

## INDICE

|   |    |
|---|----|
| <b>Introducción</b>   | 11 |
| <b>Causa 1</b>  |    |
| <b>“Esa es la forma en la que siempre lo hemos hecho”</b>   | 13 |
| ¿Qué tiene de malo la forma en la que siempre lo ha hecho?  |    |
| Los nuevos tiempos requieren de nuevos enfoques   | 15 |
| <b>Causa 2</b>  |    |
| <b>“No importa quien se encuentre en la audiencia, esta es nuestra historia”</b>                  | 17 |
| ¿Por qué es un problema hablar mucho de uno mismo?  |    |
| Un viaje enfocándose en la audiencia  | 18 |
| Pericia técnica. No lo que la audiencia necesita escuchar   | 21 |
| <b>Causa 3</b>  |    |
| <b>“¿Qué quiere decir con: cual es nuestro propósito”</b>   | 23 |
| ¿Por qué es la falta de un propósito claro un problema?   |    |
| Una presentación es solo parte de un proceso  | 24 |
| Descubrir en que etapa del proceso se encuentra su audiencia                                      | 26 |
| Evaluar la audiencia  | 28 |
| <b>Causa 4</b>  |    |
| <b>“Soy un experto. Simplemente me agrada darme vuelo”</b>  | 31 |
| ¿Qué tiene de malo darse vuelo?   |    |
| Cree una estructura que incluya lineamientos orales   | 33 |
| <b>Causa 5</b>  |    |
| <b>“Simplemente leemos lo que nos entrega el redactor de discursos”</b>                           | 37 |
| ¿Por qué no puede el reactor de discursos preparar mi presentación?                               |    |
| No es un mensaje  | 38 |
| Tiene que hablar con convicción   | 39 |
| Leer no bastara   | 41 |
| Formateo de manuscritos para el éxito en su trasmisión  | 45 |
| Ensayar, ensayar, ensayar   | 46 |
| Utilizar su cuerpo  | 49 |
| <b>Causa 6</b>  |    |
| <b>“Si no lo escribo todo, se me olvidara algo”</b>   | 53 |
| ¿Qué tiene de malo escribirlo todo?   |    |
| Siga la regla del dos por ciento  | 55 |
| <b>Causa 7</b>  | 57 |
| <b>”Mi discurso generalmente cubre alrededor de diez puntos”</b>                                  |    |
| ¿Qué hay de malo con diez puntos?   |    |
| Encontrar su estructura   | 58 |
| Opciones para la estructura temática  | 59 |
| Por que es importante un plan organizacional  | 60 |
| Resumir su material   | 61 |
| Ir al grano   | 63 |
| <b>Causa 8</b>  |    |
| <b>“Estamos vendiendo un producto. Por supuesto que mas que nada hablamos de características”</b> | 69 |
| ¿Qué tienen de malo las características?  |    |
| Encontrar lenguaje orientado a los beneficios   | 70 |

|   |     |
|---|-----|
| Establecer el tono con la apertura  | 71  |
| <b>Causa 9</b>  |     |
| <b>“Comenzamos nuestros discursos con nuestra biografía”</b>  | 75  |
| ¿Qué tiene de malo nuestra biografía?   |     |
| Crear una apertura efectiva   | 78  |
| ¿Y los chistes?   | 82  |
| ¿Y el “buenos días”?  | 84  |
| Lograr una buena introducción   | 85  |
| <b>Causa 10</b>   |     |
| <b>“Repetimos los puntos de nuestra propuesta escrita”</b>  | 87  |
| ¿Por qué las propuestas orales requieren de un enfoque diferente?   |     |
| Atrapar la oportunidad de ser creativo  | 88  |
| Romper el molde, ¿puede lograrlo su firma?  |     |
| Lo que funciona   | 91  |
| <b>Causa 11</b>   |     |
| <b>“No necesitamos auxiliares visuales”</b>   | 95  |
| ¿Por qué auxiliares visuales?   |     |
| ¿Qué clase de auxiliares visuales?  | 97  |
| Gráficas para números, estadísticas y datos financieros   | 99  |
| Gráficas para sistemas, organización, flujo y líneas de tiempo  | 103 |
| Gráficas para artículos físicos   |     |
| Auxiliares visuales para gente  | 104 |
| Auxiliares visuales con palabras  |     |
| Utilizar correctamente los auxiliares visuales  | 105 |
| Otro no: repetir los boletines  | 107 |
| <b>Causa 12</b>   |     |
| <b>“Puedes apostar a que tenemos auxiliares visuales... los mas elaborados que pueden crear la electrónica”</b> | 109 |
| ¿Qué tiene de malo los auxiliares visuales lujosos?   |     |
| Lineamientos para mejores auxiliares visuales   | 112 |
| ¿Qué mensaje envía con auxiliares visuales muy elaborados?  | 115 |
| Enfatizar un punto  | 116 |
| <b>Causa 13</b>   |     |
| <b>“Tengo entusiasmo. Esa es la clave” o</b>  | 117 |
| <b>“Estoy demasiado nervioso como para demostrar entusiasmo”</b>  |     |
| ¿Por qué no es suficiente el entusiasmo?  |     |
| Crear entusiasmo sin un desfogue  | 119 |
| Hablar sin entusiasmo   | 120 |
| Desarrollar la actitud de yo puedo  | 121 |
| Calentamientos, es difícil estar tenso si se es flexible  | 124 |
| <b>Causa 14</b>   |     |
| <b>“Es una conferencia, no un taller. ¿Por que tendría que desear involucrar a la audiencia”?</b>               | 127 |
| ¿Por qué involucrar a la audiencia?   |     |
| Involúcre sus mentes  | 131 |
| Involúcrense físicamente  | 132 |
| Involúcrelos con la escritura   | 133 |
| Involúcrelos oralmente  | 134 |
| <b>Índice analítico</b>   | 141 |

