
ICANN76 | CF – Programa de Becas de la ICANN: El arte de una breve charla
Sábado, 11 de marzo de 2023 - de 15:00 a 16:00 CUN

SIRANUSH VARDANYAN: Melissa, si podemos tenerla aquí porque comenzaremos. No veo al resto del grupo aquí, pero espero que estén llegando. Sí, así que el consenso...

MELISSA ALLGOOD: Los desgasté a todos con toda esa charla de consenso, ¿eh? ¿Estamos grabando esta?

SIRANUSH VARDANYAN: Sí, estamos grabando, y haré... Ustedes, pueden venir un poco hacia adelante y tomar asiento.

Hola, me llamo Siranush Vardanyan y seré la moderadora remota de esta sesión. Esta es la sesión de El arte de una breve charla con Melissa Allgood, que estuvo con becarios antes de esta sesión. Publicaré en el espacio de chat de la sala de Zoom la forma en que deben formular las preguntas. Para escuchar el menú de interpretación, hagan clic en el ícono de interpretación de la barra de herramientas de Zoom y seleccionen el idioma que escucharán o hablarán durante la sesión. Para ver la transcripción en tiempo real, hagan clic en el botón de subtítulos de la barra de herramientas de Zoom. Por favor, únanse al Zoom con su nombre y apellido. De lo contrario, si no utilizan su

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.

nombre y apellido, también podrán ser eliminado del espacio de Zoom. Tengan en cuenta que esta sesión se está grabando y archivando, y se rige por los Estándares de Comportamiento Esperado de la ICANN, y pondré el enlace a estos estándares en el espacio de chat. Dicho esto, me gustaría darle la palabra a Melissa Allgood. Por cierto, si quieren formular una pregunta, sé que muchos de nosotros estamos aquí en persona, pero tenemos participantes remotos que se unen a nosotros, así que tomaré las preguntas que se plantean a través del enlace de Zoom. Por favor, únanse al enlace de Zoom. El enlace está publicado en el calendario de la ICANN bajo la información de esta sesión en particular. Gracias.

MELISSA ALGOOD:

Gracias, Siranush. Es muy lindo ver a todos los becarios de nuevo. Hola a los que no estuvieron en nuestra última sesión. Soy Melissa Allgood. Pertenezco al Equipo de Políticas. Me acompaña mi colega Alp, que también forma parte del Equipo de Políticas y fue becario.

El origen de la sesión—la sesión se denomina "El arte de una breve charla". La idea surgió cuando el año pasado estaba trabajando en la creación de capacidades con At-Large, y At-Large quiso hablar sobre cómo se puede mantener una breve charla en una reunión de la ICANN. ¿De qué conviene hablar? ¿Qué se puede esperar? Trabajando con ellos, promovieron una serie de ideas y herramientas que constituyeron un seminario web bastante sólido. Me contacté con Siranush, y ella pensó que sería genial hacerlo para ustedes.

No les sorprenderá que esto sea algo bastante informal. Siranush, la esperaré periódicamente para que me diga quién tiene la mano levantada en la sala de Zoom. Los que estén en la sala, levanten la mano e iremos pasando de un lado a otro de la sala.

Me imagino que la mayoría de ustedes están aquí para establecer contactos de una forma u otra, ¿cierto? Que
levante la mano quien no haya venido a establecer contactos. ¿No hablarán con nadie? ¿No quieren tener ninguna conexión?

Entonces, la pregunta es: ¿cómo hacerlo? Estoy segura de que todos ustedes, mientras se preparaban para venir esta semana, pensaban: "Bien, ¿qué debo hacer para prepararme? ¿Qué debo hacer? ¿Cómo mantendré estas conversaciones en un grupo de gente muy diversa? ¿Cómo me presento a la gente? ¿Cómo llamo su atención? ¿Con quién quiero hablar?" Todo ese tipo de cosas en las que piensan de forma natural.

Revelemos esto. ¿Cuáles son algunas de las cosas en las que pensaron a la hora de prepararse para establecer contactos, para hablar con la gente en una reunión de la ICANN? Levanten la mano. Los llamaré, saben que no tengo miedo. Entonces, levanten la mano. Aquellos de ustedes que conozco, prepárense.

¿En qué pensaron cuando decidieron prepararse para una reunión de la ICANN? ¿Qué pensaban que debían tener en cuenta al hablar con gente nueva?

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Hola, ¿puedo hablar en español?

MELISSA ALLGOOD: Por supuesto, espero que cada uno tenga su interpretación.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Puedo esperar si van a [inaudible]

MELISSA ALLGOOD: Démosles a todos la oportunidad de tomar los auriculares. Regresaremos. Cualquiera de los presentes en esta primera fila, ¿en qué pensaba cuando se preparaba para asistir a la reunión de la ICANN?

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: ¿Puede repetir la pregunta?

MELISSA ALLGOOD: Cuando se preparaba para asistir a esta reunión de la ICANN, ¿cómo se preparaba para las conversaciones que mantendría con desconocidos para establecer contacto? ¿Cómo se preparó?

