
MONTREAL – Sesión plenaria de ATLAS III: presentaciones personales y públicas
Miércoles, 6 de noviembre de 2019 – 08:30 a 10:15 EDT
ICANN66 | Montreal, Canadá

ORADOR DESCONOCIDO: Por favor, pasen adelante y vamos a empezar.

DAVID KOLB: Buenos días. Buenos días. Me alegra que esto sea una capacitación de tres o cuatro días porque cada día somos menos. Creo que si esto durara seis días, esta sala estaría vacía y diríamos: “Ya está”. Hoy a la mañana, si podemos avanzar con las diapositivas, por favor, vamos a hacer lo siguiente. Hasta ahora ya hicimos mucho. Ya cubrimos mucho material y quiero decirles que es difícil tratar todo lo que tratamos en este tiempo. Para muchos de estos temas en general nos tomamos un día o dos. Cuando hablemos de presencia personal y del principio de la pirámide podremos dedicar a esto todo un día en plenarias y sesiones con los coaches.

Ahora estos temas solo los vamos a sobrevolar. Lo que les sugiero es que cuando vean un tema que realmente les llame la atención, ya sea coaching o conflicto de influencia, que investiguen más el tema para ver cómo pueden aprender un poco más. La idea no es que vean toda esta agenda, que ya hayan visto todo y digan: “Ahora ya soy un excelente líder del cambio para At-Large”. Mañana vamos a hablar en

Nota: El contenido de este documento es producto resultante de la transcripción de un archivo de audio a un archivo de texto. Si bien la transcripción es fiel al audio en su mayor proporción, en algunos casos puede hallarse incompleta o inexacta por falta de fidelidad del audio, como también puede haber sido corregida gramaticalmente para mejorar la calidad y comprensión del texto. Esta transcripción es proporcionada como material adicional al archivo, pero no debe ser considerada como registro autoritativo.

la sesión de cierre sobre qué se puede hacer después de esta capacitación.

Ahora voy a hablar un poco de dónde venimos y hacia dónde vamos. Esta es la última sesión donde vamos a compartir contenidos. No sé si tienen un día muy intenso hoy. Sé que ayer fue un día intenso pero hay muchas cosas en las reuniones de la ICANN. Ayer hablamos de líderes de cambio y líderes de opinión. Después hablamos de comunicación efectiva. Ahí trabajaron en grupos por primera vez y allí trabajaron en las siete tribus de la red galáctica. Después hablamos de conflicto de influencia. Trabajaron en grupos representando a diferentes tribus o en grupos donde tenían que representar diferentes puntos de vista para experimentar el conflicto y la forma de influir en otros. Después hablamos sobre conciencia y conocimientos interculturales. Hubo un debate muy interesante sobre lo que observaron en la reunión del GAC y la junta. Terminamos el día hablando de coaching.

¿Qué vamos a hacer hoy? Nos quedan cinco puntos. Vamos a empezar con presencia personal. Vamos a hablar de ese tema. Después hablaremos sobre las presentaciones utilizando el principio de la pirámide. Yo espero que se entienda bien este principio. Voy a hablar lentamente y voy a presentar el tema de dos o tres modos diferentes. Más adelante en el transcurso del día vamos a hablar de manejo de los tiempos, delegación y facilitación de reuniones sabiendo desde ya que a cada uno de esos temas les podemos dedicar un día entero y no a los tres una sesión de 45 minutos.

Cuando hablamos de gestión del tiempo, no sé si la forma en que vemos el tiempo influye en la forma en que lo manejamos. Finalmente, el último punto es facilitación de reunión. Vamos a explicar qué es una reunión efectiva, qué tenemos que hacer para facilitarla. Cuando tengan preguntas o comentarios, quiero decirles que no siempre veo todas las tarjetas con los nombres porque estoy parado muy adelante. Voy a tratar de ir avanzando en esta sala. Si tienen una pregunta, levanten la tarjeta para que yo los vea y especialmente lo digo para los que están sentados en las últimas filas. Fatimata tenía a su alrededor un montón de personas que levantaron la tarjeta y la señalaban a ella. Si quieren que otros me indiquen quién tiene que hablar, pueden hacerlo.

Por favor, entiendan que yo tengo que manejar los tiempos. Somos 46 así que si los interrumpo o si no les doy la posibilidad de hablar, entiendan que lo hago porque tenemos que seguir avanzando con los contenidos. Si quieren decirme algo en un break o si quieren hablarme en forma personal, acérquense cuando puedan.

Ahora sin más vamos a empezar. Si avanzamos con las diapositivas, dos diapositivas, por favor. Quisiera empezar hablando de este tema porque ya tomaron un café, están sentados, listos para empezar. Vamos a hablar de presencia personal. Quiero que ustedes me digan cómo definirían esto después. Pueden trabajar con las personas que están sentadas cerca de ustedes. Traten de organizarse por idiomas. Si son angloparlantes, hispanoparlantes, pero traten de trabajar con personas con las que no estuvieron antes. Traten de discutir esto en grupos de tres quizá. En estos grupos hablen de esto. Cuando piensan

en alguien que tiene una buena presencia, que entra a una sala y decimos: “Sí, esta persona tiene una buena presencia” y no es que domine lo que está pasando sino que hay algo en esta persona que nos indica que podemos acercarnos a esa persona, una persona que dirige, que puede organizar, hacer una buena presentación. Tienen esta presencia personal.

¿Cómo sabemos cuándo alguien tiene esta presencia? Díganlo desde el punto de vista de la conducta. ¿Qué hacen estas personas o dicen estas personas que nos transmite el mensaje: “Esta persona tiene buena presencia”? Piénsenlo desde el punto de vista de las conductas. Después piensen en su propia presencia cuando dan una presentación o cuando dan clases. Piensen en qué puede hacer que uno pierda esa presencia, qué es lo que nos hace cambiar, perder esa presencia. Ya no tenemos este manejo. Ya no nos sentimos tan cómodos frente al público. La tercera pregunta sería cómo recuperamos esta presencia. Cómo es alguien que tiene presencia, qué hace que alguien pierda esa presencia y cómo se hace para recuperarla. Les voy a dar tres días para que traten esto en los grupos. ¿Hay una pregunta por allí?

ABDALMONEM GALILA:

Soy Abdalmonem Galila. Creo que la respuesta a estas tres preguntas es que si tengo visión, tendré misión. Todo esto se va a lograr con una visión y una misión claras.

DAVID KOLB:

Gracias. Cuando hablemos en nuestros grupos, ese tipo de preparación es importante cuando armemos una presentación. Es una buena forma de verlo. ¿Cómo sabemos si alguien tiene presencia? Si tiene una buena visión y misión en su opinión. Organícense entonces en grupos. Les doy 10 minutos para hablar sobre estos temas en esos grupos de tres. Adelante.

