

Mi Perspectiva 20/20

Viendo mi camino de empleada a emprendedora.

POR: PAULINE A. BLACHFORD, CC/ Traducido por: Javier Córdova González

Cuando empecé mi viaje en Toastmaster hace dos años, yo sabía *por qué* quería practicar hablar en público. Había pasado los 17 años anteriores trabajando en relación con los clientes en una clínica líder en optometría y había desarrollado una pasión por la salud ocular. Había visto a nuestros optometristas asegurar la mejor salud visual de sus clientes e incluso había visto a un optometrista detectar inicios de cáncer de la retina en un paciente, permitiendo al paciente obtener tratamiento temprano.

Mi pasión por la salud de los ojos también se basa en la experiencia personal. De una niña, en mi país, Guyana, fui testigo de cómo mi abuela se quedó ciega por cataratas porque ella no tuvo acceso a la atención ocular. Recientemente, mi nieta fue diagnosticada con una prescripción de menos 6.00 a la edad de 2. Sus lentes le permitieron ver el mundo claramente por primera vez. (Mi nuera capturó este momento en un video que está en mi sitio webpaulineblachford.com)

Desde un punto de vista profesional, mi propósito para hablar en público también fue 20/20. Había comenzado recientemente mi propio negocio, asesorando con prácticas de optometría sobre cómo aumentar las reservaciones, mejorar las ventas de lentes y mejorar el compromiso de los empleados. Al hablar en conferencias de optometría me daría una plataforma para compartir mis estrategias únicas.

Por lo tanto, la cuestión no era *por qué*, sino *cómo*. En cuanto, *¿cómo* convencer a las audiencias de optometristas de adoptar mis estrategias? *¿Cómo* involucrar grandes audiencias cuando yo estaba acostumbrada a la comunicación y al entrenamiento de uno-a-uno? *¿Y cómo* podría sentirme cómoda promoviendo mis propios servicios después de pasar dos décadas promoviendo a los optometristas para los que trabajé?

Descubrí las respuestas a todas estas preguntas después de unirme al White Rock club en Surrey, Columbia Británica, Canadá. Aprendí que la clave para dar una presentación convincente era creer en mi material. Tengo conocimiento, experiencia y los hallazgos de investigación para apoyar mis estrategias. Cuando me enfoco en la importancia de la información que estoy proporcionando -en lugar de cómo me estoy desempeñando o de cómo estoy siendo percibida por mi audiencia- mi convicción se nota y mis presentaciones son más convincentes.

Al interactuar con grandes audiencias, aprendí que no tengo que hacer contacto visual con todos los asistentes. Más bien, si conecto con un puñado de personas, a través del contacto visual, de expresiones faciales y con gestos manuales apropiados, toda la audiencia se siente tomada en cuenta. También, practicar Tópicos de Mesa me ayuda a dar respuestas significativas y concisas durante la sesión de PyR al final de la presentación. Esta es otra forma que demuestro a mi au-



diencia que me importan los desafíos únicos que cada uno de ellos está enfrentando.

En cuanto a sentirme cómoda a vender mis servicios, los veteranos en mi club Toastmasters me han enseñado a utilizar historias interesantes y humorísticas de

mi experiencia profesional como una forma de demostrar mi experiencia sin sentir que estoy dando un discurso de ventas. Está funcionando, ya que la mayoría de mis clientes vienen a mí después de mis charlas.

Desde que me uní a Toastmasters hace dos años, he dado ocho presentaciones en cuatro conferencias de optometría a en Canadá, incluida la conferencia nacional de optometría en New Brunswick, el verano pasado. También he presentado a los futuros optometristas de Canadá en la Universidad de Waterloo en la Escuela de Optometría y Vision Science. Las destrezas para escribir discursos que he ido aprendiendo en Toastmasters también me permitieron asegurar una columna regular en el Canadian Journal of Optometry. Escribo un artículo sobre prácticas gerenciales en cada número.

La única pregunta que queda ahora es *dónde*. Luego, *¿a dónde* me llevará este viaje? Ahora estoy buscando oportunidades de compartir mis estrategias con la audiencia estadounidense, en particular en la Vision Expos que tienen lugar en Nueva York y Las Vegas cada año y a través de publicaciones escritas, como la revista *Invision*. También espero poder volver al Caribe para hablar en una conferencia de la Caribbean Optometry Association.

Mientras tanto, estoy trabajando en mi manual del *Orador Profesional*, y sirviendo como vicepresidente de membresía, utilizando mis habilidades de relaciones con los clientes para asegurar que los nuevos miembros se sienten tan bienvenidos como yo me sentí. Mi viaje para hablar en público me ha planteado muchas preguntas, pero una cosa es segura: Unirme a Toastmasters es la decisión más importante que hice en la transición de empleada a emprendedora. T

PAULINE A. BLACHFORD, CC, es un miembro del club de White Rock en Surrey, Columbia Británica, Canadá. Ella es propietaria de la empresa Pauline Blachford Consulting, que ayuda a las prácticas de optometría lograr la satisfacción del cliente y la rentabilidad. Más información en paulineblachford.com.

Traducido del artículo, "MY TURN/ My 20/20 Outlook", Págs. 11. Revista TOASTMASTER, MAY 2016.

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