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Para prepararme para hablar con desconocidos en la reunión de la ICANN, primero pensé en cuáles eran mis objetivos en la reunión de la ICANN. Ahora tengo muy claros mis objetivos. También intenté organizar mis ideas en un documento de Word para que en las diferentes sesiones a las que sé que asistiré sepa lo que tengo que decir

en ellas. Según el flujo de las sesiones, también tengo diferentes preguntas para hacer. Estos fueron algunos de mis preparativos para la reunión de la ICANN.

MELISSA ALLGOOD: Apagó el micrófono. Excelente. Entonces, para los que no pudieron escuchar, la idea era prepararse para las sesiones a las que asistiré. ¿A quién quiero encontrar? ¿Con quién quiero hablar? ¿De qué quiero hablarles? Ser estratégico y reflexivo, y deliberar sobre cómo centrarse en la creación de contactos en la reunión.

¿Todos han recibido sus auriculares?

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: [inaudible].

MELISSA ALLGOOD: Gracias. Entonces, permítame preguntar lo siguiente. Me ha planteado una pregunta para que todo el mundo responda. ¿Cuántos de ustedes se prepararon para venir a esta reunión a hablar de temas concretos—hay un tema en materia de políticas que les interesa? ¿Varios? ¿Cuántas personas asistieron a la reunión realmente centradas quizá en los esfuerzos de su región? ¿Quién está realmente interesado en los esfuerzos regionales? Entonces, pueden ver incluso, por las manos que hay levantadas, que podrían prepararse un poco diferente en términos de con quién quieren hablar, de qué hablarán.

Pero parece que muchos de ustedes han reflexionado sobre dónde quieren concentrar su energía. Independientemente de dónde se encuentre, de si se trata de una región o de una persona o grupo de personas en particular sobre un tema de políticas, ¿cómo se acercan a alguien que no conocen? ¿Qué hacen? ¿Alguna idea? ¿Algo en lo que piensen cuando se acercan a alguien que no conocen en este entorno?

NAMRA NASEER:

Supongo que es un contacto visual y entonces me adelanto y saludo, sonrío un poco, veo la respuesta y luego me presento. Así que, naturalmente, se están presentando también.

MELISSA ALLGOOD:

Excelente comentario. Llamar la atención de alguien. Ver si aceptan y les devuelven la sonrisa o no. Hablaremos de algunas cosas realmente rudimentarias y básicas. Pueden ser cosas que sean naturales para algunos de ustedes, pero puede que no lo sean tanto para otros. Cuando ingresan a un grupo de gente como este, Namra plantea un punto excelente sobre ¿quién llama la atención? ¿Quién parece estar disponible? Tienen un lenguaje corporal abierto. Puede que les sonrían. Pero, ¿han pensado también en la cantidad de personas a las que dirigirse? Permítanme preguntarles lo siguiente: ¿pensarían de forma diferente a la hora de acercarse a un grupo de tres o más personas frente a dos personas? ¿Por qué? Namra, está asintiendo. ¿Qué opina al respecto?

NAMRA NASEER: No lo sé. Supongo que da la sensación de que ya están en una conversación. En mi caso, no quiero interrumpir ni que no me inviten, así que eso es lo que pienso.

MELISSA ALLGOOD: Excelente punto y algo que los aliento a considerar. Mientras analizan una sala y deciden a quién acercarse, puede ser que dos personas estén manteniendo una conversación privada, sobre todo si son dos personas que no conocen. Yo les recomendaría que, cuando se acerquen a desconocidos, lo hagan a personas que estén solas o a grupos para evitar un poco de incomodidad.

En este mundo posterior a la COVID, pensamos mucho en cómo nos acercamos a la gente. Tenemos las cintas que ayudan, pero ¿qué más se debe tener en cuenta a la hora de acercarse a alguien desconocido? Levanten la mano, por favor.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Suelo intentar acercarme a gente con la que ya tengo algún nivel de contacto a través de listas de correo o alguna reunión en línea que haya tenido lugar y decir: "Oh, nos conocimos antes en aquel lugar, aquella vez sobre aquel tema". Entonces, eso da un puntapié para hablar de lo que creo que es incluso un tema de la reunión que pasó.

MELISSA ALLGOOD: Ese es un excelente enfoque. Acercarse a alguien que ya ha conocido. Es una situación más sencilla. Sin embargo, no podemos hacer eso siempre. Así no es cómo se amplía su red de contactos. Entonces, ¿qué

más pueden hacer? ¿En qué más deberían pensar cuando se acercan a alguien nuevo? Les daré una pista. Tenemos la suerte de poder mirar las cintas. Aquí pueden entender si alguien está dispuesto a un apretón de manos si lleva una cinta verde, en lugar de un choque de puños o codos. No he visto ninguna cinta roja desde que estoy aquí, pero seguro que hay alguna por ahí. Las cintas ayudan porque puede resultar incómodo acercarse y decir "¿Qué hacemos?" al presentarse. Pero piensen en esas cosas. Piensen en cómo quieren acercarse a la gente.

Además, ¿cuántos de ustedes tienen una especie de discurso de ascensor listo? ¿Alguno de ustedes sabe lo que es un discurso de ascensor? Alp, ¿quiere hablar sobre un discurso de ascensor?