Les quedan dos minutos para terminar su trabajo. Nos reunimos nuevamente en el grupo general.

Vuelvan a sus lugares y vamos a hablar de presencia.

Hablemos sobre presencia. Todas estas fotos. ¿Por qué hay tantas fotos? ¿Cuántas fotos necesitan? Esta es la única ecuación que vamos a ver en el taller. Es la ecuación de la presencia. Lo que pensamos cuando estamos trabajando en el tema de presencia es que queríamos encontrar a los elementos de la presencia. ¿Cuáles son los elementos de la presencia? Esta ecuación puede verse de la siguiente manera. La idea es ver un componente u otro para que ustedes digan: “Este es el que necesito” o “Tengo mucho de esto” o “Esto tendría que hacerlo menos” o “Tendría que hacer más de aquello otro”, para que puedan ver en qué lugares se ocupan en esta ecuación, en qué áreas tienen que trabajar.

En primer lugar, vamos a ver en general. Después vamos a ver las partes. En la parte de arriba tenemos estos tres elementos: preparación, atención y seriedad. Preparación se entiende. Se trata de estar preparados en forma interna y externa porque cuando vamos a dar una presentación o vamos a hablar frente a un grupo tenemos que

estar calmos o al menos tratar de estar calmos. Externamente importa la forma en que nos vestimos, en que nos sentimos ese día. Todo eso tiene que ver con el estado interno y externo de preparación. También vamos a hablar de cómo nos preparamos nosotros, cómo preparamos el contenido, cómo preparamos a nuestro público. La preparación es un elemento.

La atención. Atender a nuestro ser interior, estar presente para los demás y a nuestras conductas exteriores. La intención aquí es saber que si yo estoy nervioso interiormente lo voy a demostrar en el exterior. Se va a ver que estoy nervioso o voy a estar moviendo el pie, voy a estar jugando con algo en las manos y esto va a demostrar que estoy nervioso o ansioso internamente. Esto se va a ver en mi conducta externa. ¿Estuvieron alguna vez con alguien en un grupo? ¿Alguna persona que hace algo que distrae a los demás, ya sea golpeando con el pie, jugando con algo o hablando de una manera especial? No necesariamente con el teléfono. Estar con el teléfono siempre distrae. Hay algunas conductas que hacen que sea muy difícil prestar atención a esa persona porque está moviendo su pie, su mano, etc. La atención tiene que ver con saber lo que pasa dentro y lo que está afuera.

La gravitas, seriedad, es un poco difícil de definir. Cuando hablamos de gravedad, es esto, tener profundidad, atraer cosas. La gravedad atrae las cosas hacia sí misma. Es una ley de la física. Gravitación utiliza la misma raíz en latín. Se trata de tener sustancia, una personalidad, una buena forma de presentar y de hablar. Hay que ver si presentan las cosas de manera profesional. Algo que llegue bien al grupo.

En la ICANN, por ejemplo, siempre pienso qué me tengo que poner cuando hago una presentación frente a un grupo y decido utilizar este business casual, porque si apareciera aquí en frac, sería demasiado. Si apareciera en Birkenstocks y bermudas, eso sería muy cómodo pero sería demasiado poco. Se trata de encontrar el punto donde nos podemos alinear con los que nos escuchan. Esto tiene que ver con el aspecto personal que tiene que ver con la seriedad.

Finalmente tenemos el crítico interior. Ya tenemos preparación, atención y seriedad arriba. Todo esto se suma. Sería muy bueno que esto fuera lo único que hay que tener en cuenta pero tenemos este otro elemento abajo que es el divisor y que es muy poderoso. Más poderoso que lo que tenemos arriba de la ecuación. Este es el crítico interior. Es esta voz interior que nos juzga, nos hace dudar. Es esta voz interna que nos hace dudar de nosotros mismos pero este es el divisor, el crítico interior.

Cuando hablamos de presencia, ¿qué hace que perdamos la presencia? Muchas veces es el crítico interior. Una de las cosas que hace mi crítico interior en las presentaciones de la ICANN como esta es que siempre me dice: “Habla más despacio. Estás hablando muy rápidamente. Estás muy entusiasmado. Los intérpretes me mandan miradas asesinas porque está sonando muy rápido. Trato de no mirarlos a la cara”. Trato de bajar la velocidad porque me entusiasmo y de repente me encuentro hablando demasiado rápido. Mi crítico interior siempre me dice: “Vas muy rápido, vas muy rápido. Habla más despacio”. Todo esto termina afectando a mi presencia en términos generales. Vamos a la próxima diapositiva.

En una presentación determinada, y voy a hablar de esto como si fueran presentaciones en reuniones que ustedes facilitan, piensen en el tipo de situaciones en que se encuentran. Cuáles son los disparadores. Qué es lo que se hace que se active el crítico interior que les hace perder presencia. Qué es lo que los puede preocupar o molestar. Que les falte material, que los participantes no hayan leído el material que tenían que traer leído. Por lo tanto, no están preparados. Qué es lo que realmente nos hace perder el equilibrio. Cosas que pensamos que iban a pasar pero no sucedieron. Después modificar la situación, volver a pensarla si están nerviosos. Si piensan: “Creo que no conozco bien el material. Soy un impostor. No puedo creer que me hayan puesto en este cargo, en esta posición, si no se nada sobre nada. ¿Cómo me van a juzgar?” Estas son las cosas que uno piensa internamente. ¿Cómo cambiamos este marco? En lugar de pensar: “Bueno, me van a juzgar” habría que pensar: “Yo tengo información que va a ser útil para ellos”.

Una de las mejores formas de hacer esto que vi hasta ahora me la dio un profesor. Yo iba a defender una tesis y le pregunté a mi profesor qué me pueden decir. El profesor me dijo: “Lo mejor que puedo decirte es que ahora en este momento, y quizá en 15 minutos sea diferente, en este momento usted es el experto que más sabe en el mundo sobre este tema, sobre este tema de investigación de su tesis”. Piénsenlo así. Piensen que el comité de evaluación son pares, colegas. Usted los está educando sobre este tema. Yo pensé: “Esto es mucho mejor que pensar que los que me van a evaluar saben más que yo sobre este tema”. De esta manera podemos hablar como si estuviéramos

hablando entre pares y no como si estuviera defendiendo mi tesis. Ya la palabra defensa es complicada. Al prepararse, sepan que ustedes son los que informan, los que dan el mensaje. Los seleccionaron por un motivo determinado para dar esa presentación o transmitir ese mensaje. Ustedes transmiten ese mensaje y el grupo seguramente esté allí para escuchar el mensaje.

