

Aumente sus ventas y riase de la competencia.

Jo, Jo, Jo.

No, no es Navidad. Pero es la estación para ser jovial. Siempre es tiempo de ser jovial. Algunas personas lo miran como una simple "risa" - yo lo miro como un dispositivo de aprendizaje, una herramienta para escuchar mejor, la mejor forma de conseguir atención del cliente, auto-sanado, una herramienta poderosa de la venta, y--claro-- diversión.

Un sobrecargo de las aerolíneas de Alaska empezó sus anuncios" de seguridad de vuelo" con la declaración: "Bienvenido al vuelo #320 de Alaska a San Francisco - si usted no se dirige a San Francisco, ahora sería un gran momento para bajar del avión, y uno de nuestros amistosos agentes lo dirigirá en la dirección correcta".

Yo estaba sonriendo – al igual que el resto de los pasajeros. Y también estaba escuchando - al igual que el resto de los pasajeros.

"Mi nombre es Mark, soy el supervisor de sobrecargos". Continuó, "Mi ex-esposa Sandra, y su nuevo novio, Bill, estarán sirviéndoles en la cabina de turista hoy. Esto debe hacer que el vuelo sea interesante". Ahora yo estaba riéndome (y también escuchando). De la misma forma que estaba escuchando cada pasajero en el avión. Y CADA PALABRA que él dijo desde aquel momento fue plenamente escuchada por todo el avión. Definitivamente captó nuestra atención.

Tomo aviones más de 200 veces por año, y NUNCA escucho las instrucciones de seguridad. Bueno, les oigo mascullar, pero no ESCUCHO (presto atención) realmente a lo que dicen. Este vuelo era diferente. Después del primer chiste, todos estábamos expectantes del siguiente (y a sus instrucciones). Este tipo era genuinamente cómico.

Esta historia, la cuenta Jeffrey Gitomer, un experto en ventas norteamericano, pero refleja situaciones que la mayoría de nosotros hemos vivido. El objeto de las instrucciones de seguridad, o de cualquier comunicación oral, es conseguir que las personas ESCUCHEN. ¿Sino, qué otra razón tendría el darlas? Si alguna vez usted ha visto la manera como se dan las "instrucciones de seguridad" en un avión, debe de estar de acuerdo conmigo en que parece que se trata de zombis leyendo un conjuro. Una aeromoza se coloca detrás de una pared y lee un escrito con total monotonía, mientras otro de manera robótica realiza desganadamente los movimientos que la otra persona anuncia por el altavoz. Parece una broma--pero resulta patética. Nadie escucha. Todavía es menor la atención cuando por regulaciones de no se sabe bien donde, repiten todo el rollo, con más desgana si es posible, pero en inglés, a pesar de que no existe ningún pasajero que sólo hable esa lengua.

En los aviones más nuevos, tienen videos de seguridad dónde una persona de cada credo, raza y orientación religiosa aparece en las escenas, y todos ellos son plásticos (con un piloto masculino de traza blanca, por supuesto). Esta innovación tecnológica tiene una cosa en común con su predecesor "humano"--nadie presta atención. Es totalmente enlatado e impersonal. La comunicación resulta sin la menor razón que invite a escuchar. Al principio le piden que preste atención a este anuncio de seguridad IMPORTANTE. Nadie lo hace—ni siquiera la tripulación del vuelo.

¿Las personas están escuchándolo? ¿Están prestando atención a su presentación? ¿Está usted seguro?

¿Están prestando la atención debida a sus comunicaciones importantes?
¿Está usted seguro? He aquí una posible clave de por qué no:
¿Cuánto humor maneja en su comunicación?

Esta es la regla de oro: Las risas hacen que las personas escuchen.

Cualquier cosa que usted dice DESPUÉS DE QUE dice algo cómico, se oirá y se recordará 10 veces más que cualquier otra estrategia que use para ser oído - mucho menos ser escuchado. Para abreviar, las sonrisas provocan que las personas escuchen con más atención y generan un muy eficaz ambiente de escucha.

¿Por qué las risas permiten que las personas escuchen con más atención? Fácil--las personas prefieren mantenerse riendo, por lo que después de la primera risa generalmente quieren--quizá incluso esperan algo que les permita seguir riendo ¿Qué puede hacer el poder de la risa para usted y sus ventas? Escuche (por favor preste atención, esto REALMENTE es MUY importante). Después de reírse:

- El prospecto está escuchando.
- El prospecto se encuentra más en disposición de comprar.
- Durante su charla, el prospecto está en el borde de su asiento a la expectativa de lo que viene después.
- Durante su presentación de ventas de una hora, el prospecto no mirará su reloj UNA SOLA VEZ.
- Lo divertido y entretenido tiende un puente entre lo profesional y lo amistoso.

