

El Método H.A.B.L.A



Hablar es algo de todos los días. Puede hacerlo cualquiera. Sin embargo para convencer y/o influir a otros es necesario seguir unos pasos. [El Método H.A.B.L.A](#) propone un camino sencillo y divertido, con todas las claves para comunicarse en público. Al tener ese tipo recomendaciones, puedes empezar a aplicarlas hoy mismo. ¿Estás listo?

Hábitos

Todos somos oradores y hablar en público es algo natural en nuestra especial. Sin embargo muchas veces resulta tedioso y hasta nos da miedo hacerlo. La respuesta a eso es bastante sencilla: nos tomamos demasiado en serio el momento y nos preparamos de más.

Aunque no hay que confundirse, la preparación es lo que distingue a los buenos oradores de los del montón. Al mismo tiempo unas personas hablan mejor al público que otras, sin dudas. Esto nos lleva a la conclusión de que la gran mayoría de la gente no está capacitada para hablar en público.

La preparación y, sobre todo la práctica, nos acercarán cada vez más a la excelencia.

Leía Todo El Resumen

Al terminar de escuchar un discurso, la gente habrá olvidado un 98% de lo que se dijo. Dentro de lo poco que recuerdan aparece información diversa que podría catalogarse en dos grandes unidades: mensaje e imagen. Recuerdan un mensaje y se quedan con una imagen.

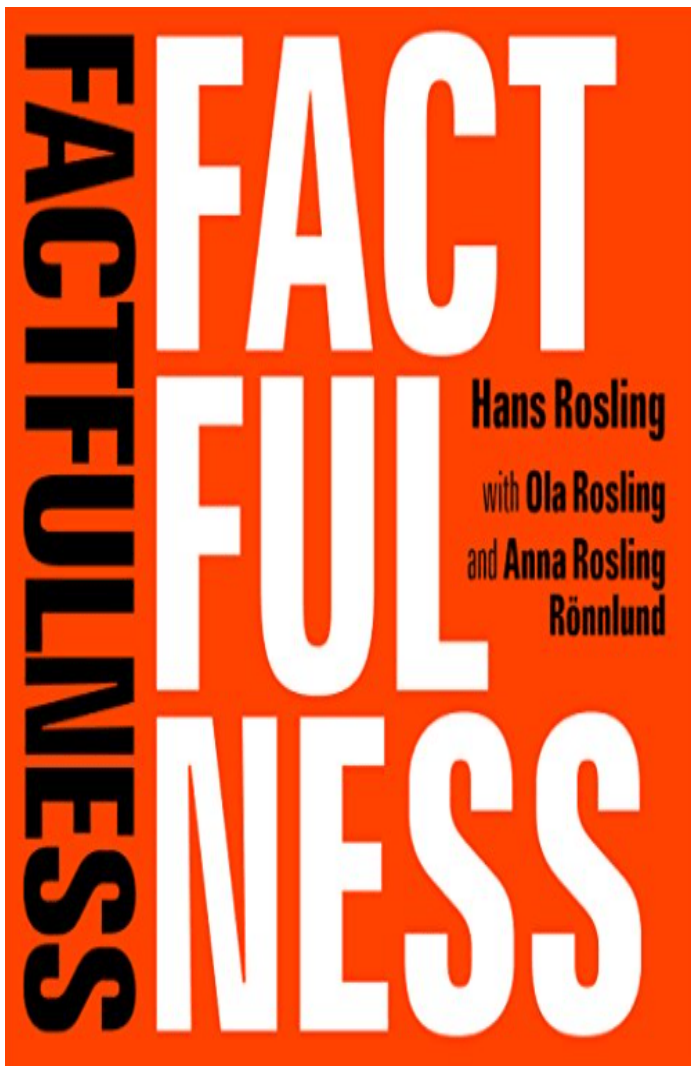
«Las personas olvidarán lo que dijiste, pero nunca olvidarán cómo las hiciste sentir», señala Maya Angelou. Esa frase es el mejor resumen de qué es la imagen en relación con la palabra.

Una presentación eficaz está basada en la acumulación de pequeños detalle, por lo que tampoco es recomendable dejarlos de lado.

Asimismo hay que tener bien en claro qué quieres lograr. Mientras más definido y específico sea tu objetivo, más fácil será alcanzarlo. En resumen, debe ser medible, alcanzable, relevante y posible en el tiempo. Para eso es fundamental conocer a la audiencia.

