

IMÁN DE OPORTUNIDADES
MATERIAL COMPLEMENTARIO

SEMANA 4 – SESIÓN 1

Ejercicio: Escribe tu monólogo de El club de la comedia.

Como ya te explicamos en el tema dedicado al storytelling, para ser un buen contador de historias, no tienes por qué ser ni un premio Nobel, ni un viejo sentado junto a una fogata. Todos somos narradores. Así que te proponemos como ejercicio que te sientes a escribir historias de tu propia vida que generen endorfinas, la hormona del humor. No te preocupes del estilo, tan solo concéntrate en las claves que aprendiste tanto en la sesión anterior de storytelling, como en todo lo que has aprendido en la dedicada al humor.

Escoge una de esas anécdotas que, cuando las recuerdas, te arrancan una sonrisa, y plásmala por escrito, obligándote a profundizar en aquellos detalles que son justamente los que meten al otro en la historia y provocan la risa.

De este modo, al verlo escrito, podrás valorar con mucho más acierto lo que realmente resulta gracioso y lo que no, a fin de utilizar el resultado más aprovechable cuando te surja la oportunidad.

IMÁN DE OPORTUNIDADES MATERIAL COMPLEMENTARIO

SEMANA 4 – SESIÓN 2

Ejercicio: Crea tu propio elevator pitch.

Durante la sesión dedicada a “Cómo hacer presentaciones exitosas” te hemos sugerido que crees tu propio titular. Pues bien, ahora vamos a dar un paso más y vas a crear tu propio elevator pitch, que consiste en una presentación de ti mismo en apenas un minuto, para decírsela a alguien que no disponga de mucho tiempo. El nombre se debe a que es la presentación que te daría tiempo hacer en un viaje de ascensor. Es una forma de presentarse clásica de los emprendedores ante posibles accionistas o clientes, pero que nos sirve para cualquier presentación personal en estos tiempos en los que nadie tenemos tiempo para nada, al menos para utilizarla en un primer encuentro.

Para prepararlo, has de seguir estos cuatro pasos:

1.- Define bien a quién va a ir dirigido.

Delimita tu público objetivo. No pienses en llegar a todo el mundo, sino a esa persona concreta con la que vas a hablar. Piensa en sus características, intereses, datos demográficos.

2.- Identifica el problema.

Las ideas que alcanzan el éxito son las que resuelven un problema o satisfacen una necesidad de tu cliente ideal. Haz lo mismo contigo mismo. ¿Qué puedo ofrecer para cubrir alguna necesidad de los demás? Empieza por ofrecer alguna solución.

3.- Expón tu solución.

Una vez que tengas esa solución, has de transmitirla en un lenguaje claro, cercano y sencillo. En un elevator pitch no hay tiempo para explicaciones profundas.

4.- Crea tu mensaje.

Utiliza todo cuanto te hemos explicado en la sesión de hoy, teniendo en cuenta que en este caso la presentación habrá de caber en menos de un minuto. Aquí radica el último esfuerzo, que se verá sobradamente recompensado.

IMÁN DE OPORTUNIDADES MATERIAL COMPLEMENTARIO

SEMANA 4 – SESIÓN 3

Networking para tímidos

Las redes sociales han facilitado el acercamiento a aquellos a los que no les llega el aire a la boca cuando tienen que presentarse o, más directamente, venderse para sacar adelante un proyecto y generar dinero. Pero llega un momento en el que hay que salir de la barricada y lanzarse a campo abierto. Para ayudarnos, la experta Cristina Benito, autora de Money Mindfulness, nos ofrece este decálogo:

- 1.- Practica con la gente que ya conoces, personas con las que has trabajado en el pasado o has estudiado en la universidad, incluso con algún familiar o amigo. Tras unas cuantas conversaciones, estarás rodado y te sentirás más seguro.
- 2.- Llega pronto, ya se trate de un evento organizado o de un encuentro informal en un bar. Habrá menos gente y será más fácil intimar.
- 3.- Comienza con una pregunta para romper el hielo y que sea el otro quien hable. Eso siempre es más sencillo que empezar con tu propia presentación.
- 4.- No te disculpes todo el rato, ni por ser tú mismo ni por pedir ayuda. Un día estarás tú en disposición de darla.
- 5.- Si conectas con alguien, hazlo tu aliado y pídele que te presente a otras personas.
- 6.- Toma con naturalidad el rechazo o la frialdad, no tienes que congeniar con todo el mundo. Hay gente muy ocupada o que simplemente es poco permeable a nuevos contactos. Y tampoco tenemos la obligación de gustar a todo el mundo.
- 7.- Y, sobre todo, sonríe. No sólo tus palabras cuentan tu historia; también lo hacen tu cuerpo y las emociones que expresas. Incluso si alguna vez no te dan la sonrisa esperada, sé generoso y da la tuya. Como dice el Dalai Lama, nadie tiene tanta necesidad de una sonrisa como aquel que no sabe sonreír a los demás.

