



EL SUPERHÉROE DE LAS PRESENTACIONES

APRENDE
A PRESENTAR
EN POCO
TIEMPO



MALDITO
MONSTRUO DE
LA INACCIÓN...
¿OTRA VEZ
POR AQUÍ?

ESTA VEZ CONSE-
GUIRÉ QUE TUS
PRESENTACIONES
NO SIRVAN DE
NADA. ¿ME OYES?

¡¡NO SI PUEDO
IMPEDIRLO!!

EN ESTE NÚMERO...

CONVIÉRTETE EN
UN ARMA DE
**PERSUASIÓN
MASIVA**

ESCRITO POR: GONZALO ÁLVAREZ MARAÑÓN
ILUSTRADO POR: DAVID ARROYO GARCÍA

EL SUPERHÉROE DE LAS PRESENTACIONES

**DESCUBRE TODAS LAS HERRAMIENTAS QUE NECESITAS
PARA CONVERTIRTE EN UN SUPERHÉROE DE LAS PRESENTACIONES
Y A TODOS LOS VILLANOS A LOS QUE TENDRÁS QUE ENFRENTARTE.**

© 2015 Gonzalo Álvarez y David Arroyo

© Centro Libros PAFP, S. L. U., 2015

Gestión 2000 es un sello editorial de Centro Libros PAFP, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de cubierta: © Gonzalo Álvarez y David Arroyo

ISBN: 978-84-9875-384-4

Depósito legal: B. 2.679-2015

Primera edición: marzo de 2015

Preimpresión: Medium Preimpressió

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

INTRODUCCIÓN



P. 7

EL MONSTRUO DE LA INACCIÓN



P. 9

P. 16



LA ESPIRAL DEL HÉROE

P. 23

CREA

PLANIFICA

P. 19

PLANTILLA DE EVALUACIÓN

P. 177

P. 25

ROTULADORES, NOTAS ADHESIVAS, PIZARRAS.

EL ARSENAL DEL HÉROE



P. 27

ADN DE LA AUDIENCIA

EL ARSENAL DEL HÉROE



P. 27

P. 28

CONTRA EL DR. X



BATALLAS ÉPICAS



LIENZO DEL EL ARSENAL DEL HÉROE

CAMBIO



P. 33

ATENCIÓN, LECTOR: ESTE LIBRO TE AYUDARÁ A CREAR, DISEÑAR Y EXPONER COMO UN PROFESIONAL CUANDO LO TERMINES. TU FORMA DE COMUNICAR Y TÚ HABRÉIS CAMBIADO PARA SIEMPRE. AQUÍ EMPIEZA TU VIAJE.



PLAN DE ENTRENAMIENTO

P. 172

REFINA

CONTRA MIEDUSA

BATALLAS ÉPICAS




P. 165

P. 162

P. 160

GALERÍA DE PLASTAS



RESPONDE

CONTRA GELA

BATALLAS ÉPICAS




P. 155

P. 150

POSTURA VASE



P. 146

ANTI KAMA SUTRA



P. 140

CANTA TU PRESENTACIÓN

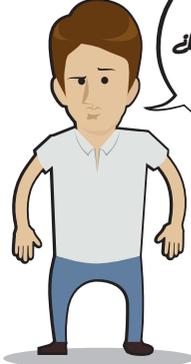


P. 136

EXPÓN

P. 133

sí, sí, TODO MUY BIEN, PERO ¿PODEMOS EMPEZAR YA? TENGO UN POCO DE PRISA.



P. 37
ACCIONES S.M.A.R.T.
 EL ARSENAL DEL HÉROE
 E SPECÍFICO
 M EDIBLE
 A LANZABLE
 R ELEVANTE
 T EMPORIZADO

P. 40
CONTRA INFOTOXIA
 COMPARATIVA
 CONTRA
 BATALLAS ÉPICAS

SÚPER MENSAJES
 EL ARSENAL DEL HÉROE
P. 43

ESTRUCTURA
P. 49

SÚPER VITAMINAS PARA ARRANQUES
 Preguntas 100 ml
 Historias 100 ml
 Aplicador Prefectico
P. 57