ALPEREN EKEN:

Hola a todos. Creo que pueden oírme. Un discurso de ascensor es básicamente el tiempo que pasa en un ascensor. Tomen eso y júntenlo con un tema del que deseen hablar. ¿Pueden realmente hablar de ese tema que les interesa o en el que están especializados en 20 o 30 segundos? Depende del ascensor, básicamente. Pero, digamos 30 segundos. Hacer eso es realmente muy útil durante el primer encuentro porque saben de qué están hablando. Ustedes son comprensibles. Pueden conocer su pasión. Son muy importantes para que la gente pueda invertir en ustedes presentándoles a otras personas, por ejemplo. Creo que, en el contexto de la ICANN, esto es un discurso de ascensor.

-
- MELISSA ALLGOOD: ¿Alguno de ustedes ha pensado en su discurso de ascensor? ¿Alguien lo ha pensado? La idea es que tengan 30 segundos frente a alguien con quien les interese hablar. Ya se trate de un líder de su región o de alguien muy implicado en determinadas políticas que les interesan. ¿Han pensado en cómo usarán ese tiempo? Que levante la mano quien haya pensado en ello. Me gustaría escuchar algunos de sus discursos de ascensor. Cuando se presentan a un miembro establecido de la comunidad, ¿han pensado de qué hablarán, ¿cómo captarán su atención?
- SIRANUSH VARDANYAN: Melissa, si me permite. Jemesa Lave, una de nuestras becarias virtuales, ha hecho un aporte en el chat, ¿puedo leerlo en voz alta? "Acercarse a la gente, no sé, es primero quizás acercarse y sonreír. Sonreiría, saludaría y entablaría una conversación. Primero, intentaría que la persona que no conozco se presente". Este es su aporte al debate.
- MELISSA ALLGOOD: Muchas gracias, James. ¿Quién más quiere continuar con eso? ¿Por favor?
- MUJER SIN IDENTIFICAR: También creo que una idea es dar información clave sobre uno mismo que la persona pueda conectarse. Por ejemplo, en mi caso, soy abogada, trabajo en protección de datos y en la ICANN formo parte del Programa de Transición de Políticas. Entonces, la persona ya puede saber que me interesan estos temas.
-

MELISSA ALLGOOD: Excelente. Gran manera de enfocarlo. Piensen para qué están aquí y compártanlo. A la gente le encanta hablar de sí misma. Así que, a cualquiera que se acerquen, pueden decirle: "Me gustó mucho la intervención que hizo en la última sesión", o "Lo escuché hablar de xyz. ¿Podría decirme algo más?" Esa siempre es una buena forma de relacionarse con gente nueva. Hacer preguntas. Los que estuvieron en la última sesión, preguntas abiertas y neutrales. Los salvarán siempre. Hacer preguntas. Le cedo la palabra.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Hablábamos de preguntas abiertas. Pueden acercarse a alguien, pueden hacerle preguntas. Pero parece que uno debe saber sobre el tema en sí. Por eso tienen que ser un poco estratégicos a la hora de decidir a qué sesiones desean asistir, qué sesiones quieren ver realmente con más atención, y en otras, hay muchas sesiones, así que no pueden verlas todas realmente con atención. Para eso, cuando observan con atención, cuando eligen a una persona que realmente les interesa, entonces pueden seguir sus movimientos y pueden acercarse a ella para que luego puedan relacionarse en ese sentido.

MELISSA ALLGOOD: ¿Cuántos de ustedes conocen ICANNWiki? Levanten la mano. Gracias por levantar la mano, no quise parecer tan directa. Eso fue demasiado. ICANNWiki es un gran recurso para ustedes. No es exhaustivo, pero sí un buen punto de partida para conocer la trayectoria, información de muchas de las personas que llevan años y años trabajando como

voluntarias en este espacio, personas con las que quizá quieran ponerse en contacto. Les recomiendo que le echen un vistazo y vean dónde hay puntos de conexión. Así que, si deciden acercarse a Cheryl Langdon-Orr en el espacio de At-Large, deben encontrar a Cheryl, a quien le encanta fomentar nuevos talentos. Le gusta invertir en nuevos miembros de la comunidad. También es una persona muy ocupada. Así que ella querrá escuchar rápidamente quién es usted, qué le interesa, cuál es el punto de conexión porque usted desea maximizar este tiempo que tiene. El cara a cara que se tiene siendo becario o miembro de NextGen es realmente invaluable. Si realmente están comprometidos a crecer en esta comunidad y en ese ecosistema, desearán maximizarlo. Entonces, si no han hecho ese discurso de ascensor, si no pueden decirnos en 30 segundos por qué están aquí y qué esperan obtener, en qué están interesados, cuál es su punto de conexión, los aliento realmente a que lo hagan, a que piensen en ello ahora que estamos al principio de la reunión, porque les vendrá muy bien.