Los requisitos que debe cumplir toda presentación son sencillez, brevedad y convicción. Si faltara alguno de ellos sería mejor no pararse a hablar.

Factfulness



Diez razones por las que estamos equivocados. Y porque las cosas están mejores de lo que piensas.

Ataques terroristas, el cambio climático, contaminación, niños muriendo de enfermedades preventivas...

¿Crees que el mundo está peor que nunca?

Es hora de que pares de ser pesimista y convertirte en “un verdadero *posibilista*”.

Lo que necesitas es una dosis de:

[Factfulness](#)

¿Quién Debería de Leer “Factfulness”? ¿Y Por qué?

Hans Rosling dedicó la mayoría de su vida a enseñar a la gente como ver al mundo de forma más precisa.

No solo por que, como él lo dijo, salvó su vida; pero también por que podría ayudar a todos a actuar de forma más razonable y más acorde a la verdadera realidad.

“El mundo sería un lugar mejor si millones de personas leen el libro”, escribió Bill Gates.

Acerca de Hans Rosling



[Ha
ns
Ro
sl
in
g
er
a
un
mé
di
co
su
ec
o,
pr
of
es
or
de
sa](#)

lu
d
in
te
rn
ac
io
na
l,
ac
ad
ém
ic
o,
es
ta
dí
st
ic
o
y
un
ed
uc
ad
or
pú
bl
ic
o
de
re
no
mb
re
.

Nombrado por la revista *Time* como uno de las cien personas más influyentes en el mundo, Rosling era consejero para UNICEF y WHO, además cofundador de Médicos Sin Fronteras en Suecia y de Gapminder Foundation.

Asimismo, su charla TED – en la cual “tendencias globales y económicas cobran vida” – ha sido vista por casi casi 40 millones de personas.

Rosling murió en el 2017. Dedicó los últimos días de su vida escribiendo *Factfulness*, su único libro. El libro fue terminado por Ola Rosling y Anna Rosling Rönnlund, hijo de Hans y su nuera.

Resumen del Libro

¿Qué porcentaje de la población global vive en la pobreza? ¿Cuántas niñas acaban la educación básica en los países pobres? ¿Cuál es actualmente la esperanza de vida en el mundo? La mayoría de personas responden incorrectamente a estas preguntas y a otras similares. ¿A qué se debe? Este libro explica por qué somos más pesimistas de lo que en realidad deberías ser dada la situación real de nuestro mundo.

Ya sea que sepas sobre Hans Rosling y lo ames o, bueno, no sepas de él.

Por que es casi imposible no amarlo aún cuando solo hayas visto una de sus numerosas increíbles charlas TED.

Sabemos que no a mucha gente le gusta leer estadísticas, e incluso a los que les gusta, tienen problemas haciendo tablas e información interesantes.

Pero lo que Hans Rosling hizo iera [magia](#)!.

Desafortunadamente, Hans Rosling murió a la edad de 68 años.

Dejó el manuscrito casi terminado de *Factfulness*, como él

mismo dice en la introducción, su “última batalla en [su] misión de vida de combatir la ignorancia global devastadora” y su “último intento de hacer un impacto en el mundo: de cambiar la forma de pensar de las personas, calmar sus miedos irracionales y redirigir sus energía en actividades constructivas”:

Esta información como nunca la habías visto: es información como terapia. Es entendimiento como recurso de paz mental. Porque el mundo no es tan dramático como parece. Te enseñaré cómo reconocer historias dramáticas y te daré herramientas de pensamiento para controlar tus instintos dramáticos. Entonces podrás cambiar conceptos erróneos, desarrollar un punto de vista basada en hechos y derrotar a los chimpancés siempre.

En resumen, de esto se trata el libro: la prueba definitiva (después de todo, son estadísticas) de que el mundo no es tan malo como parece.

Hay diez razones por las cuales puedes pensar que es terrible.

Diez instintos, diez misconcepciones las cuales te privan de ver el mundo con exactitud.

Lecciones Clave de “Factfulness”

1. El Instinto de la Separación
2. El Instinto de Negatividad
3. El Instinto de la Línea Recta
4. El Instinto del Miedo
5. El Instinto del Tamaño
6. El Instinto de la Generalización
7. El Instinto del Destino
8. El Instinto de la Perspectiva Única
9. El Instinto de la Culpa
10. El Instinto de Urgencia

El Instinto de la Separación

Explicación: El instinto de la separación es básicamente la omnipotente lógica de “nosotros vs ellos”, lo cual te lleva a categorizar a la gente en dos grupos con una gran separación entre ellos.

