



#MINIGUÍA7

Cómo impactar con tu comunicación a través del método BRAVO

Por Mónica Galán

**«Saber contar
una idea es tan
importante
como la
propia
idea»**

Aristóteles



Desliza para conocer los
5 pasos del método...



... e impacta con tu comunicación





Bienvenida

“No hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión”. Si quieres que el oyente esté de tu lado y tu discurso sea recordado, necesitarás una bienvenida imbatible.

- Evita expresiones típicas como “bueno” o “pues”
- No uses un lenguaje dubitativo o diminutivo (p.e. “un ratito”, “un poquito”)
- No arranques haciendo mención a todas las personalidades presentes (es muy típico de los discursos institucionales)
- Elimina los nervios antes de subir al escenario porque en la bienvenida es cuando más atenta está la audiencia
- Bebe un poco de agua y evita la sequedad de la boca
- Aprende a la perfección el comienzo que hayas preparado (Entrena, entrena y entrena!!)
- Cuenta una historia que enganche y genere credibilidad, aporta datos o hechos sorprendes y poco conocidos, o haz preguntas que despierten la atención



reconocimiento

- **A ti mismo:** Conócete muy bien y acepta lo que eres y cómo eres. Tu comportamiento y comunicación responde a la idea que tienes sobre ti mismo. Tu audiencia te valorará por lo que perciba de ti y por la experiencia que hayan vivido contigo.
- **A tu temática:** Enamórate de la materia que tengas que presentar y pon el foco en todo lo que pueda estar relacionado. Es importante saber mucho del tema y poder demostrarlo.
- **A la audiencia:** Honra y agradece a tu audiencia su presencia, su tiempo, su esfuerzo, el coste de oportunidad de estar escuchándote a ti... Dedica palabras sentidas de forma honesta.



utoridad

No se impone, sino que la audiencia te la concede.

Muéstrate seguro, maneja adecuadamente la comunicación no verbal para que juegue a tu favor, capta la atención, genera credibilidad y para ello... Prepara muy bien el qué y el cómo.

V valor

El tiempo es muy preciado, pero la atención lo es mucho más. Valor, valor y valor. Debemos aportar algo a las personas que nos escuchan.

- Diseña el mensaje principal pensando en todo momento en aportar el máximo valor
- Moviliza todos tus conocimientos, selecciónalos y ordénalos
- Utiliza y combina equilibradamente “ideas cerebro” e “ideas corazón”. Las primeras refieren a estadísticas, estudios, experimentos, testimonios... Las segundas a la parte más emocional, son historias con alma
- Las historias son muy útiles para enganchar a la audiencia



vación

Es muy importante poner fin de una forma brillante y que nuestro mensaje quede en la mente de quien lo escucha. 3 fórmulas colofón:

- **Cierre tricolón:** Cualquier triada de 3 cosas se recuerda fenomenal. El objetivo es que los argumentos suenen más llamativos, convincentes y creíbles.
- **Repetición del enunciado:** Aunque parezca repetitivo no lo es, ayuda a reforzar el mensaje.
- **Cierre emocional:** Busca un cierre que provoque una explosión de emociones en tu audiencia. Entrégales tu corazón sin miramientos.

think&action

“No podrás atravesar
el mar simplemente
mirando el agua”

R. Tagore

Si esta #MiniGuía te ha resultado útil,
guárdala para volver a consultar más tarde

