



Recomiendo encarecidamente leer el nuevo libro de Guy Kawasaki, “El arte de encantar”, en donde relata algunas de las fórmulas para seducir, convencer y encantar con éxito, virtudes que son clave en esta vida. Sus presentaciones poseen el poder de encantar a la audiencia y son un buen ejemplo de cómo conectar con ella, sirviéndose de un estilo próximo y desenfadado.

Él sonríe con toda la cara, transmitiendo una emoción espontánea y genuina. Cuando sube al escenario parece que no hay otro lugar en el mundo en el que preferiría estar en ese momento. Así nos demuestra su compromiso y entrega. Presenta un gran contenido, bien estructurado, rebosante de profundos pensamientos y consejos de innegable utilidad.

Guy posee credibilidad, de sus charlas nunca te irás con las manos vacías. Utiliza un diseño cautivador en sus transparencias; usa fotos de calidad profesional, a menudo a pantalla completa; utiliza el *slideware* sin llamar la atención sobre sí mismo, como una mera herramienta para comunicar mejor su mensaje.

El libro de Kawasaki define *encantamiento* como “el proceso de deleitar a la gente con un producto, servicio, organización o idea. El resultado del encantamiento es apoyo voluntario y duradero que es recíprocamente beneficioso”. Su libro pertenece al grupo de nuevos libros que reconocen que los negocios tienen que hacer mucho más que satisfacer al cliente. Si quieren florecer en un mundo donde el cliente manda, deben deleitarlo.

Su decálogo, a modo de resumen, es el siguiente:

1. Sé agradable y cáele bien a la gente. Vístete a la medida de tu público. Saluda adecuadamente, con un buen contacto visual, unas palabras de presentación correctas, sonrisa sincera y un apretón de manos firme y cálido. Mantén una actitud positiva, pregunta a la gente que vayas conociendo cómo y en qué los puedes ayudar. La respuesta a una pregunta de ayuda debe ser siempre que sí; es la esencia del éxito del *networking*.
2. Consigue que confíen en ti, pero confía en los otros primero. Las personas saben cuándo confías o no en ellas y cuando deben confiar en ti.
3. Estáte preparado y atento para lanzar tu producto o servicio. Véndelo con gracia, que sea como él lo llama “DICEE” (deep, intelligent, complete, empowering (facultar) and elegant). Comunícalo de una forma breve, dulce y “tragable” (assumible), en sintonía con su teoría del KISS: keeping it short and sweet.
4. Explica una historia estupenda, sin utilizar palabras muy técnicas. Relata en ella cuál es la motivación real, profunda y visionaria por la que haces las cosas.
5. Planta muchas semillas. Hoy en día, las personas anónimas *online* son las que hacen grande o pequeño tu producto o servicio. Hay que plantar muchas semillas en muchos sitios distintos porque nunca sabrás quién de verdad te apoyará.
6. *Encanta* a todos aquellos que tienen capacidad de influir. Los influenciadores suelen ser varios. En las familias es muy habitual que lo hagan los hijos. En las empresas no tiene por qué ser el consejero delegado o el director de división de una compañía. Puede ser la secretaria, el becario o un administrativo.
7. Haz una buena presentación o demostración de tu producto o servicio. Personaliza la presentación, sobre todo la introducción. Hazla a medida de tu público. Vende tu sueño, tu visión, no sólo datos objetivos o de negocio. Regla 10/20/30: 10 transparencias, 20 minutos y 30 de cuerpo de letra.



XAVI FALGAR
SERVICIOS PREMIUM DE
MARKETING PERSONAL

8. Cómo *encantar* a tus empleados. Apórtales MAP: Mastery, Autonomy and Purpose. Una oportunidad para poder ser los mejores. No tienes que decirles continuamente lo que tienen que hacer. Una finalidad. Un objetivo claro. Quieren saber que están trabajando para un buen producto, para “cambiar el mundo”. Hay que facultarles para que sean proactivos. Dale instrucciones y autonomía !

9. Cómo *encantar* a tu jefe. Tu finalidad es hacer que tu jefe parezca competente y bueno. Si quieres parecer mejor que él o independiente, no tendrás éxito. El objetivo es que tu jefe quede bien. Y que sus jefes superiores, también queden bien.

10. Como utilizar la tecnología. Elimina todas las barreras, para poder ir rápido. Las normas de participación deben ser rápidas. Los correos deben contestarse en menos de 24 h. El éxito de un buen *networking* es la suma de activarse rápidamente + hacer que participe el mayor número de personas + de forma frecuente. Aporta valor, da información, ideas y asistencia / ayuda.

Así pues, tal como afirma Guy Kawasaki, “El *encantamiento* es un proceso por el cual puedes mejorar tus probabilidades, tu confiabilidad y la calidad de tu idea, producto, causa, o lo que sea. Conduce a relaciones profundas, largas y más deliciosas”.