



LA MIRADA ES EL WIFI

El contacto visual es la conexión. Si me contactas con tu mirada, te corresponderé escuchando.

Contactar visualmente con la audiencia es como conectar el WIFI. Desde ese preciso momento estaremos conectados.

Siempre contamos las cosas a alguien, y lo demostramos con el contacto visual directo, ojos con ojos. Con el contacto visual suscribimos el contrato de atención con la audiencia, además de que obtenemos el feedback que necesitamos (quienes escuchan nos hablan con los ojos).

Las miradas indefinidas a una zona de la audiencia, o difusas al fondo de la sala, no nos conectan con los demás. Hemos de repartir nuestro contacto visual con todos los presentes. Hemos de “decirnos cosas” con la mirada.

Ejemplo: Un ponente no dejó de mirar sus papeles durante toda su intervención. Las personas, aburridas, abandonaban la sala. Al terminar, levantó la mirada y al ver los espacios vacíos se le escapó en directo: “ostras, ¿qué ha pasado?”. No se había dado cuenta de nada.

1. Despues de aparecer en escena para hacer una presentación, y antes de abrir la boca, contacta visualmente con tu audiencia. Hazles sentir que te conectas con ella.
2. No te enganches a las miradas complacientes (sonrisas que afirman con la cabeza) ni rehúyas las miradas de reto (expresiones faciales duras). Distribuye tu atención por toda la audiencia. Todas las miradas te están diciendo algo que puede serte importante para ti.
3. La mirada directa ojos con ojos es el blindaje a la distracción. Si tu audiencia se siente interpelada te prestará atención. Si no, hará su vida. La lógica que subyace es: “si yo no te intereso, ¿por qué debería de escucharte?”
4. Entrénate a sentirte cómodo mirando a los ojos a la gente. Busca descubrir el color exacto de sus ojos. Te significará aguantar unas décimas más la mirada.