Sí, quizá haya un debate, alguna crítica, pero ustedes son los que están compartiendo el mensaje. Respiren. Respirar es importante. En este momento, vamos a hacer un ejercicio de respiración. No cuenten en voz alta porque sería muy raro para alguien que entrara en este momento a la sala pero quiero que inspiren cuatro segundos, retengan la respiración durante cuatro segundos y exhalen cuatro segundos. Repitan esto cuatro veces. Lleven la respiración a la parte baja del abdomen. Inspiren profundamente. Retengan y exhalen profundamente cuatro veces. Miren a su alrededor. Empezaron con la cara así, como si tuvieran esta mirada triste. “¿Realmente hay que respirar?” Después la cara cambia así.

Básicamente, es muy bueno respirar. En primer lugar, nos mantiene vivos. En segundo lugar, hace que no nos muramos y además nos relaja, especialmente si inspiramos profundamente. Aquí no vamos a aprender a respirar y a meditar pero la meditación también sirve. Respirar, como les acabo de indicar... Se acuerdan de que ayer dije que la amígdala libera adrenalina, cuando inhalan profundamente, la amígdala no puede liberar adrenalina porque el flujo sanguíneo está yendo hacia otro lugar. Respirar ayuda a dejar de lado esa respuesta de luchar, congelarse o escapar. Cuando están en un conflicto, respirar

profundamente ayuda a calmarlos a ustedes y les ayuda a ustedes a enfrentar mejor el conflicto. Respiren. Respirar forma parte de la preparación. Finalmente, hagan una pausa. Esto permite que el ejercicio de respiración haga efecto. Además, les permite reagruparse. A veces yo digo algo y hago una pausa.

Hice una pausa de cinco segundos que es el tiempo que duran las pausas en occidente. En las culturas orientales o asiáticas, una pausa correcta duraría 10 o 15 segundos. No en una presentación pero sí en una conversación. Hacer una pausa está bien porque pueden decir algo y esperar y permitir que las personas lo entiendan, que les llegue. Hacer una pausa es una buena herramienta de preparación y también para la presentación.

El segundo elemento aquí es atención. Una de las cosas que pasan con nuestro crítico interior es que todo esto pasa en forma interna. Nadie lo ve a menos que uno se empiece a poner nervioso. La idea es que el foco esté en otro lugar. Algo que yo hice en estos últimos tres días es lo siguiente. Por ejemplo, si quiero que me aseguren que algo está saliendo bien o que lo estoy haciendo bien, no dejen de hacer esto porque se lo dije. Miro a las personas que están asintiendo con la cabeza. Si quiero estar seguro de que algo se entendió o de que algo llegó, porque alguien empezó a asentir con la cabeza. Si miro y alguien asiente con la cabeza, me están diciendo: “Sí. Entiendo. Me llega”. Esto me sirve a mí para seguir adelante y voy identificando a estas personas y miro a mi alrededor a ver si me van mandando ese mensaje, si estamos conectados.

Estar enfocados en otros ayuda. Leer los mensajes, el lenguaje corporal, tono y atmósfera. En reuniones como esta, donde hay pausas organizadas, esto es algo más difícil pero si no hay pausas ya previstas, si todos empiezan a aburrirse o a mirarme de manera especial, sé que llegó el momento de hacer una pausa o de cambiar de ejercicio. Hay que prestar atención a los mensajes que nos van mandando el público y los participantes. Responder de manera adecuada. Cambiar la forma de pensar. Considerar otras perspectivas. Debemos pensar cómo nos limitamos por nuestra forma de ver las cosas. La idea es abrir nuestra mente. A veces presentamos un tema, empiezo un ejercicio que hacen los participantes y nos preguntamos: “Quizá la pregunta no la planteé correctamente”. Voy a los grupos y veo que está funcionando pero puedo cambiar la forma de decir y de pensar las cosas.

Hay que escuchar en forma activa. Hay que hacer buenas preguntas, parafrasear y quizá cambiar la agenda. Si mi agenda incluye ciertos puntos y ciertos contenidos, eso está correcto pero puedo a veces tener la posibilidad de cambiar, dedicarme a un tema, si hay algún tema que es más importante o que al grupo le interesa más. La próxima diapositiva, por favor.

Esto lo hablé un poco. Gravititas. Es un elemento de gravititas. Tener confianza en los comportamientos que nos dan confianza. Qué comportamientos nos indican que alguien tiene gravititas. Qué nos hace pensar que sea así. Es una de las preguntas. A ver, ¿algún comentario?

ORADOR DESCONOCIDO: Hay que dar la impresión de pensar primero, antes de responder.

DAVID KOLB: Adelante.

ORADOR DESCONOCIDO: Hablar con contacto visual. Eso ayuda a escuchar. Es muy importante.

ORADOR DESCONOCIDO: No se puede estar nervioso.

DAVID KOLB: Repítalo, por favor.

ORADOR DESCONOCIDO: No se puede estar nervioso. Uno tiene que estar calmo y el lenguaje corporal debe ser visible a todos.

DAVID KOLB: ¿Qué aspecto tiene la calma? Sé cuál es el aspecto de los nervios.

ORADOR DESCONOCIDO: Estar igual.

DAVID KOLB: ¿Tiene el aspecto de nervioso pero es calmo?

ORADOR DESCONOCIDO: No me lo imagino.

ORADOR DESCONOCIDO: La postura quizá. El contacto visual, cuando uno mira a los ojos a otra persona. Aunque no le interese pero parecer interesado en las opiniones. Cuando uno responde, no hablar demasiado apasionado, lentamente. Tomar notas es muy importante. Cuando hago una pregunta y alguien toma notas, me parece muy respetuoso hacia mí, especialmente cuando me responden con mi nombre. “[inaudible], para responder la pregunta de [inaudible]”.

DAVID KOLB: Gracias, [inaudible]. Sí, lo hice.

ALBERTO SOTO: En español. Si estoy sentado y voy a intervenir, pararme. Cuando me paro, voy a hacer ejercicio de la presencia, mirada al frente, como dice [inaudible], y si estoy nervioso, evidentemente hablar algo, hacer la pausa y después resumir.

DAVID KOLB: Es un punto excelente. Una de las cosas es que muchas veces le digo a la gente cuando estoy facilitando presentaciones es sentarse para hablar y ponerse de pie para presentar. Uno se sienta cuando pregunta y está hablando de algo. Cuando uno se pone de pie, los ojos siguen en movimiento y uno tiene la atención por esos dos o tres segundos que se puso de pie y puede tomar control de la conversación simplemente moviéndose y poniéndose de pie. Por favor.

ORADOR DESCONOCIDO: Disculpe. Vestirse. El aspecto. El modo de la vestimenta. Es una manera de presentarse, si estás vestido de aspecto corporativo. La presencia expresada, la participación cuando se debate un tema.

DAVID KOLB: Gracias.

ORADOR DESCONOCIDO: Entiendo estos puntos. No mantengo el contacto visual normalmente en una conversación normal. En segundo lugar, también me distraigo fácilmente y estoy absorbido en otra cosa. Se puede malentender como falta de respeto por la otra persona en un grupo típico.