P. 60
CONTRA EL MONO TONO
 BATALLAS ÉPICAS

MATRIZ DE LA PERSUASIÓN
 EL ARSENAL DEL HÉROE
P. 64

CONTRA EL PRESENTAURO
P. 74
PATRÓN P.S.A.
 EL ARSENAL DEL HÉROE
P. 84
P. 86
CONTRA EL AEROMATÓN
 BATALLAS ÉPICAS

P. 89 **CONCLUYE CON FUERZA**

DISEÑA **P. 91**

CONTRA VIÑETRÓN
 BATALLAS ÉPICAS
P. 94

ENSAYO COMPLEX
 Ensayo Complex 400 mg 20 comprimidos
P. 129

ENSAYA
P. 127

INSPIRA
P. 123

ENTREGABLES
 EL ARSENAL DEL HÉROE
P. 120

P. 114
DIAPPOSITIVA UNIVERSAL
 EL ARSENAL DEL HÉROE

PLANTILLAS
 EL ARSENAL DEL HÉROE
P. 112

P. 110
CONTRA SUPERVOX
 BATALLAS ÉPICAS

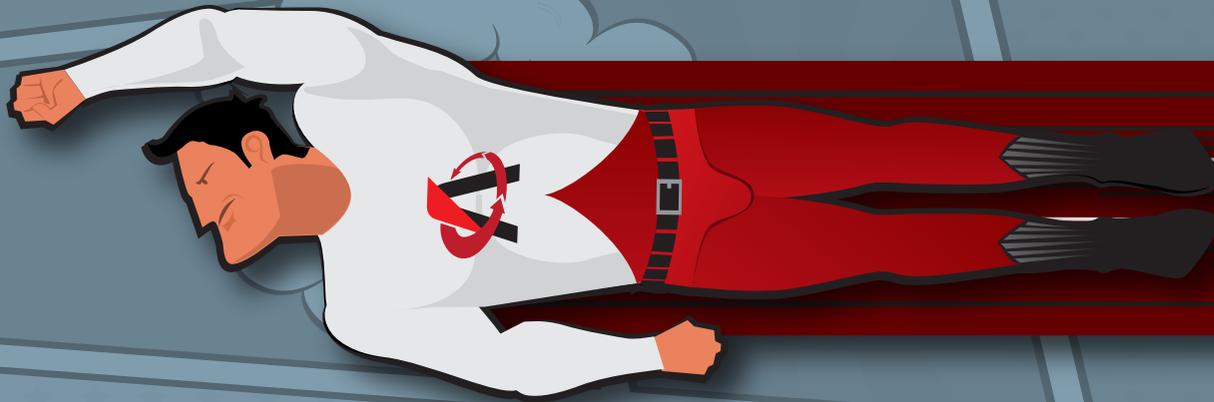
TEXTOS **P. 100**
IMÁGENES **P. 102**
MULTIMEDIA **P. 108**

EL SUPERHÉROE DE LAS PRESENTACIONES

ÍNDICE-TABLERO DE JUEGO

BOOM!!!

WOW!



OOOPS!

OMG!





BOOM!!!



WOW!

INTRODUCCIÓN



OOOPS!



OMG!

EL MUNDO DE LAS PRESENTACIONES ESTÁ EN CRISIS

Nadie está escuchando. La muerte por PowerPoint amenaza con arrasar todas las aulas, auditorios y salas de reuniones del mundo entero.

Vivimos en un mundo hipercompetitivo e hiperacelerado, bombardeados por miles de mensajes diarios disputándose nuestra ATENCIÓN menguante. Pasamos largas horas delante de pantallas de todos los tamaños inmersos en una experiencia AUDIOVISUAL ininterrumpida.

La COMPLEJIDAD de nuestro mundo crece imparable a nuestro alrededor, resultando cada vez más difícil explicarla a los demás usando las mismas fórmulas del pasado.

Nuestras viejas presentaciones se han vuelto un FRACASO: no conectan con la audiencia porque ni se entienden ni seducen; no llegan a atrapar su atención porque son feas y aburridas; no resultan memorables porque son unas iguales a otras y desfilan ante nuestros sentidos sin dejar huella.

Nuestras presentaciones se están tornando INVISIBLES: la audiencia desconecta, se distrae, olvida. No actúa. Es como si nunca hubieran existido.

Las diapositivas de toda la vida llenas de texto y datos ya no sirven.

Limitarse a hablar mientras la audiencia se limita a escuchar ya no funciona. Seguir usando las mismas técnicas y herramientas de siempre, seguirá provocando la misma MUERTE POR POWERPOINT.