El otro punto del que creo que merece la pena hablar—será un poco un repaso para los becarios de nuestra última sesión—es de las habilidades de escucha activa. NextGen, ustedes no estuvieron en nuestra última sesión, pero la capacidad de escucha activa es esencial para crear conexión. Dije que a la gente le gusta hablar de sí misma, así que encuentren un punto de entrada. "Me gustó mucho su intervención en la última sesión. ¿Podemos hablar más sobre eso? ¿Puede explicarme un poco más?" Cuando su interlocutor le responda, háganle preguntas de seguimiento. Pregunten sobre puntos de conexión de seguimiento. ¿Hay alguna pregunta sobre lo que son realmente las habilidades de

escucha activa?, porque no quiero perder el tiempo si sabemos lo que son. ¿Estamos bien?

SIRANUSH VARDANYAN: Hay una pregunta remota de Lavish. "¿Las interacciones tienen que pasar siempre por las etapas de frío a templado, de templado a caliente, etc.? ¿Hay casos en los que uno puede pasar a la fase caliente de inmediato?".

MELISSA ALLGOOD: Directo al punto candente, ¿no? También me encanta esa pregunta. Creo que realmente depende de con quién estén hablando. Todos procedemos de culturas diferentes. Tenemos orígenes diferentes. Tenemos diferentes disposiciones y éstas tienen varias capas. Personalmente, soy alguien que puede pasar muy rápidamente de frío a caliente, pero podría nombrar ahora mismo a cinco colegas a los que no les pasa lo mismo. Nada de esto es correcto o incorrecto, pero eso saca a relucir algo en lo que realmente les animo a pensar. No se desanimen si la persona que buscan no se relaciona con ustedes. Porque lo que no saben es si esa persona está apresurada para asistir a otra sesión. ¿Tiene que estar en otro sitio? Tienen algún otro asunto urgente. Diré que, en general, toda esta comunidad está muy interesada en conocerse y conocer gente nueva, pero tampoco sabe lo que le pasa a cada uno en su día. Así que, si los rechazan, no se desanimen. Sigán intentando. No sean susceptibles. Dejen que las interacciones que no son las ideales se desvanezcan y sigan adelante e

inténtenlo porque es un momento único en el que tienen que establecer contactos.

ALPEREN EKEN:

En general, tal vez solo estoy leyendo su secuencia aquí. Pero toda la comunidad de la ICANN parece realmente aislada porque hay grupos que hacen lo suyo. Pero, en realidad, no es así, porque todos los miembros de esos grupos colaboran entre sí en algunos temas como los IDN. Hay un grupo de personas trabajando en los IDN, son de diferentes comunidades. Ahora, están facilitando su grupo que son de diferentes comunidades, por lo que normalmente parece que están en diferentes lugares. Hacen tareas distintas en su vida diaria, pero están interconectadas. Por ello, creo que pueden trabajar estratégicamente eso también. Así que pueden preguntar a algún miembro experimentado de la comunidad si les puede presentar a alguien que considere experto o que pueda ayudarlos. Eso es lo que creo que son partes importantes. Esta comunidad está realmente conectada entre sí.

MELISSA ALLGOOD:

Mucha gente también lleva mucho tiempo trabajando en este espacio. Así que nunca saben adónde puede llevarlos una interacción.

Siempre los animo a que sean profesionales. Por supuesto, no hace falta decirlo. Pero también corran riesgos, ¿saben? Si hay un miembro de la Junta con el que se mueren de ganas de hablar de un tema determinado, inténtenlo. Tengan en cuenta que los miembros de la Junta están muy ocupados, por lo que es posible que los rechacen amablemente. Pero si quieren establecer una conexión, vengan

preparados. Vengan preparados para saber por qué buscan a esa persona. Sepan qué esperan obtener de sus interacciones. Porque, a veces, será solo hacer nuevos amigos, hacer nuevas conexiones profesionales. Pero también puede haber personas que los inspiren o motiven profesionalmente. Sean realmente reflexivos en esas interacciones.

Ustedes son el grupo más tranquilo para el que he hecho esto, así que me están haciendo sentir un poco asustado. Desde luego, tenemos una breve hoja de consejos para ustedes que compartiremos aquí momentáneamente. Pero, ¿ha generado este debate alguna reflexión? ¿Se sienten preparados para salir a la selva de la ICANN y establecer esas conexiones significativas? ¿Alguna pregunta? Realmente me están matando ustedes. Vamos. ¿Nada? ¿Ustedes son expertos? ¿Están preparados para tener todas las conversaciones? ¿Estamos bien?

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Hablaré en francés, si puede ser. Bien, gracias. [inaudible].

MELISSA ALLGOOD: Excelente intervención y excelente idea. Una forma de entrar en contacto con la persona con la que realmente desean hablar es encontrar a alguien que esté en su órbita. Supongo que muchos de ustedes tienen organizaciones de apoyo o comités asesores que les interesa conocer mejor. Si se mueren por hablar con les Ducos, que es el presidente del Consejo de la GNSO, una forma es hablar con Seb. Es un hombre muy ocupado. Pero hay otras formas de conectar con él en

lo que respecta a las personas de su órbita. Así que excelente, excelente pensamiento y punto.

¿Alguna otra idea?

HANNAH FRANK:

Hola a todos. Soy Hannah de Córdoba, Argentina. Soy participante de NextGen. Estaba pensando en ICANNWiki como herramienta. También uno puede compartir su perfil de LinkedIn o su cuenta de Gmail. Estaba pensando que quizás esto es de la vieja escuela, pero entregar su tarjeta personal si la tienen, es realmente muy interesante.

