



MENSAJES CON VALOR

EL CONCEPTO

Si un mensaje no sirve para tomar decisiones o facilitarlas, carece de valor.

Si hacemos una presentación no sólo ha de contener un mensaje claro y único sino que este mensaje tiene que ser valioso para nuestra audiencia. Y el criterio para saber si un mensaje es valioso es muy claro: ¿ayuda a tomar una determinada decisión?

Las presentaciones que se limitan a presentar datos, por más correctos o exhaustivos que sean esos datos no son suficientes. Necesitamos presentarlos de forma que podamos extraer conclusiones, que ayuden a decidir. Este es al final el valor que aportamos.

Ejemplo: Un alumno en unos de nuestros cursos nos presentó un exhaustivo estudio sobre un mercado en cuestión. Le pregunté qué nos quería transmitir con su presentación, y su respuesta fue: “Una descripción del mercado”. Insistí: ¿Y qué quieres que concluyamos?” Su respuesta fue: “Nada. Sólo quería que supierais cómo es”. Una presentación tan clara como inútil para los que escuchábamos.

CÓMO UTILIZARLO

1. Trabaja las presentaciones en dos fases. Fase 1: recoge y ordena la información disponible. Fase 2: selecciónala y organízala para que nos conduzca a una conclusión.
2. Mójate. No te limites a presentar la información y dejar que las personas saquen sus conclusiones. El valor que tendrás como ponente es directamente proporcional a la aportación que hagas. Y para aportar necesitas mojarte con tu mensaje.
3. Ten siempre en mente qué esperas que haga tu audiencia a raíz de tu presentación, y provoca que eso ocurra. ¿Tomar una decisión sobre una inversión? Facílitala con tu presentación. ¿Qué aprueben un proyecto? Proporciona los argumentos necesarios. ¿Qué lo desestimen? Demuéstralo con tus datos. Lo que quieras que ocurra necesitas provocarlo, y lo haces construyendo bien tu mensaje y dándole sentido con los datos que presentes.