



Febrero 2006

Gracias por subscribirte a este boletín patrocinado por International Advantage® - *Dirigiendo a través de las culturas*. Cada mes te ofrecemos *tips* que ayudarán a tu equipo y a tu organización, especialmente a los que trabajan en ámbitos de diversidad cultural, a realizar sus objetivos empresariales.

Tema del mes: ¿Eres tú una persona que dice...

“Por favor, díganme si no entienden”?

Este mes me tocó estar en una exposición larga que se presentó ante un público que hablaba un idioma distinto al del expositor. En vista de que el expositor quebrantó casi todas las reglas que existen acerca de lo que conviene hacer y no hacer ante un público transcultural (y 75% de las reglas para presentaciones ante cualquier público), se me ocurrió que sería un buen tema del mes para todos.

7 Tips: Haciendo una presentación cuando hay una barrera lingüística

1. **No abras** con esa vieja ocurrencia “Hola (en su idioma). Perdón (ja ja ja), pero ‘hola’ es lo único que sé decir en (su idioma)... Por favor, si no me entienden, me avisan”. Se trata de la entrada más trillada que hay, y la escucho a cada rato. Di algo original y responsabilízate por hacerte entender.
2. **Disminuye el ritmo** de tu habla y evita toda jerga. Ya sé, te lo han dicho mil veces, ... pero por algo te lo han dicho.
3. **Quita las palabras** de la diapositiva de PowerPoint. Voy al grano: ¿Por qué nos empeñamos en creer que entre más palabras pronunciamos en la presentación y subamos a la diapositiva, más aprenderán nuestros oyentes? *La verdad es que los oyentes o escuchan o leen*. No se puede esperar que hagan las dos cosas simultáneamente, y menos en un idioma extranjero, pues necesitan tiempo para leer y luego para descifrar, tiempo para escuchar y luego otra vez para descifrar.
4. Cada cierto número de diapositivas, **dales a los oyentes 2 minutos** para comentar con su vecino lo que se está comunicando y/o lo que les llama la atención. Se mejorará dramáticamente la retención de la información, y te harán las preguntas que siempre les pides que te hagan.
5. **Incluye una representación visual** de tus puntos en el mayor número posible de diapositivas para ayudar a los oyentes a captar tus ideas. O pon SOLO un gráfico simple. Entiendo que implica más trabajo diseñar o encontrar una representación gráfica, pero vale la pena. Procura material visual que refuerce tu mensaje... si no, los oyentes simplemente se distraerán con otro mensaje.

6. **Toma un descanso de 5+ minutos cada media hora.** Aunque tengas ganas de presentar toda tu información, vale la pena dar el descanso. Será más fácil que los participantes escuchen las ideas que siguen.
7. **Establece mecanismos fáciles** y ágiles para que los participantes hagan preguntas de manera anónima. Dales tarjetas o "post-its" que los participantes puedan pegar en la pared o entregar durante los descansos. Ahora, *este tip no funcionará* si has hecho caso omiso de las demás sugerencias. ¿Por qué? Porque los participantes habrán entendido que te interesa más terminar tu presentación que lograr una verdadera comunicación. Además, lo más probable es que ya ni siquiera estén escuchándote, sino mirando el reloj.

Noticias:

1. ¡De regreso de Sudáfrica! Y con más herramientas para nuestros clientes!

Tuve el privilegio de asistir a la tercera parte de un programa que se llama Programa Internacional para Sistemas y Desarrollo Organizacionales, en Ciudad del Cabo, Sudáfrica, en enero. Ahora podemos ofrecer aún más herramientas a nuestros clientes para resolver cuestiones de organización, personas, procesos y estructuras en un marco global.

2. Cliente de nuevo... Pulte Homes, Inc.

Estamos contentos de continuar nuestra colaboración este mes con Pulte Homes, Inc., esta vez en Palm Desert, California. Pulte Homes, Inc. es la empresa constructor de casas particulares más grande del mundo, establecida en los EE.UU., México, Puerto Rico y Argentina. El taller que se llamaba "**Effective Leadership of a Latino Workforce in the Construction Industry**" incluyó estrategias de liderazgo y comunicación para los vice presidentes y managers encargados de proyectos, operaciones, relaciones con los clients, y más. (*International Advantage® ha trabajado con Pulte desde el año 1998.*)

3. Anuncio de evento al Instituto de Consultores Gerenciales, Capítulo Arizona

"Tigres viajeros: Cómo conservar tu energía, productividad y salud cuando andas de viaje... o te quedas en casa" presentado por Ted Rogers.

Si tú alguna vez has...

- Llamado a recepción para preguntar en qué ciudad estás
- Añorado un jabón grande para bañarte
- Preguntado si no se estaban encogiando los asientos del avión
- Suspirado por comida casera sin tener que dejar propina

...No querrás perderte el programa de marzo:" Asiste a nuestro desayuno reunión en el Instituto de Consultores Gerenciales, Capítulo Arizona, el 10 de marzo. [Detalles e inscripción..](#)

¿Quieres imprimir, reenviar o repartir este Quick E-tip?

¡Con toda confianza, circúlalo! Hay un botón que dice "Forward" ("Reenviar") al final de esta página. Lo único que te pedimos que es dejes adjuntos nuestro nombre y los datos para contactarnos. ¡Gracias!

Deseándote éxito en todo el mundo,
Lisa

Lisa Koss

International Advantage™ - Leading Across Cultures™

Phoenix, Arizona U.S.A.

Directo: +1 - 623-516-2482

www.intladvantage.com

liskoss@intladvantage.com