MELISSA ALLGOOD:

Excelente idea. No hay nada malo en una tarjeta personal de la vieja escuela. Otro truco con las tarjetas personales para los que las tengan y las usen o reciban. Escriban en el reverso algo que los ayude a recordar quién es esa persona: algo de lo que hayan hablado, algo que creen que les refrescará la memoria cuando se relacionen con ella más tarde. Pero, independientemente de si hacen tarjetas personales o conectan en otros espacios, el seguimiento es clave. Siempre los animo a que con la gente con la que hacen conexiones y quieren generar y hacer crecer esas relaciones, les envíen un correo electrónico, les envíen un mensaje en cualquier plataforma que utilicen. Excelente punto.

¿Alguna otra idea?

SIRANUSH VARDANYAN: Sí, aquí hubo una intervención remota. De Shanelle McPherson, supongo que participa virtualmente en NextGen de ICANN76. Su intervención es la siguiente: "Buscaría a alguien cercano a esa persona que pudiera preparar el terreno para nuestra interacción y luego otras formas de encontrar intereses similares con esa persona y empezar nuestra conversación con eso".

MELISSA ALLGOOD: Siempre es estupendo encontrar un aliado, esa persona a la que pueden darle la mano, por así decirlo, para moverse por el mundo. Lo mejor de todos ustedes, becarios y NextGen, es que tienen mentores. Entonces, sus mentores son otro recurso que puedo recomendarles que tengan en cuenta. Si hay alguien a quien desean conocer o un grupo sobre el que quieren saber más, busquen apoyo en sus mentores. Para eso están aquí.

ALBERT DANIELS: Hola, soy Albert Daniels, del personal de la ICANN. Sé que este es un lugar seguro y soy becario, así que compartiré uno de mis secretos con ustedes. En realidad, se trata de una actitud a la hora de establecer contacto con alguien, en particular, con alguien que está en la mesa principal o a cierta distancia. Uno debe estar muy concentrado. Cuando digo concentrado, es casi como un cazador. Se sienta y observa a esta persona. Miran dónde deja el bolso, intentan pensar en qué dirección van a caminar para ir a la salida, y lo encuentran en esa salida esperándolo. Entonces, cuando casualmente pasen por su lado, pueden aplicar una de estas otras técnicas: "Me gusta mucho lo que ha

dicho". ¿Puede contarme más sobre eso?" Pero hay que estar muy concentrado. Sus amigos y colegas podrían preguntarse: "Bueno, estoy intentando hablar con Albert. ¿Por qué no me presta atención?" No, no. Estoy concentrado. Allí está Siranush. Cuando salga para su descanso, estaré en esa puerta para asegurarme de establecer algún tipo de conexión con ella. Si no me la cruzo en la puerta, la sigo un poco durante el descanso para el café, y casualmente vuelvo a llegar cerca de ella. Esta es una maravillosa oportunidad que tenemos. Todo el mundo está aquí. No deben llamar a una secretaria para hablar con alguien. Van a un cóctel y la persona con la que quieren hablar está a punto de subir a cantar karaoke. ¿Qué hacen? Cantan karaoke también.

MELISSA ALLGOOD:

Habla como alguien que ha utilizado todas esas técnicas. Se lo agradezco. Lo expresó de forma muy clara. Eso es exactamente. Cuando hay personas con las que desean hablar, las encuentran y se concentran en llegar a ellas, pero, por eso también es tan importante que estén preparados con lo que desean obtener de ese intercambio, lo que buscan, lo que necesitan y lo que quieren que sea esa conexión.

Sé que es el final del primer día, pero siento que hay poca energía en esta sala. ¿Se animarán un poco? Vamos, es el comienzo de la reunión. Pueden estar así al final.

SIRANUSH VARDANYAN:

De nuevo, tenemos una intervención remota. Lavish, que fue becario durante la última reunión, dice: "Como la creación de capacidades se

llama el Arte de una breve charla, todo empieza con la breve charla y el valor de decir: 'Hola, soy Lavish'. ¿Y usted?"

MELISSA ALLGOOD:

Fantástico y además plantea otro punto excelente. Una breve charla no tiene que ser siempre sobre la ICANN. Una breve charla puede ser: "¿Qué tal sus viajes?" Una breve charla puede servir para conocer a alguien como persona. Es decir, hay cosas claras de las que se animaría a mantenerse alejado, como la política y la religión, pero, por lo demás, "¿qué lo trae por aquí? ¿Qué le gusta hacer en su tiempo libre?" Tampoco tiene por qué tratarse de la gobernanza de Internet todo el tiempo, todo el día.

MUJER SIN IDENTIFICAR:

Solo quería agregar este punto. Creo que también es muy importante cómo dejan las conversaciones. Porque esto era algo que no me salía bien al principio. Estoy aprendiendo. Pero cómo cortan la charla y si hablarán con otra persona o si van a una sesión o algo así. Es muy importante saber cómo salir de cualquier conversación.