DAVID KOLB: No debemos usar nunca la palabra “siempre”. A veces, depende de si es extremo. Culturalmente, como decíamos antes, el mirar a los ojos mucho tiempo no siempre es bueno. Si hago esto, hay 46 personas con las que no estoy estableciendo contacto visual en este contexto. Aunque sea uno a uno, a veces es bueno mirar a otro lado para considerar algo, especialmente si uno es un aprendiz visual y necesita ese contacto. En cuanto a distracción, uno puede estar distraído por algo, puede jugar con un papel sobre el escritorio con un lápiz, si hace ruido o si es demasiado visual, puede ser un factor de distracción.

ORADOR DESCONOCIDO: Como perdido en el pensamiento.

DAVID KOLB: A veces lo llamo secuestro de extraterrestres. ¿Alguna vez escucharon una conversación y de pronto dicen: “Ay, Dios mío. Los últimos 30 segundos no tengo idea de qué pasó. Me perdí”? En esa situación, volveré a la persona y le digo: “Disculpe, me distraje con algo. Cuénteme dónde estábamos para reformular la conversación pero no lo podemos hacer cada 30 segundos porque eso también manda un mensaje”. Voy a hablar con Humberto y después vuelvo aquí.

HUMBERTO CARRASCO: Voy a hablar en español. Yo creo que es muy importante estudiar el ambiente en el cual me voy a desenvolver, ya sea una reunión o sea una conferencia, una presentación. Tiene que ver no solamente con aspectos culturales sino también al grupo al cual yo estoy apuntando. Puede ser que a lo mejor yo vaya a una reunión donde todos consideran que vestirse formalmente es relevante y si yo aparezco vestido sin corbata obviamente mi confianza se va a ver afectada. O al revés. Cuando yo estoy mucho más allá de la formalidad que es requerida, también me voy a sentir incómodo y voy a verme afectado en mi confianza. Eso requiere que eso está perfecto en el sentido de que cuando tú tienes solucionado el problema del ambiente en el cual te estás desenvolviendo, ya lo conoces y nos pasa por ejemplo aquí a nosotros en ICANN. Cuando participamos por primera vez no sabemos en el fondo cómo venir vestido, cómo van a ser las reuniones, si van a estar formales o cuando a ti te dicen que tienes que dirigir algún panel,

también estás nervioso porque no conoces bien, pero a medida que uno lo va conociendo intuitivamente, esto es lo que algunos denominan la inteligencia intuitiva, ya después uno se va desarrollando con mayor confianza y con mayor tranquilidad.

Hay algo que tiene que tener cuidado cualquier exponente y es que se nota mucho cuando alguien está nervioso en el movimiento de las manos. Me ha tocado ver gente que expone y le empiezan a temblar las manos. Tú te das cuenta inmediatamente de que la persona está con muchos, muchos nervios y a uno incluso le llega a dar hasta pena que siga hablando porque tiembla y tiembla y tiembla. Yo creo que todos esos aspectos son más bien intuitivos, que yo creo que alguien como tú nos puede ayudar a explicar, también deben ser tomados en cuenta y deben ser objeto de preocupación por cada uno de nosotros.

DAVID KOLB: Muchas gracias. Por favor.

[DANIEL]: Voy a dar un ejemplo en base a mi experiencia propia, especialmente cuando me dirijo a gente. Si tengo que poner toda mi concentración en algo, no es solo eso pero si hay algo adicional que estoy haciendo simultáneamente, es difícil sacarme de foco. Además de eso, viendo ejemplos encuentro un punto de intersección, de lo que entiende mejor mi audiencia. Si entienden muy bien un tema, ahí está la confianza de la audiencia para hacer un aporte efectivo al debate principal. No sé si varía en distintas personas, especialmente cuando

están adquiriendo confianza sobre un tema en particular. ¿Podrías aclarar el multitasking o las tareas múltiples? En la comunidad ICANN, la gente está escuchando, están haciendo referencia a algo específico, a un documento, lo están leyendo, están resaltando un punto a la vez y creo que el nivel más alto de multitasking se da en una reunión de ICANN. Hay que manejar también la lista de personas que van a hablar. El que dirige la reunión todavía está en una situación peor. Hay que escuchar, hay que utilizar los factores cognitivos a muy alto nivel. Me gustaría algo de elaboración sobre el tema.

DAVID KOLB: Me vinculo tanto con lo que dices. Por supuesto, hay preparación involucrada porque vengo haciendo esto en Zoom Rooms. Adelante.

ORADOR DESCONOCIDO: Una pregunta. A veces uno tiene la costumbre cuando está haciendo una presentación de a veces como repetir una palabra que le permite ganar tiempo para ir determinando las ideas para poderlas externar. En español, por ejemplo, hay mucha gente que ocupa la palabra entonces. Eso le permite ganar tiempo para generar sus ideas y entonces expresarlas. ¿Qué piensa al respecto? En una presentación, cuando estas personas hacen uso de esas palabras repetitivas, cómo se distorsiona o se ve la presencia de la persona en su exposición.

DAVID KOLB: Voy a responder y voy a volver a otras preguntas. No veo preguntas por aquí. Le estoy haciendo pasarlo mal a Sébastien. Es excelente lo que

dice para énfasis. Digamos que estoy hablando de gravitas, sobre la confianza, confiar en lo que uno sabe, la capacidad, el conocimiento. Lo repito por énfasis y eso funciona bien salvo que lo haga demasiado a menudo. Yo tenía un profesor que repetía demasiado. De pronto decía: “Este es un punto importante” en prácticamente todas las oraciones. Punto importante. Punto importante. Esto lo vamos a hablar en gran profundidad. En gran profundidad. Uno se distraía de su presentación en lugar de enfatizarlo. Una técnica afectiva, cuando se la use de manera moderada, está bien. Sébastien.

SÉBASTIEN BACHOLLET:

Muchas gracias. Dos puntos. En primer lugar, el tema del idioma. El idioma que utilicemos es muy importante. Defiendo el uso de todos los idiomas que podamos hablar en ICANN pero también sé que utilizando el francés pierdo el 50% de lo que quiero decir para que se me entienda, no porque la interpretación no sea buena, no porque la gente no escuche, sino porque hay tantos elementos que se pierde algo. Creo que hay que hablar el idioma propio, no solo el inglés. Yo decidí, un poco en broma, partiendo de los usuarios finales, que no tienen razón de usar ni traje, ni corbata. La manera en que yo me visto, si necesita traje y corbata, no soy yo. No lo voy a hacer. Como saben, Olivier y Tijani están muy bien vestidos y son tan presentes y eficientes. Por supuesto, se ponen corbata.

