

# EL DNI DE TU AUDIENCIA



## DONES

¿Qué nivel de habilidad y conocimiento previo tiene tu audiencia al respecto de la temática que vas a proponer? En función de sus dones adapta el contenido y no caigas en la maldición del conocimiento. Adecua el contenido de tu comunicación a tus interlocutores, permite que sientan que tu charla va exclusivamente dirigida a ellos.

## NÚMEROS

¿Qué rango de edad tiene tu audiencia? ¿Cuántos son? ¿Es un público heterogéneo u homogéneo? ¿Hay más mujeres que hombres? ¿De dónde son? O incluso ¿cuántos te conocen? Obsesiónate con la idea de adaptar lo máximo tu comunicación a la de tu interlocutor y asegúrate con ello el éxito de la misma.

## INTERESES

Averigua si acuden para aprender algo, para encontrar una motivación o inspiración, para pasar un buen rato, para hallar una solución a su problema, para ampliar su lista de contactos y hacer networking o simplemente por obligación.

# CONSEJO

CONSEJO: escribe los Dones específicos, los números concretos y desarrolla tus ideas sobre los intereses de la audiencia. Puede que no menciones nada de esto en tu discurso pero ten presente que generará un marco mental de a quien te estás dirigiendo y modificará favorablemente tu mensaje. Tu audiencia se sentirá inmediatamente más cómoda y más identificada con todo lo que digas. ¡¡A por ello!!