

Módulo 2 - Lección 2

La Estrategia de la Comunicación

Una presentación, una reunión o incluso un vídeo online son como un “iceberg”. Lo que se ve es sólo una pequeña parte de lo que realmente hay. Y lo que no se ve es muchísimo más grande.

Porque para tener éxito al presentar tus ideas en situaciones en las que te juegas mucho, el trabajo previo ha de ser minucioso, inteligente y estratégico.

Y este trabajo estratégico previo comienza con contestar de manera concienzuda a tres grandes preguntas:

1a Gran Pregunta: ¿Quién es mi público?

O dicho de otro modo, ¿a quién le vas a hablar?

Analizar bien quién es tu público te ayuda a conseguir que éste te entienda y le interese lo que le cuentas. Es por eso que la base de todo en esta parte del proceso se resume en al menos otras tres preguntas adicionales:

- **¿Cuál es su capacidad de comprensión?** Para saber el tipo de vocabulario que podrás usar para que te entienda.
- **¿Cuál es su problema y qué tipo de frustración le genera?** Para saber qué es lo que le interesa en este momento.
- **¿Cómo le ayudarás a resolver ese problema?** Para conseguir que esté tan interesado que te escuche hasta el final.

Sólo cuando entiendes a tu público, puedes hablarle en términos que entienda y le interesen. Y ésta es la base de todo.

EJERCICIO: Contesta a las preguntas anteriores en el siguiente recuadro.

2a Gran Pregunta: ¿Cuál es mi objetivo?

O dicho de otro modo, tras haber escuchado tu discurso, ¿qué quieres que haga la gente?

La comunicación profesional SIEMPRE busca un resultado.

Ese resultado puede ser una venta, puede ser que te aprueben un proyecto o incluso que te den financiación para tu nueva empresa. Da igual.

Pero tienes un objetivo y es importante que lo mantengas a la vista en todo momento. Porque si no lo haces, se te puede olvidar y acabarás despistándote.

Para evitar que esto ocurra, te invito a que te hagas otras preguntas:

- **¿Por qué quiero conseguir ese objetivo?**
- **¿Qué pasaría si no lo consigo?**
- **¿Qué pasaría si acabo consiguiéndolo?**

Tener esto claro te ayudará a dar claridad absoluta a tu discurso y, por tanto, te ayudará a conseguir lo que buscas.

EJERCICIO: Contesta a las preguntas anteriores en el siguiente recuadro.

3a Gran Pregunta: ¿Cuál es mi mensaje?

Si yo te preguntara “cuánto quieres contarle a la gente sobre tu proyecto”, ¿qué me dirías?

Lo normal es que me dijeras: “TODO”. Porque mientras más información tenga, mejor, ¿no? NO.

Eso es imposible. Primero porque el **tiempo** que tienes disponible para presentar tu proyecto es limitado. Y segundo, porque la **capacidad de asimilación de información** de las personas también es limitada.

La realidad es que no es posible contarle a alguien todo lo que sabes sobre algo y conseguir que lo recuerde. Por bien que se te dé comunicar.

Con suerte, recordarán sólo una cosa de entre todo lo que digas. Y si sólo recuerdan una cosa, quieres que recuerden “la” cosa.

La clave aquí está en contestar a la siguiente pregunta:

¿Qué es lo más importante que quiero que la gente recuerde de mi presentación?

Cuando contestas a esto con precisión, de repente consigues la claridad necesaria para facilitar que la gente te entienda.

Y cuando entiende y le interesa, querrá saber más. Pero si hablas demasiado, no se enterará de nada.

EJERCICIO: Contesta a la pregunta anterior en el siguiente recuadro.

NOTA: En las siguientes lecciones entraremos en profundidad en cada una de estas tres grandes preguntas.