O cambias o desapareces. Ha llegado el momento de reinventar tus presentaciones.

TU PEOR ENEMIGO A LA HORA DE PRESENTAR ES LA INACCIÓN

¿Qué es lo peor que te puede pasar? ¿Que se aburran?
¿Que no entiendan? ¿Que no te lo sepan? ¡No!

Lo peor que te puede ocurrir durante una presentación es que no ocurra NADA. Si una presentación no provoca un CAMBIO en las ideas, en las emociones o en la conducta de la audiencia, entonces ha sido una pérdida de tiempo para todos.

Han podido entretenerse, han podido entender, has podido dominar la materia, y a pesar de todo, si vuelven a sus casas y no hacen nada diferente, entonces todo vuestro esfuerzo habrá sido en vano.

El objetivo último de toda presentación es la ACCIÓN: ¿qué esperas que haga la audiencia cuando terminas de hablar? Si no hace nada, ¿para qué ha servido tu presentación? La medida del éxito de una presentación es la magnitud del CAMBIO inspirado en la audiencia.

Presentar es mover a la ACCIÓN. Si todo sigue igual, todo ha salido mal.

¿Te preguntas por qué nadie te escucha?

- Los nativos digitales piensan y procesan la información de modo diferente.
- El cerebro no presta atención a cosas aburridas.
- La mayoría de presentaciones son unidireccionales y sin interés real para la audiencia.
- La distracción nos espera en nuestros dispositivos digitales omnipresentes y siempre conectados.
- Recibimos continuos impactos de información multimedia de gran variedad a ritmo trepidante.
- Tendemos a la multitarea a pesar de su ineficacia, saltando de unas tareas a otras con extrema rapidez.
- Vivimos estresados, ansiosos por hacer más y más, sin tiempo para nada.



ARCHIENEMIGO !!

INACCIÓN

**TERMINADA LA PRESENTACIÓN.
TU AUDIENCIA NO ACTÚA
SOBRE TU INFORMACIÓN.**



SUS ARMAS

Desconexión intelectual, emocional y ética; distracción; olvido.