MELISSA ALLGOOD:

Excelente observación, como siempre. Cierren siempre la conversación. Ciérranla diciendo: "Ha sido un placer hablar con usted. Disfruté mucho escuchar sobre X. Espero que podamos hablar mañana en la sesión Y. Lo que hace, si cierran bien una conversación, es que cuando vean a esa persona en la Junta y en la sesión del SSAC, "Me

alegro de volver a verlo". ¿Cómo va su día?" Tienen otro punto de contacto.

Por otro lado, la gente de la ICANN, en especial, los miembros experimentados de nuestra comunidad, están ansiosos por ayudar. Entonces, algo que también pueden plantearse es: "¿En qué me recomendaría participar? ¿A qué sesiones me recomendaría asistir?" Saben, "Esto es un poco sobre mí". Ya tienen su discurso de ascensor. "¿Tienen alguna idea de por dónde debería empezar?" La realidad es que el ecosistema de la ICANN es increíblemente complicado. No se puede esperar que nadie sea un experto desde el principio. Hay personas que llevan aquí décadas que dirían que aún no son expertos en el tema. A la gente le gusta dar consejos. Le gusta ayudar. Así que también pueden utilizar eso como medio de conexión. Bukola.

BUKOLA ORONTI:

Gracias. Solo deseo agregar algo a algunos de los puntos que se han planteado. Quiero decir que, para empezar una breve charla, algo que me ayudó hasta ahora es prepararme para el tipo de conversación que quiero y también intentar no irrumpir en los grupos. Si ya están de dos y tres metidos en una conversación seria, no hay que entrometerse. Probablemente están teniendo una discusión de antes. Puedo saludar de pasada. Pero si quiero una conversación profunda, esperaré a que la persona esté sola y, antes que nada, enseñaré mi tarjeta. También me ha ayudado haber estado antes en un espacio concreto de una lista de correo. La mayoría de ellos ya saben mi nombre, pero puede ser que no me conozcan en persona. Entonces, la muestro, lo recuerdan rápido y partimos de ahí.

Otra cosa es [inaudible] los veteranos, los mayores en la ICANN, uno no se reúne con ellos como si ya lo supiera todo. Me he dado cuenta de que cuando uno se acerca ellos, como manifestó Melissa, siempre están dispuestos a ayudar, a aconsejar. Entonces, cuando uno va allí con la mente abierta para aprender o escucharlos, ve que divulgan muchas cosas que realmente lo ayudarán. Creo que eso es lo que me gustaría añadir, que la mayoría de las veces, no vayan con la mente cerrada como si ya supieran lo que quieren hacer, sino que mantengan la mente abierta a la conversación. En eso, se darán cuenta de que tienen mucho que aprender y entonces los guiarán. Gracias.

MELISSA ALLGOOD:

Excelente intervención. Hay que ir con la mente abierta y una perspectiva amplia. Alguien podría darles un consejo que descartarían de inmediato. Eso está bien. Pero, si tienen la mente y el punto de vista abiertos, puede ser que reciban consejos o sugerencias que nunca antes habían escuchado y que son realmente valiosos. Excelente, gracias.

¿Alguna otra intervención? Alp está repartiendo una página de consejos y herramientas. De nuevo, como cualquier consejo, pueden aceptarlo o rechazarlo. ¿Se nos terminaron? Para quienes no hayan recibido una, imprimiremos un par más. Pido disculpas. Hay más gente aquí de lo que pensaba. Así que les traeremos más.

SIRANUSH VARDANYAN:

Una intervención de un participante remoto. James mencionó: "Creo que otra forma de acercarse a la gente es quizá reunirse con ellos

durante las comidas para charlar, ya sea en el desayuno, el almuerzo o la cena, y entablar una conversación". Le respondí allí mismo que solíamos decir que muchas discusiones importantes tienen lugar durante los descansos. Lavish dijo: "Si la primera vez no fue bien, no se rindan. Inténtenlo de nuevo".

MELISSA ALLGOOD: Totalmente de acuerdo, Lavish. Para los cuatro de ustedes para los que no teníamos impresiones, podemos dejarlo en el chat o podemos hacerles una impresión. Háganoslo saber.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Deseo hablar de nuevo en francés, por favor. [inaudible].

MELISSA ALLGOOD: Plantea una observación excelente y desafiante. ¿Cómo acercarse a alguien que no habla su idioma cuando no cuenta con el apoyo de nuestros fantásticos intérpretes? No tengo respuesta para eso. Mis disculpas. Uno de los mayores retos a los que nos enfrentamos en la ICANN es dar soporte a una multitud de idiomas cuando, en la mayoría de los casos, la mayor parte del trabajo se realiza en inglés. Así que muy, muy bien señalado. Ojalá pudiera arreglarlo.

[ALBERT DANIELS:] Esa es otra oportunidad en la que pueden utilizar algunas tácticas que pueden funcionarles. Puede ser que no haya intérpretes en el descanso para el café, pero sí un colega o un amigo que hable los dos idiomas.

Entonces, buscan a ese colega y luego vuelven a buscar a la persona con la que querían hablar.

