Alberto Vaca Escribano

Humor y persuasión

¿Cómo conectar eficientemente con la audiencia?

Humor y persuasión. ¿Cómo conectar eficientemente con la audiencia?
Alberto Vaca Escribano
Editado por:
PUNTO ROJO LIBROS, S.L.
Cuesta del Rosario, 8
Sevilla 41004
España
902.918.997
info@puntorojolibros.com
Impreso en España
ISBN: 978-84-17848736

Ilustraciones y diseño de portada: Fátima Acaso Martín

2ª Edición: abril 2019

Maquetación, diseño y producción: Punto Rojo Libros
© 2019 Alberto Vaca Escribano
© 2019 Punto Rojo Libros, de esta edición
Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización por escrito de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de esta edición mediante alquiler o préstamos públicos.

ÍNDICE

Agradecimientos 9

PRÓLOGO 11

1. ¿Qué me animó a escribir este libro? 17

2. La conexión con nuestros receptores.
El funcionamiento del cerebro en los
procesos de interacción 27

3. La voz, ese gran persuasor 55

4. La preparación, requisito básico para persuadir 69

5. El humor en las relaciones humanas 91

6. La relación (incestuosa)
entre cultura de empresa y humor 107

7. Técnicas para aproximarnos y elaborar bromas.
¿Cómo convertirse en aprendiz de humorista? 125

8. Estrategias de persuasión 151

9. El cierre eficiente de las situaciones de persuasión 181

10. Guía rápida 195

Humor y persuasión

¿Cómo conectar eficientemente con la audiencia?

Para todos aquellos que quieren ir a más, sin huir de nadie.

Agradecimientos

Este libro no habría sido posible sin la ayuda generosa de un grupo de personas a las que me une, más que unas páginas impresas, toda una historia en común. En primer lugar, a Marisol, mi mujer, a quien tuve que advertir varias veces que el libro era mío, que dejara de corregirme. A mis dos hijos, que han provocado que no me costase nada ponerme en modo comedia, pues son dos motivaos que se divierten siempre que pueden, como debe ser, y han aportado alguna broma que otra. A mis compañeros de trabajo: Lola Sánchez y David Sánchez (no son hermanos, y es raro porque con ese apellido...); a Beatriz Suárez, un prodigio de actriz y de persona; a Pedro Llamas, el rey de las bromas sin condimento; a Manuel Medina, que le tocó hacer el prólogo; a Ricardo Castella, que me ayudó en los inicios a estructurar y organizar los contenidos de formación sobre humor; a Ángel Martín, que es capaz de poner en formato comedia casi cualquier cosa y que ha participado en este tipo de acciones formativas; a Alfredo Díaz por su gran oficio de humorista; a Antonella Pinto, que sería capaz de sacar recursos interpretativos a los personajes de las viñetas y a tantos otros, con nombre y apellidos (como Beatriz Pedreira y Alfonso de Antonio), pero también anónimos, que no lo saben, pero que al inspirarme en la observación seguro que han ejercido su influencia. A todos ellos, muchas gracias.

PRÓLOGO

Un prólogo me encarga hacer Alberto y en la vida me he visto en tal aprieto.

Porque para que el lector avezado que en estos momentos piense «vaya, otro-prólogo-en-el-que-el-firmante-elogia-rendidamente-al-autor-del-libro», entienda el compromiso en el que me veo envuelto, he de detallar algunos antecedentes.

Resulta que yo conozco a Alberto Vaca cuando entro a trabajar en Human Profit Consulting. En realidad, nos encontramos brevemente algunos años antes, pero conocernos, conocernos, eso ha sucedido en el tiempo que llevo trabajando en su empresa.

En ese tiempo (no diremos cuánto para mantener aún el suspense), no sólo he tenido ocasión de aprender muchísimo sobre cómo conectar con una audiencia, cómo despertar la atención y el interés de tu público y cómo relacionarse con el cliente. También he vivido la experiencia de contar con su confianza ciega en mí y su orientación para salir de más de una situación peliaguda en consultoría.

De donde el avispado lector habrá concluido ya que con Alberto mantengo una relación trina, paradójica y contradictoria: es mi «jefe», es un amigo y es alguien a quien admiro.

Y ahí se encierra mi triple dilema y mi terrible aprieto: ¿cómo prologar el libro de un amigo sin que resulte tópicamente lison-

jero? ¿Cómo hacer el prólogo a una obra de alguien a quien admiro sin caer en la adulación facilona? Y el cometido más difícil: ¿cómo cumplir el encargo de mi jefe sin ser sospechoso de «hacer la rosca»?