DAVID KOLB:

Uno siempre se va a sentir más confiado en su lengua madre. A lo que dice Sébastien, preséntense en su idioma de origen. Si hay

teatralizaciones en otras audiencias internacionales, uno trata de poner a la gente que habla X idioma de origen junta, porque eso es lo que exige el programa pero hay charlas más presentes, confiadas, animadas porque no están ocupados con traducir en su mente ida y vuelta. Había alguien que estaba trabajando y no lo decía de manera orgullosa o pedante. Quizá había algo en la traducción. Quizá sea el idioma. El señor decía: “No. Lo pensé en los siete idiomas y no tiene sentido”. Estaba pensando en voz alta. “Lo pensé en los siete idiomas”.

ALBERTO SOTO:

Tenemos que tener cuidado cuando utilizamos nuestro propio idioma. Tenemos localismos, regionalismos, etc. Quizá ahí está la pérdida de lo que dice Sébastien. Nos tenemos que cuidar en no utilizar esos regionalismos o localismos o nacionalismos inclusive porque no nos vamos a entender.

DAVID KOLB:

Si puedo acotar, en el ambiente de ICANN, dejando el tema de la sopa de letras y siglas, cuando uno está con los miembros nuevos, hay que ser generoso con los demás. ¿Hay alguna pregunta por aquí? Voy a hablar en francés.

ORADOR DESCONOCIDO:

Totalmente de acuerdo con lo que dijo Sébastien. Yo fui maestro durante dos o tres años. Hay que presentar ideas. Hay muchas formalidades y lo más importante es el contenido, es tener las ideas propias, los conceptos propios. Tienen que tener una visión de lo que

van a decir. Eso es lo más importante. La idea que van a transmitir de lo que estamos hablando, no quiero decir ser interesante pero tenemos que hablar a la gente a través de ideas y estar interesado en lo que uno tiene que decir. Cuando yo era docente mis alumnos consideraban que quería compartir información con ellos y entonces uno tiene que hacerlo y eso implica recibir la confianza del alumno cuando toma conciencia de que uno quiere brindar información importante al educando. Con o sin corbata, puede tener éxito. Puede tener un vínculo entre uno y quienes lo escuchan.

DAVID KOLB:

La última pregunta es cómo hago que mi información sea importante para ellos. Es una parte de todo esto. Quiero escuchar a Alan. Sé que hay otras personas pero tenemos que ir avanzando para terminar esta parte. Me encanta lo que estamos hablando pero tenemos que seguir moviéndonos. Alan.

ALAN GREENBERG:

Cuando el moderador te ignora constantemente, sabes que no tienes presencia.

DAVID KOLB:

No, no, no tiene que ver con tu pregunta. Es personal contra ti.

ALAN GREENBERG:

Dos cosas. Gracias. Una es que algunas de estas características de severidad, gravitas o gravedad tienen que ver con el contexto. La

vestimenta es una de ellas. Cuando uno viene vestido en la vestimenta nativa de África es muy impresionante. Si lo hicieras tú, estarías fuera de contexto. Parecería que no estás bien vestido. Vestirse de manera atípica es un beneficio siempre y cuando no se lo considere inapropiado. Hay personas que vienen vestidas con la vestimenta típica y es maravilloso. Si yo viniera vestida así, la gente diría: “¿Qué le pasa a Greenberg?” La otra parte que iba a comentar, porque quería apuntar a otro tema, es muy condicional. Una persona muy alta o muy pequeña puede tener presencia por ese hecho pero la puede perder en un instante si el resto de sus características no van de la mano. Gracias.

DAVID KOLB:

Totalmente de acuerdo. Por favor. ¿Puedo seguir con el principio de la pirámide? ¿Por qué no charlamos en el cafecito? Disculpas nuevamente. Tenemos seriedad o gravitas. Quería hablar de este tema sobre el nivel de actividad del crítico interior o interno. Una diapositiva más, por favor. Ahí está. En conflicto hablamos de la amígdala. El secuestro de la amígdala. Estoy luchando y congelando o escapando. Normalmente como orador uno se congela. Han escuchado o visto a un orador que se congela tratando de ponerse en su lugar. El crítico interno o la voz en su mente, esto sucede en el cerebro primitivo. Hay una confusión de pensamientos, hay dudas sobre uno mismo. Una manera de recuperarlo, y tengo una diapositiva más, de lograr nuevamente la compostura o la confianza, es respirar. Hacer el ejercicio de respiración que hicimos, que nos vuelve a traer al mismo lugar, familiarizarnos con nuestro crítico interno. Sabemos cuándo

aparece esa voz y esa es la crítica propia. Es una cosa que sabemos que va a andar bien 98% de las veces. ¿Por qué la situación tiene que ser distinta?

¿Cómo volamos? ¿Quiénes toman muchas veces aviones? En general esa es una pregunta que se puede hacer muy bien en la ICANN. ¿Cuántas veces les preocupa perder un vuelo? Después, ¿quiénes realmente perdieron alguna vez un vuelo porque ustedes hicieron una programación inadecuada? Alguna vez. Ya cubrí dos millones de millas con United y me sigue preocupando esto de perder un vuelo. ¿Llevo todo lo que necesito? Mi esposa, cuando está conmigo y cuando pasamos por seguridad, ella dice: “Me quedo atrás, dejo que avances solo y después vemos”.

Tenemos esta película de George Clooney donde se ve que él pasa a cámara lenta por seguridad. En un movimiento levanta la valija, la pone en la cinta transportadora, abre la valija, las cosas salen. Él sigue avanzando lentamente. Pasa por la puerta. Pasa por el detector de metales. Recoge sus cosas y sigue. Yo pensé, bueno, realmente es muy bueno y mi esposa me dice que realmente cuando viajo me pongo muy nervioso. Hay cosas que nos ponen nerviosos y no hay motivos de hecho. Hay que familiarizarse con esto. Hay que cuestionarlo. Quizá no sea tan cierto. Ríanse de eso. No lo hagan en voz alta porque esto pasa dentro de sus cerebros. Si están parados frente a una audiencia y empiezan a reírse, la gente va a decir: “No dijo nada gracioso. ¿Por qué se está riendo?” Todo esto pasa dentro de su cabeza. Bajen el nivel al crítico interior. Esa es la clave.

Esto nos lleva a uno de los elementos más importantes de la ecuación, además del conocimiento del crítico interior. Un punto muy importante es la preparación. Se preparan a sí mismos, preparan a la audiencia y preparan el contenido. Al preparar a la audiencia tienen que pensar a quién se están dirigiendo, por qué se están dirigiendo a ellos, cuál es el resultado que esperan. Cuando hablamos de influencia, el resultado esperado, ¿qué quieren lograr y qué es lo que la audiencia tiene que saber antes de venir a la reunión? Antes de venir a ATLAS III participaron de webinars leyeron documentos de la página wiki y recibieron mucha información para prepararse. Así aprovecharon este material. Esto depende de sus actividades previas, de lo que querían hacer, de sus tiempos. Allí estaba la información para que ustedes se preparen. Si uno realmente quiere que la audiencia se prepare, que lea algo, lo que tienen que leer debe ser breve y conciso. De esta manera estarán mejor preparados para la reunión. Estamos viendo qué tratamos de lograr. Hay que prepararse uno mismo.

