



Cuando comunicamos, ¿se entiende lo que decimos? ¿Conseguimos el objetivo de expresar aquello que queremos de nuestro interlocutor? Para lograr esto, tenemos 30 segundos.

¿Por qué es tan importante un mensaje directo? Seguramente se pregunta si su mensaje es claro y hasta qué punto su destinatario sabrá exactamente de lo que usted está hablando.

En los negocios, **los mensajes claros ahorran tiempo y malentendidos y esto es igualmente importante en la vida diaria.** Las conversaciones no necesitan ser concisas, formales, sino claras y directas.

Una vez que haya dominado las técnicas, habrá aprendido a enfocar su pensamiento, habla y escritura. Sus conversaciones no van a vagar sin rumbo por un callejón sin salida.

Se volverá más lógico y fácil de escuchar, el resultado es un mejor índice de éxito en su esfuerzo.

30 segundos es probablemente la cantidad de tiempo que una persona puede concentrarse, así que para captar su atención y hacer que su mensaje llegue a su destino, hágalo en 30 segundos.

Si se consideran los anuncios en la televisión, se condensan en bocados de unos 30 segundos. ¿Por qué? porque se ha encontrado la cantidad de tiempo más exitosa para que la gente absorba el contenido.

Cuando nos miramos al espejo antes de salir de casa, el resultado que hemos obtenido con la ropa y el maquillaje es un mensaje que nuestra mente recibe en apenas 30 segundos. Mirarse en un espejo forma parte de la comunicación visual y nos centramos en el mensaje, en nuestra imagen, no en ese bello espejo de espejosdecorativos.org tan bello comprado con algunos ahorros.

El libro de Milo O Frank "How to Get your Point across in 30 seconds" te da todos los consejos necesarios para mejorar tus habilidades de comunicación.

Cubre áreas como el conocimiento de su único objetivo, no complicando las cosas al tener varias agendas en una conversación.

Hablar con la persona adecuada, encontrar el mejor enfoque, tener un gancho para captar la atención y usar el humor.

Cómo desarrollar su tema pintando un cuadro verbalmente y, por supuesto, pidiendo claramente el resultado que necesita.

A lo largo de este pequeño libro el autor ha trazado una clara progresión para mejorar sus técnicas y no tener miedo de pedir lo que quiere conseguir. Otro libro "¡Pide la luna y consíguela!" Percy Ross también afirma que para tener éxito, pida lo que quiera y siga pidiendo.

Así que, tanto en los negocios como en todo lo demás, la respuesta es saber lo que se quiere, ser específico, claro y conciso.

Esto no significa que no puedas ser amigable, sino que puedes ser memorable pintando un cuadro, tener un gancho para captar la atención y terminar preguntando claramente por tu objetivo.

Todo esto debe limitarse a un sonido de 30 segundos. Desarrolla esta habilidad y encontrarás puertas abiertas para ti y para tu progreso.

¡Así que le deseo éxito en sus futuras comunicaciones!