Pero mis cuitas y dificultades no acaban ahí, como el lector sagaz comprenderá enseguida. ¿Cómo prologar un libro que propugna el humor como un recurso indispensable para la comunicación y la persuasión? Siguiendo con las tesis del libro, éste debería resultar un preámbulo no sólo ocurrente y emocional, sino que persuadiera al propio lector de continuar leyendo el resto del libro.

¿Acaso el mejor método para elaborar mi preámbulo sea utilizar algunas de las técnicas que en este libro se detallan para construir humor? Técnicas por otro lado probadas y comprobadas en los innumerables cursos impartidos por Human Profit Consulting y que lo mismo desatascan que dan brillo a cualquier ponencia (y me refiero a la hora de enfrentarse al folio en blanco, y no a la limpieza de los sanitarios).

¿O quizás debiera preguntarme incitando así al lector perspicaz a interrogarse y que su curiosidad, aguijoneada, le impulse a leer ávidamente el libro? La mayéutica, el método y el arte de Sócrates, que mediante preguntas cuestiona al interrogado sobre nociones que él intuye pero de las que no es consciente, también está presente de algún modo en las páginas de este libro.

Lo que está fuera de toda duda es que Alberto es un consumado persuasor (a la vista está: voy por la segunda página del prefacio y mira que me resistí). Y en este libro vuelca toda su experiencia y su fina psicología (y no hablo de la que aprendió en la facultad).

Si de entrada nos dejamos cuestionar; si ponemos en duda todo lo que creemos saber acerca de cómo presentar; si olvidamos nuestras reticencias (lógicas y naturales) a la hora de emplear el humor ante personas y junto a temas de lo más serio

(«yo es que no soy chistoso», «yo no me considero una persona graciosa», «sí, ya, pero ¿cómo voy a soltar una gracia delante de mis jefes?»); si nos convencemos de que la comunicación y la persuasión dependen mucho más de la aCtitud que de la aPtitud, entonces aprenderemos muchas cosas entre las cubiertas de este libro.

Decía Chesterton que «divertido no es lo contrario de serio, es lo contrario de aburrido» (¡horror Alberto! Estoy «cerrando» el prólogo con una «frase célebre, del típico libro de frases célebres»). Si Chesterton y Alberto Vaca tienen razón, entonces no hay motivo para no usar el humor en nuestras presentaciones (ni tampoco en nuestros prólogos).

Y si has llegado leyendo hasta aquí, qué más te da: sigue ya hasta el final anda. («Eh, jefe, era esto ¿no? ¿Era así como lo quería? Persuasivo y con humor ¿no? Diga algo, hombre…»).

PRESENTACIONES



POWERPIMAN

Hola, soy Powerpiman, me llaman así porque soy un apasionado del número Pi. Me considero un directivo de éxito, podría destacar varios logros en mi trayectoria profesional, siempre en multinacionales. Me gusta el orden, la planificación y me irrita la incertidumbre, los imprevistos...

Vivo en un proceso continuo de amor y odio con las nuevas tecnologías. Me gusta cocinar y comer. Mi principal frustración es que no soy capaz de escribir una novela de intriga, pero me apasiona leerlas.



POWERPETOLK

Me llaman así de mi época en la que era asiduo al gimnasio, de que estaba "petado", pero también porque me gusta hablar. Me gusta aprender, a la vez que colgarme algunas medallas.

Creo que es el momento del cambio generacional, me veo con fuerzas para el relevo.