Ejemplos: Hay gente rica y hay gente pobre, hay naciones en desarrollo y desarrolladas.

Hoy en día, casi el 75% de la población cabe en la separación entre en desarrollo y desarrolladas.

Un modelo más exacto actualmente sería el modelo de cuatro niveles de ingresos:

Nivel 1: Un billón de personas (14%) vive alrededor de \$1 dólar al día (compara: en los 1800, más del 85% de la humanidad podría ser descrita de esta manera).

Nivel 2: Tres billones de personas (43%) ganan, en promedio, \$4 dólares al día.

Nivel 3: Dos billones de personas (29%) ganan \$16 dólares al día.

Nivel 4: Un billón de personas (14%) ganan \$64 dólares al día.

Como combatirlo: Busca la mayoría, está usualmente en medio, donde se supone que está la separación.

El Instinto de Negatividad

Explicación: Pensar que las cosas están empeorando; evolutivamente, tiene sentido: es más importante notar las cosas malas que las buenas si quieres sobrevivir.

Ejemplos: La mayoría de la gente escucha las noticias de ataques terroristas y ven series de investigación de crímenes y creen que el mundo se está volviendo más violento que nunca;

definitivamente no; Igualmente, las cosas pueden estar mal y mejorando; por ejemplo, 4% de los niños menores de cinco años murieron en el 2016; sin embargo, casi la mitad de ellos (44%) murieron en los 1800; así que es una gran mejora.

Como combatirlo: Espera malas noticias, ya que es más posible que lleguen; malas noticias no son noticias, pero no significa que las cosas no están mejorando día a día.

El Instinto de la Línea Recta

Explicación: La idea que las tendencias van hacia arriba en una línea recta.

Ejemplos: La población está ascendiendo constantemente desde la Revolución Industrial y es natural esperar que seguirá creciendo si las cosas van tan bien como Rosling dice. No obstante, las Naciones Unidas creen que estamos cerca de alcanzar el límite precisamente por las buenas condiciones, por que la pobreza desciende y así el número de niños.

Como combatirlo: Recuerda que líneas rectas son raras: creciste hasta que alcanzaste los veintes y dejaste de crecer; así muchas otras cosas; no asumas líneas rectas.

El Instinto del Miedo

Explicación: Ahora que vivimos en un mundo más seguro que nunca, empezamos a temer cosas que no existen.

Ejemplos: ¿Qué tanto le temes a ataques terroristas? Mucho – especialmente si vives en ciudades como París o Nueva York. No obstante, ¿sabías que durante la última década y media no más de 50 mueren por terroristas anualmente? Solo comparando, en promedio, 5000 personas mueren en accidentes automovilísticos por año.

Como combatirlo: Nunca olvides que cosas alarmantes tienen tu atención por razones evolutivas; pero si algo te asusta, no

significa que es riesgoso: no sobrestimes el riesgo de la violencia o la contaminación; recuerda esta ecuación: riesgo = peligro x exposición.

El Instinto del Tamaño

Explicación: El tamaño es la razón por la que sobrestimamos las cosas tu instinto del miedo te dice que debes temer.

Ejemplos: 9 millones de crímenes fueron reportados en los Estados Unidos en el 2016; ¡es muchísimo! pero vamos a ponerlo en perspectiva: 14.5 millones de crímenes en los Estados Unidos en 1990. No suena tan mal ahora ¿verdad?.

Como combatirlo: Como demostrado en el ejemplo, poniendo las cosas en perspectiva; solamente números suena impresionante, pero son insignificantes si no los comparas o los divides por números relevantes; siempre busca por comparaciones.

El Instinto de la Generalización

Explicación: Tu instinto para sobresimplificar cosas poniéndolas en grandes categorías; compara con el instinto de la separación.

Ejemplos: Categorías son usualmente usadas en explicaciones, pero no como las únicas posibilidades; generalización útil en el primer caso, engañoso en el segundo; por ejemplo, [según Malcolm Gladwell](#), hay dos tipos de genios (Picazo y Cezannes), estoy explicando dos extremos, pero ignorando los que están enmedio.

Como combatirlo: Siempre cuestiona tus categorías; busca diferencias dentro de los grupos y por similitudes entre grupos.

El Instinto del Destino

Explicación: La idea de que algunas consecuencias son

inevitables por que algunas cosas nunca cambian.