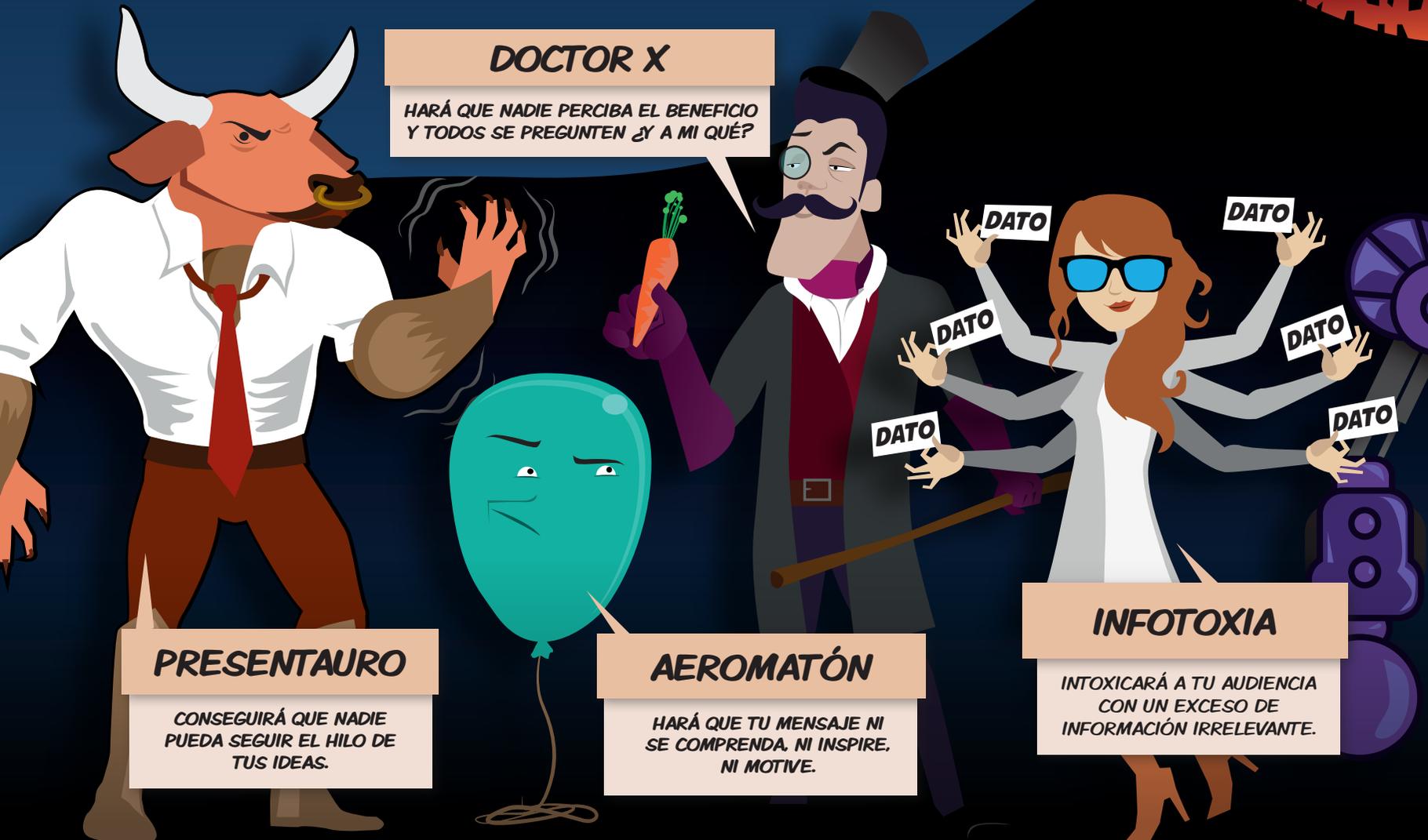


SU OBJETIVO

Impedir cambios significativos en las mentes, corazones y conductas de tu audiencia.

La audiencia nunca es el enemigo: tú eres tu peor enemigo. Protégela de los temibles secuaces de la INACCIÓN.

Durante una presentación jamás te enfrentas contra la audiencia. Tu objetivo es servirla brindándole protección contra formidables enemigos. No busques lejos a estos villanos. Se revuelven en tu interior.



DOCTOR X

HARÁ QUE NADIE PERCIBA EL BENEFICIO Y TODOS SE PREGUNTEN ¿Y A MI QUÉ?

PRESENTAURO

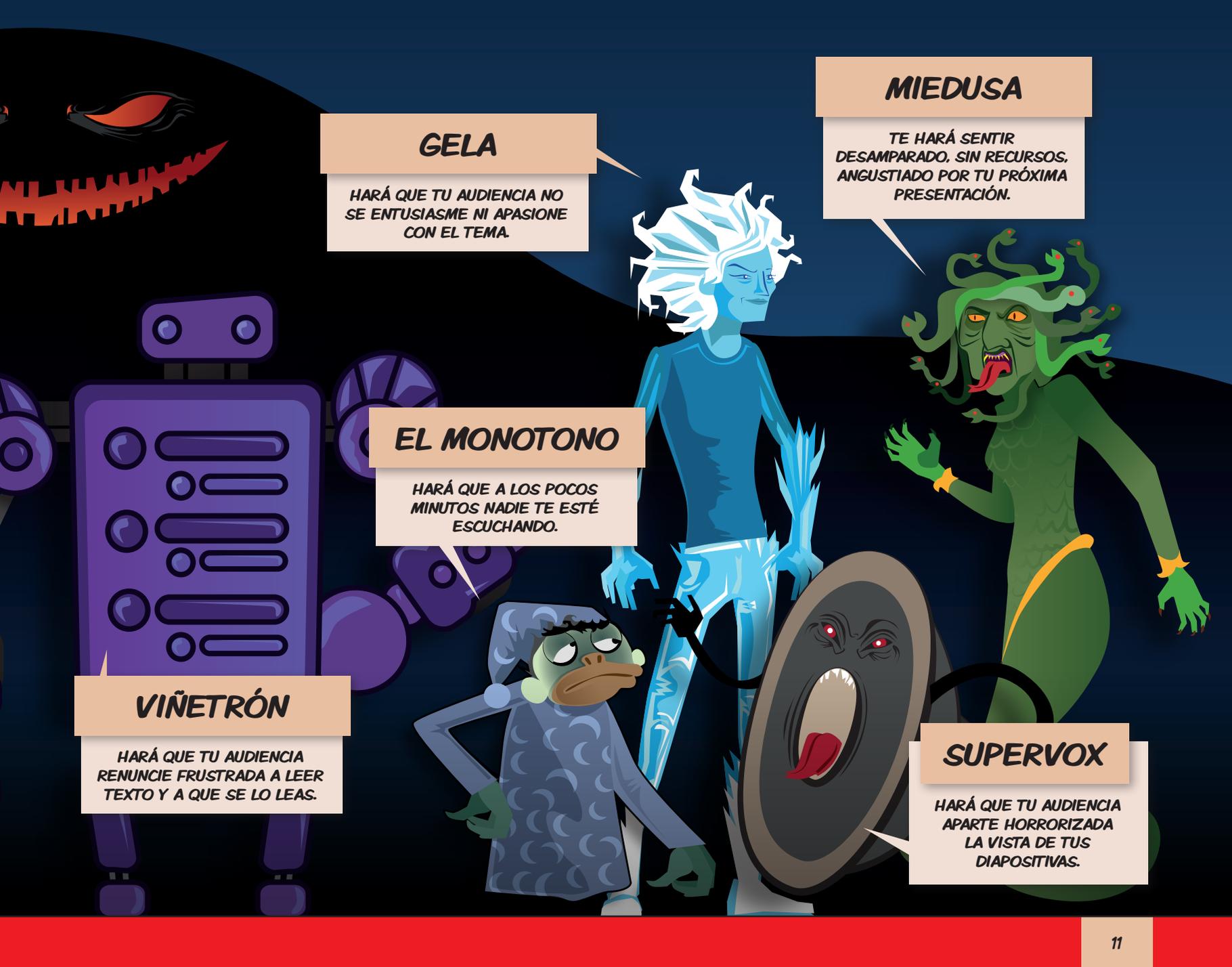
CONSEGUIRÁ QUE NADIE PUEDA SEGUIR EL HILO DE TUS IDEAS.