Ya hablamos de presencia. Tienen que conocer la información. Tienen que conocer el material. Uno puede tener mucha confianza y mucha presencia y ser muy bueno presentando pero si no saben de qué están hablando, solo pueden engañar a la audiencia durante un tiempito. Después se van a dar cuenta. Calmen al crítico interior.

Preparen el contenido. Hagan su tarea. Es importante prepararse. Pueden preparar la presentación utilizando el principio de la pirámide. Van a salir de esta reunión diciendo: “¿Soy experto en el principio de la pirámide?” Hay elementos de este principio de la pirámide que les van a ayudar a organizar su forma de pensar y sus presentaciones. En el

principio de la pirámide tenemos que ver las cosas así. Las pirámides se crean desde abajo hacia arriba y se presentan desde arriba hacia abajo. En su mente, automáticamente, organizan la información en grupos, categorizamos las cosas. Tenemos categorías. Hay algunos investigadores que dicen que almacenamos la información en grupos y le damos una etiqueta a ese grupo. Cuando esa etiqueta llega a nuestro cerebro, ese grupo se presenta. La forma de almacenar la información varía.

No sé si les pasó alguna vez que trataban de recordar algo y se acordaron de eso pero además de acordarse de eso había otra información que envían a nuestra mente con esa información que acabamos de recordar. Cada información, cada elemento de información viene con otra información afín junta. Nuestro cerebro organiza por categorías. Estos son los principios de la pirámide. Todos los grupos de ideas son fáciles de recordar si bien vienen ya preorganizados. Yo almaceno en categorías. Si esto está preorganizado entonces toda comunicación debe estar organizada en forma deliberada en una pirámide. El número mágico es siete. Siete, más menos dos. Hay una pregunta por allí.

ORADOR DESCONOCIDO: Cuando estamos observando a ALAC en sus sesiones verán que muchos de estos principios se ponen en práctica. Trabajamos mucho antes de la reunión para asegurarnos de que los que hablan ante los demás están bien preparados en todos estos aspectos a fin de hablar

con presencia en entornos públicos y ocupando cargos o puestos oficiales.

DAVID KOLB:

Aquí vemos la pirámide. Arriba de la pirámide tenemos lo que llamamos el pensamiento que rige todo, la gran idea. La gran idea sería que para hacer que las reuniones de la ICANN sean más efectivas tenemos que empezar a beber tempranamente. Una buena idea pero fue gracioso lo que dice en cierta medida. Aquí tenemos la idea rectora. Debajo de esta idea tenemos las categorías en las que ponemos la información. Después tenemos otros niveles pero no hay que usar una estructura muy compleja siempre. Sí por ejemplo cuando se hace trabajo de desarrollo de políticas. Tenemos diferentes niveles y en estos niveles tenemos conocimientos y análisis. La pirámide se crea de abajo hacia arriba. Tenemos toda la información y después la vamos organizando hasta llegar arriba, a la idea rectora.

Vamos a hacer lo siguiente ahora. Se acuerdan que dije que el número mágico era 7 más menos 2. Vamos a hacer compras ahora. Por ejemplo, no van a poder usar sus laptops ni lápiz para tomar notas. Yo les voy a decir lo que necesito que me compren en el supermercado cuando vuelvan a su casa. Hola, cariño. Cuando vuelvas a saca, ¿podrías comprarme estas cosas? ¿No vas a ir a hacer las compras? Él se niega porque sabemos que él va a comprar de más. Yo les voy a leer la lista y después vamos a ver qué recuerdan de esta lista. Sin presión. Avanzamos con la lista. En el caso de las respuestas, las voy a escuchar con esto porque creo que todos van a responder en diferentes idiomas

así que: “Cuando vuelvas a casa me encantaría que pases y compres todo esto”. Veo que se están concentrando. “Voy a recordar las 15 cosas que dice. Seguro que me voy a acordar”.

Necesito que compres esto: yogur, lechugas, champú, manteca, manzanas, dentífrico, leche, papas y desodorante. Cuando vuelvas a casa: ¿qué necesito que compres?

ORADOR DESCONOCIDO: Dentífrico, leche, papas.

DAVID KOLB: No está mal.

ORADOR DESCONOCIDO: Champú.

ORADOR DESCONOCIDO: Lechuga.

ORADOR DESCONOCIDO: Yogur.

DAVID KOLB: ¿Alguien se acuerda de algo más?

DAVID KOLB: Papas. No, no dije pickles.

ORADOR DESCONOCIDO: Manzanas.

DAVID KOLB: Vamos a hacerlo una vez más. Voy a leer una lista diferente. No, la misma lista pero organizada de otra manera. “Cuando vuelvas a casa” y no escriban esto, a ver si se acuerdan. “Necesito que compres algunas cosas” y como yo soy una persona muy organizada y pienso en estructuras de pirámide, como siempre lo hago, esto es lo que necesito que compres. En la sección de lácteos necesito que compres yogur, manteca y leche. En la parte de frutas y verduras necesito papas, lechuga y manzanas. En la parte de productos para la higiene necesito desodorante, champú y dentífrico. ¿Qué necesito que me compres?

ORADOR DESCONOCIDO: Champú.

DAVID KOLB: Le encanta el champú. Levanten la mano si piensan que recuerdan todo.

ORADOR DESCONOCIDO: Leche, manteca, yogur, manzanas, papas, lechuga, champú, desodorante y dentífrico.

DAVID KOLB: Mi héroe. Maravilloso.

ORADOR DESCONOCIDO: Su esposa tiene mucha suerte.

ORADOR DESCONOCIDO: Se olvidó de los cigarrillos y la bebida.

DAVID KOLB: Eso lo compra yendo al supermercado. Eso uno ya lo tiene en el auto antes de llegar al súper. Al pensar en esa lista, siete más menos dos es lo que nuestro cerebro puede recordar. En mi cerebro, que tiene un poco más de edad, recuerdo cinco más bien. Organizar las cosas por categorías es muy útil. Esa es la esencia de la pirámide. Vamos a hacer otro ejercicio. Ahora les vamos a repartir postits. Les vamos a dar un block de postits. Esto es para ustedes personal de la ICANN. Empiecen a repartir los postits. A cada uno de ustedes le vamos a dar unos cuantos postits. La mitad o un tercio de un block de postits. No los empiecen a usar todavía. En los postits van a trabajar en pequeños grupos con los postits y quiero que hagan un brainstorming con respecto a esta pregunta que tenemos en pantalla. Una idea en cada postit. Se van a acercar a las paredes y pegar los postits. Van a trabajar en grupos. Ya les digo cuándo empezamos en un ratito.

