

¿Eres un fracaso en las reuniones?

5 maneras de causar la impresión correcta

POR: ALEX MALLEY/ Traducido por: Javier Córdova González

Por muchos años para ser orgulloso, no sabía cómo actuar ante la extraña bestia conocida como 'la reunión'. Lo que sí me di cuenta, aunque, sea bueno o malo, justo o no, fue que el desempeño en las reuniones parecía ser un agente de progreso profesional. Incluso, al menos, era un factor relevante de promoción.

Tiene sentido cuando piensas al respecto. Las reuniones son un escenario común en el que, más a menudo de lo que no, estás en el escenario frente a tus colegas de varios departamentos y niveles de antigüedad. Tu habilidad de comunicarte efectivamente es juzgada. Así, que dejar una impresión positiva constante en las reuniones es un factor clave en la construcción y el mantenimiento de una reputación positiva.

Abajo hay cinco comportamientos básicos que hacen a las personas más eficaces en las reuniones.

1 Mensajes clave

Trabaja en el principio de que el tiempo es limitado. Con mucha frecuencia, las personas que trabajan duro ofrecen un nivel de detalle que requieren en última instancia de la autoridad del presidente para interrumpirlas bruscamente a la mitad.

Recuerda, en primera instancia, menos es más. Al prepararte, define los mensajes clave que deseas entregar y busca dar el suficiente detalle en la reunión para estimular preguntas razonables—esta es tu oportunidad para dar luego un poco más de información para demostrar tu conocimiento.

2 Certeza y confianza

Como líder de alto rango, o como presidente de una reunión, no aprecias las sorpresas. Como participante, siempre se directo y certero en tu comentario. En el momento en que tus colegas sientan duda empezarán a cuestionar incluso los puntos de los que estás seguro. Si te preguntan algo que no tienes la capacidad de responder en ese momento, anótalo y asegúrate a los colegas pertinentes que tu respuesta les llegará poco después del término de la reunión.

La certeza y confianza provienen de tu preparación. Muy a menudo, grandes operadores descuidan sus deberes, creando la percepción de incertidumbre en una reunión.

3 No compitas

Con mucha frecuencia tus colegas entran en una competencia no oficial de superar al otro. No entres en este juego. Enfócate en tus mensajes clave, introduce debates sobre temas apro-

piados y elévate por encima de cualquier pequeña competencia obvia o política. Tu capacidad de permanecer profesional y objetivo en esos momentos te hará ganar el gran juego, el único juego que vale la pena ganar.

4 Control del tiempo

Si hablas muy pronto en determinados temas, todo el tono de la conversación puede cambiar y puedes sentir la necesidad de volver a entrar para aclarar tus comentarios. Evita esto. Esto puede dañar su credibilidad.

Voy a repetir lo que ya sabes y habrás oído muchas veces antes: El control del tiempo es todo. Conoces la situación: Todos en la reunión están ofreciendo su opinión sobre un tema en particular, cada uno enfocado en ser oído -hay mucho ruido, pero poca sustancia.

Recuerda, si no tienes nada que decir sobre un asunto en particular, no digas nada.

Esto es por lo que controlar el tiempo, lo que tienes que decir al final del diálogo es una acción inteligente. Al hacerlo tendrás un entendimiento más claro de todos los temas y perspectivas, poniéndote en la mejor posición o para darte una mejor contribución informada o formular un cierre potencialmente útil para la materia.

Recuerda, si no tienes nada que decir sobre un asunto en particular, no digas nada. Te pondrá aparte del hablador serial.

5 Lenguaje corporal

Se ha escrito mucho acerca de los múltiples impactos de lenguaje corporal.

Nunca subestimes el poder de una señal hecha con la cabeza.

Esta es la situación: Alguien en la reunión está dando un mensaje importante con el que estás de acuerdo. Prueba esto: Espera el contacto visual, asiente con la cabeza, y estudia a esa persona en la conversación subsiguiente. Es más probable que se mantenga mi-



Alex Malley

rándote para obtener confirmación reiterada. Otros en la reunión se darán cuenta y es probable que supongan que esto es una medida de tu influencia. A pesar del mundo competitivo que hemos creado para cada uno, la mayoría de los seres humanos buscan el reconocimiento y confirmación reiterada -puedes contar con eso. Sin embargo, no te excedas. Los colegas pueden poner en duda tu autenticidad. Exprésala cuando quieras decirla.

Espero que estos consejos te ayuden a tomar un poco menos tiempo del que yo tomaba para descubrir cómo dar una buena impresión en las reuniones. T

ALEX MALLEY, FCPA, es el jefe ejecutivo de CPA Australia y el anfitrión de la serie de televisión The Bottom Line. Alex también es un LinkedIn Influencer, un habitual colaborador de Huffington Post y comentarista de negocio en los programas de difusión nacional 'The Money News on 2GB y Sky News Business.

Traducido del artículo, "LEADERSHIP/ Are You a Dud in Meetings?", Pág. 29. Revista TOASTMASTER, MARCH 2016.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. jacogo@hotmail.com