AEROMATÓN

HARÁ QUE TU MENSAJE NI SE COMPRENDA, NI INSPIRE, NI MOTIVE.

INFOTOXIA

INTOXICARÁ A TU AUDIENCIA CON UN EXCESO DE INFORMACIÓN IRRELEVANTE.



GELA

HARÁ QUE TU AUDIENCIA NO SE ENTUSIASME NI APASIONE CON EL TEMA.

MIEDUSA

TE HARÁ SENTIR DESAMPARADO, SIN RECURSOS, ANGUSTIADO POR TU PRÓXIMA PRESENTACIÓN.

EL MONOTONO

HARÁ QUE A LOS POCOS MINUTOS NADIE TE ESTÉ ESCUCHANDO.

VIÑETRÓN

HARÁ QUE TU AUDIENCIA RENUNCIE FRUSTRADA A LEER TEXTO Y A QUE SE LO LEAS.

SUPERVOX

HARÁ QUE TU AUDIENCIA APARTE HORRORIZADA LA VISTA DE TUS DIAPOSITIVAS.

TU GRAN SUPERPODER ES LA PERSUASIÓN



Si el objetivo último de toda presentación es la acción, entonces tu gran superpoder como comunicador es tu capacidad de persuasión.

Persuadir es inspirar en tu audiencia el deseo de cambiar.

PERSUADIR es mover a tu audiencia a la ACCIÓN. Persuadir es guiar a tu audiencia en un viaje desde el porqué al cómo.

Mover a los demás no implica manipular sino SERVIR.

Una presentación es un acto de servicio, no un producto.

Descubre qué necesita tu audiencia y dáselo. Si después de poner en práctica lo que propones en tu presentación la vida de tu audiencia ha mejorado en algún aspecto por pequeño que sea, habrás ejercido la verdadera persuasión.

La gente no quiere que le vendan, quiere que le ayuden. Tu presentación debe dar respuesta a una necesidad real y acuciante de quienes te escuchan.

Si no hay BENEFICIO para ellos o no lo vislumbran con nitidez, no actuarán. No serás persuasivo.

IRRITAR es desafiar a la gente para que haga lo que tú quieres, para que vea lo que tú ves.

AGITAR es desafiarles para que vayan más allá de lo que quieren, descubriéndoles retos que ignoraban que tenían.

Al agitarla, no pidas a tu audiencia un cambio que tú mismo no has experimentado. Debes estar convencido antes de intentar convencer a los demás.