La pregunta es cómo podemos hacer escuchar con mayor volumen la voz de At-Large en la ICANN. Cómo hacemos que se nos escuche mejor, cómo logramos ejercer más influencia, cómo participamos más en lo

que pasa en la ICANN, cómo hacemos que suba el volumen de nuestra voz en la ICANN. ¿Se entiende? Recuerden esto mientras piensen en sus ideas. Cuando reciban los postits, escriban una idea por postit y después escriban todas las que quieran. Creo que van a poder pegarlos en las paredes. Sí, pueden pegar los postits en estas paredes. Escriban sus ideas y después les vamos a pedir que peguen los postits, como ya dije. No traten de organizarlos. Simplemente péguenlos y que queden ahí. Piensen en sus ideas mientras les vamos repartiendo los postits. Se están organizando para repartirlos.

Subir el volumen significa lograr mayor reconocimiento, que nos tengan en cuenta, que sepan que At-Large tiene una voz viable en el ecosistema de la ICANN. Sí, At-Large atrae personas y además ejerce cierta influencia dentro del ecosistema de la ICANN. Escriban una idea por postit. Pueden tener muchas ideas o una o dos, tres. Sí, a veces pueden elegir el color. Escriban sus ideas, por favor. En el material la pregunta es diferente pero quiero que utilicen la pregunta que está en la diapositiva que cambió. Gracias por señalarlo. Me había olvidado de esto. Queríamos que esto fuera aún más divertido.

Por el momento trabajan en forma individual y después vamos a ver. ¿Todo el mundo recibió postits? Muy bien. Escriban sus ideas. Una idea por postit. No hace falta que escriban su nombre. De hecho, no escriban su nombre. Esto se hace de forma anónima. Seguramente ya estarán viendo adónde quiero llegar con esto. Les voy a dar unos minutos.

¿Cómo podemos subir el volumen de la voz de At-Large en la ICANN? Ahora quiero que hagan lo siguiente. Sé que están escribiendo todavía. Pueden seguir escribiendo un ratito. Los vamos a dividir de una manera muy compleja y muy científica. Vamos a hacer esto. Estas dos filas aquí, mírenme, estas dos filas de aquí van a tomar sus ideas y van a pegarlas en aquella pared. Esas dos filas van y pegan en aquella pared. Estas dos filas van en esa dirección. Estas dos filas pegan en aquella pared, en esas puertas. Estas dos filas pegan ahí, al lado del parlante. Estas dos filas pegan allá, del otro lado del parlante. Si no están en ningún grupo todavía, incorpórense a este último grupo. Peguen los postits. No importa el orden. Peguen las ideas directamente y pueden leer las ideas de los demás porque quizá eso haga que se les ocurra una nueva idea a ustedes.

¿Todos ya pegaron sus ideas? Excelente. Tenemos grupos y conjuntos de ideas. Todavía hay algunos que no pegaron sus ideas en la pared. Una vez que hayan pegado sus ideas en la pared vuelvan a tomar asiento. Han creado una gran cantidad de ideas. Me gusta. Veo que algunos se están inspirando por grandes ideas de otros y escribiéndolas. ¿Todos ya tienen las ideas en la pared? 30 segundos.

ORADOR DESCONOCIDO: Disculpen pero la pregunta que hay que responder es la que está en la pantalla, no en el papel.

DAVID KOLB:

Para aclaración, Yeşim, si puedes volver para atrás dos o tres diapositivas, por favor. La pregunta que estamos respondiendo es cómo podemos elevar el volumen de la voz de At-Large en ICANN. No tiene nada que ver con las reuniones más efectivas. Tres segundos de silencio debe querer decir que hubo completo entendimiento y claridad. Volvemos a la gran narrativa. Siéntense, por favor, después de haber puesto las ideas en la pared. Vamos a hacer algunos ejercicios y después vamos a volver y agrupar las ideas. En 15 minutos lo lograremos. ¿Están listos? Si están listos, no saquen fotos todavía. Falta organizarlas. Les voy a dar un marco mucho más coherente sobre las ideas, espero, si quieren. Se puede hacer. Siéntense. Siéntense, por favor. Vuelvan, vuelvan. Toques finales.

En la diapositiva y en la pantalla, probablemente sería más fácil en la diapositiva. Digamos que recibieron un correo electrónico y digamos que ustedes son esta persona. “Hay un problema con la reserva del hotel para la conferencia en Yakarta. Solamente conseguí martes y miércoles. El lunes está lleno. Probé otro pero no hay nada en ningún lado por la feria de productos electrónicos. Todavía no probé AirBnB. De acuerdo con el nuevo horario de verano hay un vuelo el martes a las 9:30. Llega a las 10:30 en tiempo local a Yakarta. Como la conferencia empieza a mediodía y el viaje desde el aeropuerto lleva una hora, llegarán a tiempo. La agencia de viajes ya le ha reservado un asiento. ¿No es su aniversario de casamiento el lunes? Saludos, su exsecretario”.

Solía trabajar con una persona. Éramos todos pares y me decía esta persona: “Tengo feedback para ti”. Éramos una organización basada

en feedback. Esto era bueno. Me dice: “Tus correos electrónicos dicen demasiadas cosas”. Demasiadas cosas. ¿Demasiado charlatán? ¿Qué quiere decir? Hay demasiadas palabras. Si pudieras simplemente desglosármelos y decirme lo importante porque mi email era de este tipo. “Sales el lunes. Vas a estar viajando”. Una de las metas era verificar que vayas al gimnasio. Mientras tanto tienes que ir a la reunión del martes y en la reunión tienes que hablar. Me decía: “Si pudieses usar viñetas”. Hay tantos correos electrónicos. Era una broma. Estoy seguro.

El siguiente correo electrónico hice lo mismo pero en viñetas. Viñeta uno. “Hola. Sé que estás de viaje el lunes”. Dos. “Dijiste que la meta era estar en forma así que ve al gimnasio”. Tres. “El martes tienes una reunión con el cliente para hablar de tal cosa”. Eran exactamente las mismas palabras pero en forma de viñeta. No me animé a decirle que era una broma porque me contestó: “Es excelente. Es exactamente lo que hacía falta. Algo que me ayuda a organizar los pensamientos”. Excelente. Es el estilo de funcionamiento y no dije demasiadas palabras porque lo hice de esa manera.

¿No sería lindo si tuviéramos la información así? Esencialmente, la pirámide está aquí pero deberíamos decir mejor viajar el martes, vas a llegar a tiempo, mejor suerte con el hotel, puedes estar en casa en el aniversario. El mail: “Tienes que viajar el martes en lugar de el lunes a la noche porque tienes problemas de hotel. Vas a llegar a tiempo y es tu aniversario”. Solución.

