Discurso de ascensor

Félix Torán
es ingeniero de la Agencia Espacial Europea y escritor especializado en desarrollo personal. *Atrévete a ser un líder* (Luciérnaga) es su último libro.
www.felixtoran.es
info@felixtoran.es
Twitter: @FelixToran
Facebook: http://www.facebook.com/FelixToran
Wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Félix_Torán

Tener un buen proyecto y muchas ganas de liderarlo (por ejemplo organizar e introducir un nuevo evento anual en nuestro barrio) no es suficiente. Para ser líderes conscientes, es necesario que contemos con un equipo de personas que nos apoye. Y, para ello, debemos comunicar nuestro proyecto de tal forma que inspire a otras personas a unirse y a ayudarnos a lograr el objetivo. Recordemos que un líder consciente es aquel que logra que otras personas le ayuden a lograr sus nobles objetivos, pero no porque él, como líder, lo manda, sino porque los demás quieren. Por lo tanto, es necesario comunicar de una forma eficaz, para lograr transmitir ese entusiasmo que sentimos por nuestro proyecto y generar motivación en otras personas.
En *Atrévete a ser un líder* encontrarás muchas ideas para dar a conocer tu proyecto de forma efectiva. Una de las más poderosas consiste en construir tu discurso de ascensor o *elevator pitch*. ¡Veamos en qué consiste!

TRANSMITIR CONFIANZA

Imagina que te encuentras en Nueva York, a punto de subir al piso cien de un gran rascacielos. La puerta se abre, entras en el ascensor, pulsas el botón correspondiente y se cierran las puertas. Entonces, te das cuenta de que a tu lado se encuentra una persona muy conocida e influyente, que podría ayudarte a propulsar tu proyecto de una forma increíble. ¡Es una oportunidad que no puedes desaprovechar! Si esa persona te conociera a ti y a tu proyecto, podría marcar la gran diferencia.
Tienes que lograr presentarte, hablarle de tu proyecto y mostrar su valor diferencial, es decir, qué es lo que lo hace único en su género. Y se trata de hacerlo de una forma natural y creíble. Pero, claro, hasta llegar al piso cien, contando con las paradas que haga el ascensor, tienes unos dos minutos. ¡No es mucho tiempo! Mientras estás pensando qué decir y cómo hacerlo, seguramente ya se habrán abierto las puertas del ascensor y la oportunidad se te habrá escapado… Y si te lanzas a hablar sin mucha preparación, la probabilidad de malograr esa oportunidad serán muy altas.
¿No sería mejor tenerlo ya preparado? En esa ocasión ficticia ya tendrías lo necesario para lanzarte con confianza a presentar tu proyecto a la persona clave, de una forma creíble y natural. No quiere decir que tengas que interpretar nada. No quiere decir que seas falso. ¡Nada más lejos! Los oradores y presentadores de televisión (por darte un ejemplo) más creíbles y naturales también preparan sus charlas por adelantado. No quiere decir que las debas interpretar como si de un guión se tratara, pero debes reconocer que si tienes claro el mensaje que deseas transmitir, entonces lo podrás comunicar con mucha más naturalidad y credibilidad. En caso de no tener preparada de antemano la información que deseas transmitir, es fácil que te atasques, que se produzcan vacíos, que corrijas numerosas veces lo que has dicho por no encontrarlo suficientemente claro o ambiguo, etc. Y eso no transmite confianza ni naturalidad precisamente…

TENER CLARO EL MENSAJE

Como decía Winston Churchill, el mejor discurso improvisado es el que se prepara de antemano. Por ello, te animo a elaborar tu *elevator pitch*, plasmándolo en un papel. Recuerda que el objetivo no es que memorices ninguna interpretación, sino que tengas clara la información a transmitir. Por ello, te recomiendo escribir en el papel simplemente una lista de las ideas clave que deseas hacer llegar a la otra persona. No olvides que dichas ideas deben responder a tres preguntas clave:
1. **¿Quién eres?** Tu discurso de ascensor o *elevator pitch* debe mostrar quién eres, a qué te dedicas, proyectos en los que has trabajado que merezca

UN LÍDER CONSCIENTE TIENE CLARAS SU MISIÓN Y VISIÓN EN LA VIDA. ADEMÁS, TIENE UN PROYECTO Y SE ASEGURA QUE LA MISIÓN Y VISIÓN DE ESTE SE ENCUENTREN ALINEADAS CON LA MISIÓN Y VISIÓN DE SU VIDA. DE ESTA FORMA, TRABAJAR EN SU PROYECTO SERÁ SIEMPRE UN AUTÉNTICO DISFRUTE PARA ÉL. TRABAJAR SERÁ IGUAL A FELICIDAD

+ INFO
http://tinyurl.com/ConferenciaToran
http://felixtoran.podomatic.com

la pena mencionar, etc.

2. ¿Qué haces? Aquí se trata de contar cuál es tu proyecto, qué necesidad cubre, en qué consiste, cuáles son sus puntos fuertes, etc.

3. ¿Qué hace único a tu proyecto? Se trata de remarcar el valor diferencial del mismo. Si se trata de un proyecto innovador, explica lo que cambia y lo nuevo que introduce con respecto a lo que existía antes. Si existen otros proyectos siguiendo una línea similar a la del tuyo, es importante que destaques las características que diferencian al tuyo y por qué son importantes.

Después, se trata de practicarlo, midiendo el tiempo, con el fin de no sobrepasar los dos minutos de duración máxima. Piensa que se lo estás contando a alguien de confianza, con tus propias palabras. Al principio es normal que no lo logres, pero con la práctica lo irás mejorando y haciendo cada vez más corto, y aumentarás tu confianza en el mismo hasta hacerlo completamente tuyo.

De ahí la importancia de la práctica. Cuando ya tengas claro tu *elevator pitch,* bastará que le des una práctica rápida cada semana a modo de mantenimiento. Te aseguro de que no te arrepentirás de haber hecho ese esfuerzo. Te darás cuenta de que quizá no subes ascensores en Nueva York, pero hay infinidad de oportunidades en las que ese discurso personal va a marcar la diferencia: encuentros inesperados, personas con las que coincides en una fiesta o evento social, alguien que conoces en un congreso, etc. ¡Te animo a crearlo como un auténtico líder consciente!

Editorial: Ediciones Luciérnaga.
Páginas: 232.
Precio: 17 €.
+Info: http://tinyurl.com/ToranAASUL