Tú eres tu mejor argumento porque tú eres tu mensaje. No puedes separar al mensaje del mensajero. Formáis un pack indivisible.

Las presentaciones siguen realizándose porque permiten la conexión a un nivel imposible a través de otros medios. Permiten la conexión emocional persona a persona.



APRENDE A USAR TUS PODERES

Te convertirás en un superhéroe porque adquirirás poderes para poner al servicio de la audiencia que no creías posibles.



*DUDAS, ¿VERDAD? TE ESTARÁS PREGUNTANDO:
"¿UN SUPERHÉROE YO?". SÍ, EN TUS MANOS ESTÁ EL PODER
DE DAR UN VUELCO A TUS PRESENTACIONES PARA
CONVERTIRLAS EN ARMAS DE PERSUASIÓN MASIVA.*

ESTE LIBRO ...

*TE GUIARÁ EN ESTA AVENTURA SUPERHEROICA
PROPORCIONÁNDOTE CONOCIMIENTOS, INFORMACIÓN
Y RECURSOS PARA TRANSFORMAR TUS PRESENTACIONES.*

*TE PROPORCIONARÁ CONFIANZA, INSPIRACIÓN
Y MOTIVACIÓN PARA DEJAR ATRÁS TUS MIEDOS Y DERRIBAR
TUS BARRERAS MENTALES.*

*TE PRESTARÁ PODEROSAS ARMAS PARA LIBRAR BATALLAS
ÉPICAS CONTRA TUS ENEMIGOS INTERIORES
Y SALIR VICTORIOSO.*

MOVERÁS A LA AUDIENCIA A LA ACCIÓN.

HARÁS DEL MUNDO UN LUGAR MEJOR.

EL VERDADERO PROTAGONISTA ES LA AUDIENCIA

Tú no eres el protagonista de la película porque pones tus superpoderes al servicio de tu audiencia, el verdadero protagonista.

Vale, vale, no te emociones todavía. Todo eso de ser un superhéroe está muy bien siempre y cuando nunca olvides las palabras del tío de Spiderman: "Un gran poder conlleva una gran responsabilidad."

Que seas un superhéroe no significa que vayas por el mundo luciendo bíceps abultados bajo leotardos ajustados de brillantes colores.

Convertirse en superhéroe de las presentaciones implica poner tus capacidades al SERVICIO

de tu audiencia. Tradicionalmente, quien habla en público se ha considerado PROTAGONISTA de la función. ¿No está en el ombligo del mundo [el centro del escenario] ante las miradas fijas de la audiencia? ¿No esgrime el cetro [el micrófono o el pasador de diapositivas] como símbolo del poder temporal otorgado por la audiencia? ¿No imparte sabiduría desde un plano superior [el estrado] a su auditorio? En estas circunstancias, terminas creyendo que todo se ha montado pensando en tu lucimiento perso-

nal. Hablas de ti mismo, de tus logros profesionales, de las maravillosas ventajas de tus productos y servicios, de los muchos amigos que tienes en las altas esferas y de lo bien conectado que estás. El foco de tu presentación está en ti: mi producto, mi servicio, mis proezas, yo, Yo, YO. En ese plan te desconectas a ti mismo de tu público. Así no moverás a nadie a la acción.

Como te creas el centro de la conversación desarrollarás la SORDERA DEL EGO y desaprovecharás la oportunidad de escuchar.

UN RESUMEN DEL VIAJE DEL HÉROE

LA AUDIENCIA AÚN NO CONOCE SU PROBLEMA.



UNA IDEA DIFERENTE LLEVA A SU MUNDO AL DESEQUILIBRIO.



ESCÉPTICA. LA AUDIENCIA SE RESISTE AL CAMBIO.



GRACIAS AL PRESENTADOR, LA AUDIENCIA SE COMPROMETE CON LA IDEA.



ACOMPaña A LA AUDIENCIA EN SU VIAJE HERÓICO



Eres Yoda, eres Morfeo, eres Gandalf. Cambia de perspectiva: tú no eres el protagonista, eres el mentor. ¡Pasa a un segundo plano!

imagina que cada una de tus próximas presentaciones fuera una nueva aventura o viaje. En cada una de ellas tu audiencia es el héroe enfrentado a un villano: un problema, un reto, una oportunidad, un sueño huido, una meta elusiva, una curiosidad, un misterio sin resolver. Tú eres su MENTOR. Tu misión es ayudarlo a luchar contra ese enemigo.