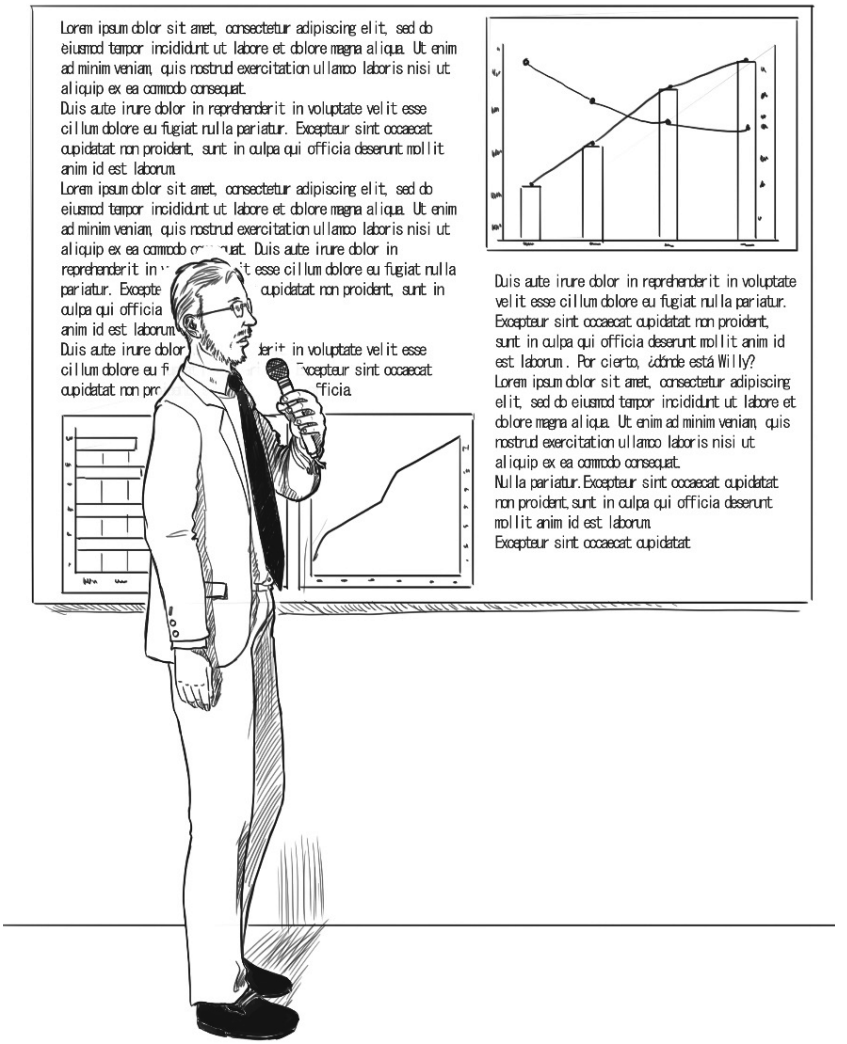


POWERPAWOMAN

Me pusieron este nombre porque soy una directiva un poquito feminista. Me gusta pensar, chequear ideas, darlas la vuelta, ver qué dicen y que esconden… No paro de hacerlo. Diferencio mucho la vida personal y profesional y no quiero ponerme techo, creo que siempre se puede más.

Apenas tengo tiempo para aficiones, el poco que tengo es para mi familia.

1
¿Qué me animó a escribir este libro?



¿Cómo hacer apetecible y digerible un ladrillo? Difícil en esta época de crisis inmobiliaria y exceso de información

El momento más "blanco".

Miraba y no veía nada. Se transformó en el temblor de su pecho, la rigidez de sus piernas, el calor de sus orejas, la respiración sin aire,… La nada en su cerebro, sólo el miedo a ser llamado para subir al estrado.

Arrepentimiento por no haberse aprendido bien lo que quiere contar, arrepentimiento por haber accedido a aquel suplicio, por no haber decidido de joven que tendría un trabajo en el que resultara imposible hablar delante de más de 4 personas.

Intentar relajarse y sólo escuchar el latido alarmante de su corazón, intentar concentrarse en lo que va a contar y no encontrar nada en su cabeza. Mirar desesperado las notas porque si los mensajes no están en la cabeza sólo están en los papeles, en el ordenador, ¿qué pasaría si te robaran los papeles? ¿y si el ordenador no funcionase? ¿o no se pudiera proyectar el PowerPoint? En ese caso, después del sudor frío, prefiero un tiro en la nuca, eso sí, con silenciador para ser lo más discreto posible.

Una confesión, sólo puedo concentrarme si aprieto los isquiones y pienso en la cara de mi hijo como si me estuviera viendo, o en la de mi mujer, pero mejor vuelvo a la cara de mi hijo. Y pienso justo en lo que me dijo antes de salir de casa: "Papá, eres mi héroe", claro que sí, "¡en cuanto recupere la conciencia!"

Pensé en las veces anteriores, pero era incapaz de concentrarme en ellas, en qué pasó, como si todo este circuito de angustia no aportara datos, casi como si no hubiera habido veces anteriores. Mientras subía al escenario, miré al público, esbocé mi mejor sonrisa y empecé a hablar.