Tu principal propósito al hablar en público es dar, mas no recibir. Aléjate de los discursos de ventas. Ofenderás al público y no ganarás nada.
6. Asegúrate de que tu idea no solo sea interesante para ti. Algunas personas basan sus charlas en el éxito de la empresa en que trabajan o en su trabajo. Ten en cuenta que a la mayoría de personas no les interesa para quien trabajas o cómo lo haces. Eso solo es importante para ti. Si quieres expresar lo orgulloso que estás de tu empresa y tu trabajo, habla con tu mejor amigo; pero no desperdicies el tiempo de una audiencia que quiere aprender.
7. Todos soñamos con ser ovacionados y aplaudidos después de una charla. No está mal soñar con ese momento. Sin embargo, ten



cuidado que esa no sea tu principal razón para pararte frente a cientos de personas y compartir una idea.

Piensa en tu audiencia y entrega algo más grande que ti mismo. Tu presentación debe tratarse de una idea, mas no de ti. Solo la autenticidad, la preparación, el conocimiento genuino y la entrega desinteresada; pueden generar verdadera inspiración en el público.

8. No presentes tu charla desde el problema, enfatízala en la idea. Las buenas ideas dirigen hacia soluciones.

9. Para estructurar la idea de tu presentación hazte las siguientes preguntas.

- ¿Estoy apasionado por el tema de mi presentación?
- ¿El tema inspira curiosidad?
- ¿Compartir mi idea creará un impacto en mi público, habrá un cambio, una diferencia?
- ¿Estás pidiendo algo de tu público o les estás dando algo?
- ¿La información es fresca o alguien más la había expuesto en el pasado?
- ¿Sé lo suficiente del tema?
- ¿Tengo la credibilidad para abordarlo?
- ¿Puedo encapsular mi presentación en 15 palabras?
- ¿Estas 15 palabras son suficientes para persuadir?

10. Las herramientas más importantes al hablar en público son:

- Conexión.
 - Narración.
 - Explicación.
 - Persuasión.
 - Revelación.
-
-



-
-
11. Es importante que planees con anticipación qué vas a vestir el día de tu exposición. De esta forma podrás concentrarte exclusivamente en tus ideas y cómo vas a transmitirlas.
 - No uses nada brillante que pueda distraer a la audiencia con el reflejo. Esto también es importante si te van a tomar fotos o vídeos.
 - Viste algo que te diferencie del fondo del escenario. No uses blanco o negro. Esto podría afectar fotos o videos de tu conferencia.
 - Averigua quién es tu audiencia. Puede ser una buena idea vestir similar; pero lucir un poco más elegante.
 - Evita aretes o brazaletes que choquen entre sí. Eso podría producir ruidos molestos en el micrófono.
 12. Muéstrale al público que tú también eres vulnerable. Contar tus debilidades puede ayudarte a aliviar los nervios y al mismo tiempo ablandar a la audiencia.
 13. El humor es un arma muy poderosa al hablar en publico. Es definitivamente una de las mejores formas de conectarte con la audiencia y de hacer sentir al público en un ambiente cómodo para aprender. Sin embargo, ten en cuenta que el humor no es para todos. Algunas personas lo hacen naturalmente y tienen *humor propio*. Si no es lo tuyo, no lo fuerces; podría actuar en tu contra.
 14. Deja tu ego afuera. A nadie le importa si eres un gurú o un experto, o si eres el mejor o tienes mucho dinero. Recuerda que la idea es dar, no recibir.
 15. Ten cuidado con temas delicados como la política o la religión. Algo tan simple como una broma puede ser una ofensa para alguien en el público.
-
-



16. Utiliza metáforas. Son una excelente forma de explicar tus ideas dándole más dinamismo a la charla. Harás sentir a la audiencia identificada con estas comparaciones.
17. Haz de tu presentación una historia que puedas relatar con naturalidad. Aléjate de complejas explicaciones y argumentos rebuscados. Trata de contar una historia de la cual sea fácil sentirse identificado.
18. Nunca asumas que los conceptos que mencionas son obvios. Asegúrate de ser lo más claro posible. Haz todo tan simple como pueda ser, pero no tan simple que ofendas la inteligencia de la audiencia.
19. Inspira curiosidad y mantén un orden fácil de entender. Entrega los conceptos que componen tu presentación uno a uno; pero asegúrate que nadie se pierda entre una idea y otra.
20. Utiliza ejemplos que puedan ayudarte a dar una explicación más clara de tu idea.
21. Ensaya tu presentación con amigos. Asegúrate de preguntarles si todo lo que dices tiene sentido. Es probable que existan términos o palabras que no entiendan todos.
22. Practicar es vital. No confíes únicamente en tus habilidades de improvisación. Así lo logres tu público lo notará. Al igual que un actor practica antes de presentarse, o un músico practica antes de un concierto; tú también debes practicar.
23. Practicar te llevará a un estado de memorización no intencional. Al final sabrás tu presentación en su mejor versión.
24. Si vas a memorizar algo, que sea el inicio y el final de tu presentación. El primer minuto es cuando tienes la oportunidad de crear intriga, por lo cual es de gran importancia que aproveches que tienes toda la atención de la audiencia.



25. Empieza con una anécdota que haga sentir a la audiencia identificada o con una broma que rompa el hielo y los haga sentir cómodos y conectados contigo. También podrías abrir con un dato curioso que despierte su interés.
26. No entregues en el inicio de tu presentación la información más importante o la conclusión de tu investigación. Si lo haces habrás perdido a tu público porque ya saben a qué quieres llegar. Sentirán que ya saben lo que vas a decir.
27. Por nerviosismo algunas personas tienden a no mirar al público. Sin embargo, Anderson explica que el contacto visual es una poderosa arma de conexión. Al igual que miras a una persona cuando hablas con ella, mira al público cuando te diriges a él.
28. No existe una regla general en cuanto al lenguaje corporal. Todos tenemos diferentes formas de expresarnos y de mover nuestro cuerpo al hablar. Encuentra tu propia manera de hacerlo.
29. Es probable que tus movimientos sean involuntarios a causa de tu nerviosismo. Sé consciente de que esto puede ocurrir y controla tu cuerpo.
30. Si te estás moviendo sobre el escenario y necesitas hacer énfasis en un punto, quédate quieto. Eso les dará fuerza a tus palabras.

CUALQUIER PERSONA PUEDE
CONVERTIRSE EN UN GRAN ORADOR,
SOLO NECESITAS UNA BUENA IDEA. LO
DEMÁS DEPENDE DE LA PRACTICA.