Tú eres Yoda, no Luke; eres Morfeo, no Neo; eres Miyagi, no Daniel. Los mentores perma-

necen en segundo plano para que el héroe pueda alcanzar su recompensa.

Tu papel consistirá en proporcionar guía, confianza, perspectiva, consejo, entrenamiento o habilidades especiales con el fin de que tu audiencia pueda superar sus temores iniciales y adentrarse contigo en la nueva aventura. En cuanto aceptas tu nuevo rol como mentor en lugar de como héroe, se produce un cambio radical en el enfoque de tus presentaciones.

Tu objetivo al hacer presentaciones ya no es por tanto exhibir tus conocimientos y tu dominio de herramientas, sino que tu audiencia salga motivada y con la capacidad de usar esos mismos conocimientos y herramientas en su propio beneficio. Cambiar como ponente el ARQUETIPO de héroe por el de mentor supone adoptar una actitud de humildad que transformará para siempre la manera como enfocarás tus presentaciones. ¡Desplaza el foco de ti mismo hasta tu audiencia!



CUANDO TODO PARECE PERDIDO, MOSTRAMOS EL BENEFICIO.



DESCARGA ÚTIL

DESCARGA EL VIAJE DEL HÉROE AL COMPLETO ENTRANDO EN WWW.SUPERHEROEDELASPRESNTACIONES.COM/CAP1/VIAJE

LA ESPIRAL DEL HÉROE

No puedes afrontar los peligros solo. Necesitas un aliado en tus aventuras. Necesitas un arsenal para luchar contra los villanos que te amenazan.

LA ESPIRAL DEL HÉROE es una metodología que te permitirá trabajar productivamente en la creación de presentaciones, asegurando el éxito de manera sistemática. Te garantizará obtener resultados homogéneos siempre que la utilices. Te guiará en los momentos de duda, te inspirará cuando la fuente de tus ideas se seca. Esta metodología ha sido puesta a prueba en mil batallas contra los malvados enemigos interiores de las presentaciones. Ha ayudado a cientos de profesionales de todos los campos a crear presentaciones extraordinarias: profesores, científicos, empresarios, médicos, ingenieros, artistas, diseñadores, comerciales, emprendedores.

LA ESPIRAL DEL HÉROE te ayudará a alcanzar tus objetivos de comunicación en todas tus presentaciones, a aprender de tus experiencias pasadas y a mejorar continuamente hasta convertirte en un superhéroe de las presentaciones.

CREA

PREPÁRATE COMO UN SUPERHÉROE Y DERROTA A TODOS LOS VILLANOS QUE SE INTERPONGAN EN TU CAMINO.

ESTRUCTURA TUS IDEAS EN UNA NARRACIÓN COHERENTE QUE CONVENZA E INSPIRE.

REVOLUCIONA TUS PRESENTACIONES CON UN DISEÑO IMPACTANTE E INNOVADOR.

CREA

REFINA

INSPIRA

CREA



INSPIRA

ERES LA MEJOR HERRAMIENTA DE PRESENTACIONES JAMÁS CREADA. APARECE ANTE LA AUDIENCIA CON SEGURIDAD Y CONFIANZA. HABLA CON AUTORIDAD Y APLOMO.

TRANSMITE FUERZA Y EQUILIBRIO. APRENDE A USAR LA PASIÓN, EL ENTUSIASMO Y LA ENERGÍA.

ENGANCHA A LA AUDIENCIA CON TU CARISMA. CAUTÍVALA CON TU LENGUAJE NO VERBAL. CONVIÉRTETE EN TU MEJOR ARGUMENTO.

REFINA

NO PUEDES HACER SIEMPRE LO MISMO. APRENDE CÓMO OBTENER FEEDBACK DE CALIDAD Y CÓMO APLICÁRTELO PARA MEJORAR EN CADA NUEVA PRESENTACIÓN.

LA PERFECCIÓN NO ES UN DESTINO, ES UN PROCESO. LA ESPIRAL DEL HÉROE ES UNA ESPIRAL PRECISAMENTE PORQUE TU PROGRESO NO SE DETIENE NUNCA. SIEMPRE HAY POSIBILIDAD DE MEJORA.

PRACTICA CON DELIBERACIÓN. SÚBETE A LA ESPIRAL DEL ÉXITO.