¿Está de buen humor ahora?

Para conseguir una risa, o un manojito de risas, estas son algunas cosas que usted necesitará hacer:

1. Pruebe su humor en un amigo para estar seguro que es cómico antes de que usted lo use con un cliente.
2. Asegúrese que se ríe de sí mismo y no de alguien más.
3. ¿No es usted suficiente cómico? Estudie humor

3.5 El momento correcto lo es todo. Estudie a los cómicos. Ellos saben CÓMO y CUÁNDO dar un buen golpe de humor, y cuánto tiempo requiere hacer una pausa.

Y más allá el prospecto le escuche y lo comprenda, la parte más poderosa, es que la risa se puede interpretar como una aprobación tácita. La sonrisa de un prospecto es una forma de decirnos sin palabras que está de acuerdo. Una vez que consigue la aprobación tácita (les gusta usted), entonces todo lo que necesita es la aprobación verbal, y entonces levante el pedido que viene con ambas aprobaciones.

¿Quiera aprender unas cuantas más maneras de ser cómico? He preparado una lista de 15.5 maneras que usted puede usar inmediatamente con la familia o amigos y después con el cliente. Para ver esta lista de 15.5 secretos del humor, haga clic aquí.

Que la Gracia esté con usted...

¿Necesita mejorar su capacidad de hacer reír? Conviértase en un estudiante de humor.

1. ***Visite clubes de comediantes. Fíjese y aprenda de su manejo del tiempo y de cómo hacen uso de sus recursos. Fíjese también en como reacciona la audiencia,***

aprenda qué les hace reír. Observe what makes them laugh. ¿Qué hace que usted se ría?

2. **Vea películas cómicas como Friends o Raymon en TV/Cable.** Los más antiguos tienden a serlos más cómicos. PONCHIVISION tiene algunos pasajes de humor antiguos sensacionales. Tome nota de lo que resulta divertido. Bugs Bunny es divertido. Acciones, tonos de voz, expresiones corporales, gestos faciales, historias divertidas

3. **Lea libros de chistes o libros humorísticos que resulten divertidos.** Procure que se trate de humor fino. Existen numerosos libros de chistes vulgares muy ingeniosos pero que rara vez podrá usar con algún cliente. Además, el propósito de leer esta literatura no es el de contar chistes en frente de sus clientes, sino más bien adquirir un sentido del humor fino y activo.

4. **Únase el grupo llamado Toastmasters.** Este grupo posee programas avanzados de hablar en público con humor. Puede encontrarlos en www.toastmasters.com.

5. **Fíjese en los niños con mucho cuidado.** Los niños son naturalmente graciosos y divertidos, y lo muestran con sus palabras y gestos.

6. **Lea Historia.** La verdad es a menudo más extraña y divertida que la ficción..

7. **Arriésguese probando su humor, en donde no tiene nada que perder.** – En casa, con los amigos, en el juicio de divorcio, en la cárcel, etc.

8. **Invite a comer a un comediante Profesional o a un escritor de chistes.** Si emplea tiempo con profesionales del humor desarrollará el mismo, pues estas personas no son Buenos solamente en el escenario, generalmente, el humor es su actitud ante la vida.

9. **Practique hacienda caras y gestos graciosos ante el espejo.** Si realmente se siente valiente, hágalo frente al espejo retrovisor.

10. **Vuelva a ver su libro de secundaria.** Hablando de algo gracioso, vea su foto de aquella época, o la de su novia.

11. **Actúe todo lo que aprenda.** Es la mejor manera de salir de su cascarón. Un día un amigo me dijo que actuaba como un cretino a lo que yo le contesté que no estaba actuando, por lo menos no con él, además no era mi amigo.

12. **Lleve cintas de audio de sus comediantes favoritos en el coche.** Antes de ver a un cliente, escúchelos para obtener ideas y colocarse en un estado emocional de buen humor. Los estados de buen humor, nos permiten un uso de nuestros recursos impresionante. Se sorprenderá.

13. **Comience a buscar situaciones cómicas en su vida diaria.** Trate de apreciarlo según se presenta el evento en lugar de solo hacerlo cuando se acuerda de ello en retrospectiva.

14. **Practique exagerando sus gestos y modificando su postura corporal.** Mucho de lo cómico tiene que ver con lo no verbal, con los gestos, más que con las palabras. Haga reír sin ni siquiera haber pronunciado una sola palabra

15. **Rodeese de gente divertida.** Es sorprendente cómo su sentido del humor mejora cuando se rodea de gente divertida.

15.5 **Por último, ría mucho.** Si realmente está seriamente pensando en usar humor en su vida, ríase mucho y a menudo. Lo peor que le puede pasar es una gran y sonora carcajada.