Ahora te toca a ti. En las diapositivas, lo que acaban de recibir... No se preocupen. Ya había previsto esto. La respuesta no está en las diapositivas que tienen ustedes sino solo en la pantalla. Por favor, armen la pirámide en base a lo que ven aquí. Sobre las cosas que están escribiendo a Mike. Armen la pirámide sobre cómo refrasearían o estructurarían esto de manera que sea más efectivo. Les doy cuatro horas para hacerlo. No, cinco minutos. No quiero exagerar.

ORADOR DESCONOCIDO: ¿Nos puede dar el número de la página?

DAVID KOLB: 74. ¿75? El texto está en la 74 y la escritura en la 75. ¿Está traducido eso? No. Oh. Lo hago por los traductores, para que lo lleven al español y al francés. Voy a leer lentamente para que puedan traducir fácilmente. “Mike, te envié un par de correos electrónicos pero no recibí ninguna respuesta tuya. No estoy seguro de si es demasiado tarde, ya que te envié ya el documento pero encontré un problema en una de las notas donde tu mensaje no me resulta claro. Estaba tratando de ver qué quisiste decir pero la escritura no es totalmente clara. También tengo un problema con la estructura que es el mismo problema que encuentro en varias otras páginas. ¿Podrías mirar la página 56, por favor? La redacción de la segunda viñeta, en el segundo párrafo, es poco clara. Si no te molesta, ¿podrías leérmela? Además, la estructura del párrafo pareciera ser ilógica pero no estoy tan seguro. Lo mismo se aplica a esta otra página que viene después de la evaluación de tolerancia del riesgo. ¿Podrías verificar por favor? Por

cierto, creo que el documento que recibí no está completo y por ende no pude escribir las últimas 10 páginas”. Buena suerte. Pobre Mike.

Por una cuestión de tiempo los voy a parar aquí porque quiero que lo piensen. Les voy a mostrar una solución posible. Quiero volver a las notas en la pared antes de hacer el siguiente trabajo y les voy a contar sobre los grupos de trabajo de la tarde. Siguiendo diapositiva, por favor.

Una solución posible con esto, y esto no está en las diapositivas pero se lo leo, el mensaje lo tengo aquí. Es más coherente. “Tengo que aclarar algunas cosas”. Primero hubo un problema con el fax. Ya no sé qué es eso. Necesito las últimas 10 páginas del documento. No puedo leer tu letra en algunas páginas y tengo algunas preguntas estructurales. ¿Cuándo nos podemos reunir? Ese es el mensaje. La pirámide es arriba de todo necesito aclarar algunas cosas. Las tres categorías, las últimas 10 páginas del paquete son un problema. No puedo leer tu escritura en algunos lugares y tengo preguntas sobre la estructura. Esas son las viñetas. Lo que quiero que hagan...

ORADOR DESCONOCIDO: Me parece un poco negativa esta conversación, especialmente si hay tantos errores en el documento. ¿No sería mejor responder algo como: “Mike, disculpas pero creo que me mandaste un borrador en lugar del documento final. Veo algunos errores para que tenga tiempo de repensarlo y para que pueda tomar algunas notas sobre estructura, sobre la letra, las páginas faltantes”?

DAVID KOLB:

Sí. Hablemos de tal documento. Reunámonos. Es malísimo. En los últimos cinco minutos antes de perder todo esto quiero que vuelvan a las pantallas y armen una pirámide en base a esa pregunta, como elevar la voz de At-Large en ICANN. Esa es la pregunta que están tratando de responder. Considerando los distintos agrupamientos o ideas que tienen, cómo lo estructurarían en una pirámide. Sé que son las 10:10 y tenemos que terminar a las 10:15. Durante un minuto vamos a hablar de los grupos antes de que armen las pirámides. Esta tarde vamos a trabajar en grupo a las 13:15. ¿Correcto? Ah, a las 13:30. Creo que en la próxima diapo tengo instrucciones.

Van a volver a los grupos de unidad constitutiva única. No los del día dos, salvo que fuera el grupo uno o dos, o que estuvieran en el mismo grupo. Volvemos a los grupos originales. Quizá haya cambiado a la sala. Lo vemos aquí en diapositiva y también está en su texto. La intención en este trabajo en grupo es empezar el tema de privacidad, seguridad. Tienen que preparar una presentación con el principio de pirámide. No saben a quién le van a presentar esto. No saben qué tribu es pero todos van a estar presentando a todos los demás cuando volvamos a la sala después de este trabajo en grupo.

Cada persona tiene que estar dispuesta a hacer la presentación del grupo porque lo harán cuando volvamos a plenario. De eso se trata el trabajo en grupo a las 13:30. Van a estar un cierto tiempo trabajando en grupos y van a venir aquí nuevamente en los últimos 30 minutos para hacer la presentación. Eso va a ser desde las 13:00 hasta las 15:00 más o menos. En los últimos cuatro o cinco minutos trabajen en las paredes organizando las ideas sobre cómo podrían estructurar estos

pensamientos en forma de pirámide en base a cómo elevar la voz de At-Large en ICANN. ¿Hay alguna reunión después de esta que tengan que saber? Gisella.

GISELLA GRUBER:

Gracias, David Kolb. Tenemos una agenda llena hoy. Por favor, fíjense en el wiki. También les envié ayer el programa por correo electrónico. La siguiente sesión es de 10:30 a las 12:00. Es una plenaria de ICANN66, uso indebido del DNS, en la sala principal. De 12:00 a 13:15, si les interesa, el grupo de trabajo de Academia de ICANN se va a reunir en esta sala. Como decía David, de 13:30 a las 15:00 tienen las sesiones de trabajo. Véanlo en la wiki o en sus programas para verificar en qué sala. Verifiquen saber cuál es la sala antes de cerrar la computadora y quedar perdidos a las 13:30 porque sería perder tiempo valioso. Después de esa reunión del grupo de trabajo, tengan en cuenta que va a estar la reunión conjunta de ALAC y junta. Van a estar una hora en la sala principal y nos volvemos a reunir a las cinco para la última plenaria de 17:00 a 18:30 antes de ir al evento de networking.

DAVID KOLB:

Quédense unos minutos en la pared con el resto del grupo para ver cómo se estructuran las ideas y después hacen lo que siga. Pueden tomar notas del número de sala y también de wiki, ¿sí? Adelante. ¿Podría ver a los entrenadores, a los coaches, al final de la sala para tocar algunos temas juntos? Por favor, a los entrenadores, si se pueden acercar al fondo de la sala.

GISELLA GRUBER: Quiero recordarles que las reuniones de trabajo se celebran en otras salas. Grupo uno, en la sala de ALAC aquí. Grupo dos, en la 512G, con interpretación en francés. Grupo tres y cinco, en la sala 515A, grupo cuatro en la sala 515B y el grupo seis en la sala 516E. Todo esto está en la wiki. Gracias.

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]