MELISSA ALLGOOD: Sin duda, es una forma de utilizar a sus colegas. Busquen a su propio intérprete.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: También creo que la actitud y los modales son importantes. Por ejemplo, yo no conocía a [Sanjay], pero su enfoque y su gran interés por formar parte del grupo y entender lo que estaba pasando me impulsaron a relacionarme con él y a sentarme a su lado y escuchar con mucha atención lo que decía. Aunque el inglés no es su lengua materna, hablaba lo suficiente como para que yo le entendiera y pudiera explicarle lo que ocurría. Entonces, creo que, si tenemos el enfoque colegiado y venimos con ese entendimiento mutuo para ayudar, y creo que he oído que la mayor parte del día somos un equipo y estamos aquí para ayudarnos unos a otros y aprender unos de otros. Hay una enorme cantidad de expertos por aquí. Aquí hay presidentes de empresas, pero no lo sabrán hasta que los contacten, porque quizá no vayan vestidos de negocios. Ese respeto mutuo, ese gran interés por querer ayudar, creo que llega muy lejos.

MELISSA ALLGOOD: Entonces, debo decir que, a pesar de que ustedes han estado relativamente callados, han planteado un punto que no hemos tenido

en ninguna de las otras sesiones que hicimos con esto y que creo que es excelente.

A menudo, en esta sesión, nos centramos en lo que pueden hacer para relacionarse con otras personas con las que desean conectarse, pero ustedes han planteado un gran punto sobre cómo pueden apoyarse mutuamente en sus propios deseos de conectarse, tanto dentro de este grupo como con la comunidad más amplia de la ICANN. Fantástico. Gracias, señor.

Alp hará 15 más para que estas dos filas tengan copias. De nuevo, disculpas. Es mi culpa. ¿Algo más? Por favor, desde el frente hasta el fondo.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Para no conectar Google, también podemos utilizar la aplicación Google Translate.

SIRANUSH VARDANYAN: En realidad, fue exactamente el comentario de Shanelle de NextGen. Ella preguntaba: "¿Es apropiado utilizar nuestros dispositivos para mantener una conversación con alguien que habla otro idioma si no hay nadie que traduzca?"

MELISSA ALLGOOD: Otra solución fantástica. Creo que yo nunca lo he experimentado. Pero creo que tenemos una comunidad bastante receptiva para intentar encontrar el camino a seguir.

- BUKOLA ORONTI: Sí. Para apoyar ese comentario, recuerdo ICANN66, y había una barrera lingüística entre una persona concreta y yo. Curiosamente, acabo de darme cuenta de que la persona que utilizó el Traductor de Google pronunció las palabras en español en el traductor y luego me las leyó en inglés. También fue fascinante ese momento en el que me di cuenta de que ahora el idioma ya no es una barrera. Es algo que he visto hacer en la vida real, y es algo que puede [inculcarse también]. Gracias.
- MELISSA ALLGOOD: Fantástico. Aquellos de ustedes que hayan asistido antes a una reunión de la ICANN, habrán visto que he dedicado mucho tiempo a darles mis ideas, consejos y herramientas. Pero pasemos el resto del tiempo juntos escuchando sus consejos y herramientas. ¿Quiere empezar?
- HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Hola, me llamo [inaudible]. Creo que un problema que tenemos con las habilidades de comunicación es que olvidamos que somos personas. Nos da un poco de miedo hablar con otra persona si hablamos correctamente el idioma. Pero todos hablamos de modos diferentes. Si somos de México, somos de la India, somos de Rusia, somos de todas partes. Entonces, creo que un consejo que puedo darles es que intenten copiar cómo se comunican otras personas. Pueden aprender de ellas. Solo observando cómo se comunican. Cómo expresan su lenguaje corporal. Porque, a veces, sí, el idioma es una barrera. Pero tienden a comunicarse más con el cuerpo que con el lenguaje. Por ejemplo, los italianos utilizan mucho las manos. Hablan más con las manos que con

la boca. A veces, ustedes no entienden lo que dicen cuando hablan en italiano, pero si les miran las manos entienden lo que dicen. No tengan miedo de hablar con una persona. Eso es todo.

MELISSA ALLGOOD: Una vez más, gran parte de la comunicación no es verbal. Sonreír, mirar a los ojos, ser abierto en vez de ser cerrado. Esos modos no verbales son universales. Inclínense hacia las personas que los miran a los ojos, que les sonrían, que intentan conectar con ustedes.

MUJER SIN IDENTIFICAR: [inaudible].

MELISSA ALLGOOD: Es una idea fantástica que llevaremos al Equipo de Reuniones.

SIRANUSH VARDANYAN: Recuerdo que en mi primera reunión en ICANN 61 en Puerto Rico utilicé un broche y dije "Hablo español". Hablo inglés. Hablo francés. Hablo portugués". [Lo usé en el vestido].

MELISSA ALLGOOD: Fantástico. Muchas gracias.

FIRUZ AZIMOV: Hola, me llamo Firus Azimov. Soy becario. Tengo un consejo sobre la creación de contactos. Por ejemplo, antes del año pasado hubo una

pandemia. La única forma de conectarse era virtualmente. En mi caso, por ejemplo, prefería decir Hola, decir quién soy para hacerlo primero virtualmente. Por ejemplo, tenemos un sitio web de la ICANN y ahí están todos los asistentes. Pueden escribir a quien quieran, por ejemplo, escribir quienes son, cuáles son sus intereses y concertar alguna cita con él. Él puede estar de acuerdo porque todo el mundo está muy ocupado y tienen un tiempo limitado para hablar con él. Así que, si lo escriben, creo que es mejor.