IMÁN DE OPORTUNIDADES MATERIAL COMPLEMENTARIO

SEMANA 4 – SESIÓN 4

La historia de éxito de Ana Millán

Queremos compartir contigo un ejemplo de éxito de una persona que, además, es una gran actriz con la yo (Enrique) que he tenido la fortuna de trabajar en el pasado. Durante la pandemia, de entre todos los millones de videos que se grababan diariamente, apenas unas cuantas personas se hicieron virales por su carisma, de forma positiva. Y una de ellas fue la actriz Ana Millán.

Ana se limitaba a contar anécdotas de su vida y se ha convertido en un fenómeno. ¿Por qué? Primero, por su gracia y por el arte que tiene para dibujar la situación de forma que parezca que la estamos viviendo; eso es aprovechar el humor y el storytelling. Pero también porque ha mostrado a través de las redes las cualidades de las personas magnéticas que hemos compartido contigo:

- 1.- A pesar del éxito enorme, no ha perdido naturalidad y se ha mostrado tremendamente generosa, porque contestaba a todas las personas que iban escribiéndole.
- 2.- Hacía todo sencillo y accesible para todo el mundo, en un ejercicio de calidez.
- 3.- Y, sobre todo, tenía tanta presencia a través de la cámara, que te hacía pensar que te lo estaba contando a ti y nada más que a ti. Aunque la comunicación era unidireccional, te reías como si la tuvieras al lado en un sofá y estuvierais charlando.

IMÁN DE OPORTUNIDADES MATERIAL COMPLEMENTARIO

SEMANA 4 – SESIÓN 5

UNAS LÍNEAS PARA TERMINAR ESTE CURSO

Por Andrés Pascual

Decía el poeta alemán Bertolt Brecht que las personas que luchan un día son buenas, las que luchan un año son mejores, y las que luchan toda la vida son imprescindibles.

Yo también he terminado por pensar que el destino del ser humano es luchar. Abrirse paso de forma épica a lo largo de un camino que nunca termina, por muchos objetivos que vayamos consiguiendo. Habitamos un mundo de belleza salvaje y condiciones igualmente salvajes —por adversas— que, lejos de servirnos de freno, nos motivan para seguir adelante. No estamos hechos para contemplar la vida desde el interior de una cueva, al amparo del cálido fuego. Apenas acariciamos ese estado de aparente confort, nos damos cuenta de que no nos conduce a la plenitud. Hemos venido aquí para salir de la cueva y echar a andar a través de la bruma de la incertidumbre, así como a través de la bruma de nuestras propias limitaciones, como las que has explorado a lo largo de este curso. Es así como nos superamos cada día, como nos convertimos en personas más completas.

En personas con más magnetismo.

En personas que atesoran todo el carisma del mundo.

Lo mejor de todo es que para ese viaje no nos hace falta mucha luz. Nosotros somos la luz. Tú eres la luz.

A lo largo de la Historia, todos los grandes hombres y mujeres han tomado decisiones importantísimas en estados de incertidumbre extrema. Los exploradores de África no tenían carteles que señalasen hacia dónde tirar cuando se encontraban en lo alto de una catarata. Alejandro Magno recorrió veinticinco mil kilómetros no para engrosar su tesoro, sino para saber qué había más allá de sus mapas. Cada uno, en nuestro particular imperio, hemos de hacer lo mismo. Lanzarnos al vacío de lo desconocido con nuestros proyectos bajo el brazo y no cerrando los ojos, sino abriéndolos más que nunca con esa atención plena que nos permite ir escogiendo de forma acertada cada paso.

El sabio Lao Tsé dejó escrito que todo viaje comienza con el primer paso. Sin acción —ese paso, y otro más, y otro— no hay metas, ni sueños, ni paz, ni felicidad. Pero lo que realmente nos permite fluir por este mundo loco es mantener a lo largo del camino una inquebrantable actitud de disfrute. El entusiasmo (como viste en la tercera sesión de la segunda semana) es nuestro faro y el imán que atrae lo mejor que el mundo puede ofrecernos.

Confiamos que estos párrafos no sean el final del camino, sino el principio de un largo y próspero viaje vital en el que vayas perfeccionando, y sacando partido, a todas las cualidades de las personas magnéticas. Esas cualidades que forman parte de ti y que ya sabes cómo desplegar para brillar por dentro y por fuera en todo tu esplendor.

Enrique y yo te damos las gracias de corazón por tu confianza.