Ejemplos: Hans Rosling es Sueco y es bien sabido que Suecia es uno de los países más liberales; no puedes ni imaginar que un católico Polaco será tan abierto sobre temas como sexo y abortos como un Sueco, ¿o si?.

Sin embargo, en 1960, el aborto era ilegal en Suecia y para conseguir una, estudiantes jóvenes viajaban a Polonia. Cinco años después, Polonia prohibió el aborto y Suecia la legalizó. ¿La moraleja? No hay características innatas de la gente. Las cosas cambian.

Como combatirlo: Nunca olvides que aún que al cambio sea lento, es un cambio. Mantente al tanto de mejoras graduales y actualiza tu conocimiento constantemente. También, habla con tu abuelo; esta es la mejor forma de recordar como los valores (incluso los que parecen haber estado ahí siempre) regularmente cambian.

El Instinto de la Perspectiva Única

Explicación: Si ves el mundo por medio de lentes rosas, lo verás rosa; si lo ves por lentes negros, lo verás oscuro; ambos son limitados; necesitas usar más de un lente.

Ejemplos: Korea del Norte y Venezuela son unos de los peores países para vivir en la actualidad; por comparación Korea del Sur y Chile son altamente desarrollados, ricos y democráticos; ¿La moraleja? capitalismo y democracia traen paz y prosperidad; comunismo – condena.

Sin embargo, si visitaste estos cuatro países en 1970, tendrías una opinión diferente; antes Venezuela era tan rico que lo llamaban Saudí Venezuela y la gente en Korea del Norte ganaban más que sus vecinos del sur; por otra parte Korea del Sur y Chile fueron dirigidas por dictadores.

Nueve de diez de las economías más rápidas en crecer hoy en

día no son exactamente democráticas ¿todavía piensas que la democracia lleva al crecimiento económico?.

Como combatirlo: Reconoce que una perspectiva singular limita tu imaginación; Pon a prueba tus ideas y se consciente de soluciones simples: el mundo es demasiado complicado; viaja para probar tus ideas; consigue una caja de herramientas, no un martillo.

El instinto de la Culpa

Explicación: Una vez que identifiques el malo, no ves más allá de él; repentinamente, él es el que debe ser culpado por todo.

Ejemplos: Compañías farmacéuticas no siempre investigan soluciones a algunos padecimientos que solo afectan a las poblaciones más empobrecidas (malaria, enfermedad letárgica u otras enfermedades tropicales desatendidas). Así que iculpa a los CEOs!. Sin embargo, ¿el CEO es el que decide o sigue las instrucciones de los miembros del consejo? ¿y qué hay de los accionistas?.

Otro ejemplo: Trump. Es fácil culparlo por los problemas de Estados Unidos, pero es difícil ignorar el hecho de que muchos ya estuvieron ahí antes de que él llegara al poder.

Como combatirlo: Busca por causas, no villanos: usualmente no hay Darth Vaders en el mundo, sino malfunciones de sistemas; lo opuesto también es verdad: a veces el sistema funciona; así que evita buscar chivos expiatorios o Heroes.

El Instinto de la Urgencia

Explicación: Este es el instinto que te dice que si no actuas ahora, mañana será muy tarde; activistas y oradores lo cultivan para ser escuchados; pero resiste la tentación de escucharlos.

Ejemplos: Urgencia usualmente viene con una solución clara;

toma un respiro antes de apresurarte a algo; por ejemplo, el problema de refugiados es importante, pero no apuntes culpables antes de entender su complejidad.

Como combatirlo: Reconoce cuando una decisión es urgente: es realmente raro; toma pequeños pasos e insiste en la información; mantente alerta de los adivinos, por que cada predicción sobre el futuro es incierta; también se conciente de acciones drásticas.

¿Te gusto este resumen? Nos gustaría invitarte a descargar gratuitamente nuestra aplicación [12 min](#) para más resúmenes increíbles y audiobooks.

Frases de «Factfulness»



Nuestro Análisis Crítico

De acuerdo a Bill Gates, *Factfulness* es “uno de los libros más importantes... una guía indispensable para pensar claramente sobre el mundo”.

Su esposa Melinda comparte la misma opinión: “Hans Rosling, cuenta la historia de ‘el secreto silencioso milagroso del progreso humano’ solo como él puede hacerlo. Pero *Factfulness* dice mucho más que eso. También explica por que el progreso es muchas veces secreto y silencioso y enseña a los lectores como verlo claramente”.

Además, cuenta con consejos para enseñarte como hacerlo mejor.