MELISSA ALLGOOD: Ese es un gran recordatorio. Esa capacidad de conectarse utilizando la herramienta de calendario. Excelente recordatorio. Gracias.

ALBERT DANIELS: Entonces, una de las cosas que he descubierto en una reunión de la ICANN que puede ser útil es tener el valor de salir de uno mismo. Tener el coraje de intentar cosas que a uno le da vergüenza hacer. Vuelvo a mi karaoke favorito. Es posible que no estén acostumbrados a subirse a un escenario delante de la gente y utilizar el micrófono. Pero quizá haya una sesión de karaoke. Tomen el micrófono e inténtenlo. Ese es un ejemplo extremo, pero yo era alguien que no solía ir a las giras. Así que me conformaría con quedarme en la habitación del hotel todo el tiempo hasta que un amigo me dijera: "Vamos Albert. Estás en París. Ve a la torre Eiffel". Lo que sea. Entonces, a veces, uno lo piensa dos veces antes de decir que no a ir a un evento de creación de contactos o a participar en algo que está ocurriendo durante el descanso o a ir a un almuerzo o a una cena, y ese es el momento en el que descubren que se

exponen y se relacionan con gente con la que nunca pensaron que se relacionarían. Entonces, tengan ese coraje.

MELISSA ALLGOOD:

El tema de la semana—tener coraje. Me encanta. Tener coraje. De nuevo, si los rechazan, no se preocupen porque no se trata de ustedes. No se trata de nada que hayan hecho mal o de un error que hayan cometido. Cada uno tiene sus cosas. Así que, si los rechazan, no pierdan el coraje y vuelvan a intentarlo. Creo que es un gran tema.

¿Algo más?

PEDRO LANA:

Algo que también es interesante hacer es estaba pensando en la creación de contactos con la gente que tenemos un objetivo en relacionarnos con ellos, pero también es importante darse cuenta de la gente que nos rodea, otros participantes nuevos que tienen algunas dificultades para relacionarse con otras personas y llegar a ellos y tratar de hacer que se sientan cómodos. Es más fácil para ellos hablar con alguien que tiene la misma experiencia que ellos. Por eso, es importante que pongamos de nuestra parte para ayudar también a los demás a conectarse entre sí.

MELISSA ALLGOOD:

Me ha hecho reflexionar. Si yo fuera usted, sin duda estaría preparado para responder a la pregunta: "¿Qué tal le va? ¿Qué le ha gustado?" Porque cuando se conecta con alguien que es un miembro establecido de la comunidad, querrá saber qué está pasando con usted. Así que

téngalo preparado: "Oh, me ha gustado mucho esta sesión, por ejemplo, la sesión del Manual de Consenso. Si les gustó eso, pueden hacer referencia a ello. Solo les estoy haciendo una broma. Pero piensen en qué ha sido lo que más les gustó de su primer día. Ténganlo presente, porque probablemente no se dan cuenta de que, sin sus maravillosos mentores, la mayoría de la comunidad no sabe lo que hacen. No saben a lo que están expuestos. No saben cómo es su currículum. Entonces, también tienen la oportunidad de compartir con ellos las diferentes cosas a las que están expuestos. Ese es otro punto de conexión y aprendizaje compartido. ¿Algo más?

Ustedes lo levantaron al final. Se recuperaron bien. Gracias por haber participado un poco más al final. Creo que, con eso, Alp, ¿tiene algo? Gracias a Alp por hacer esto conmigo. Volvemos a usted, Siranush.

SIRANUSH VARDANYAN:

Muchas gracias. La ronda de aplausos es para usted. Gracias. Creo que fue un debate interesante para que todos supiéramos cómo acercarnos a otras personas. Pero aquí, en la ICANN, su identificador (participante nuevo, NextGen, becario) debería darles el poder de acercarse a cualquiera con quien deseen hablar. Por favor, hagan su pregunta. Hoy, conocieron a muchas personas del personal de la ICANN de su región. Estarán por aquí durante toda la semana, pero asegúrense de detenerlas y hacerles sus preguntas. No dejen de hacer sus preguntas. Sí, por favor.

HOMBRE SIN IDENTIFICAR: Para los que, como yo, son tímidos, tal vez deberíamos mirar a la cara a las personas que están aquí. Dado que estamos todos aquí, eso significa que estamos abiertos a establecer contactos. Eso es todo.

MELISSA ALLGOOD: Sistema de amigos. Busquen a un amigo. Sistema de amigos.

SIRANUSH VARDANYAN: Sí, [inaudible]. Gracias por su comentario. Ese es exactamente nuestro caso. Con esto, me gustaría dar las gracias a Melissa y Alp por su gran apoyo y facilitación de esta sesión. Gracias a todos.

Se levanta la sesión. ¿Podemos detener la grabación, por favor?

[FIN DE LA TRANSCRIPCIÓN]