



PODIUM - revista electrónica

El Arte de Presentar: El turno de preguntas y respuestas es tu segunda oportunidad para brillar ante los inversores



[El turno de preguntas y respuestas es tu segunda oportunidad para brillar ante los inversores](#)

Posted: 18 Mar 2013 11:00 PM PDT

El turno de Q&A es tu segunda oportunidad para brillar



www.elartedepresentar.com

Muchos emprendedores acuden ante los inversores con su presentación niquelada y paradójicamente no preparan ni parecen dar importancia a la sesión de preguntas y respuestas. Tu presentación no terminará cuando hayas explicado la última transparencia, sino cuando hayas respondido a la última pregunta. Una mala respuesta puede desbaratar una gran presentación.

Afirma Javier Megías que "[el feedback que te da un inversor es un regalo, así que acéptalo y no te intentes justificar](#)". Si la respuesta ante cualquier pregunta comprometedoras es meramente defensiva, evasiva o

polémica perderás credibilidad como emprendedor y, con ello, la probabilidad de conseguir tu objetivo. El experto en comunicación [Jerry Weissman](#) llama a estas situaciones en las que te enfrentas a las preguntas de la audiencia estar "[en la línea de fuego](#)". Ante los inversores pasarás largo tiempo haciendo equilibrios sobre esta línea.

No respondas inmediatamente, amortigua la pregunta

Una vez te han formulado una pregunta, es costumbre repetir en voz alta lo que se te ha preguntado. Se trata de una entradilla antes de pasar a la respuesta propiamente dicha: es una frase introductoria con la que recoges las palabras clave de la cuestión que se te acaba de dirigir. Weissman propone el siguiente ejemplo: Imagina que al terminar tu intervención un inversor te pregunta:

"Hay docenas de pequeñas start-ups que hacen lo mismo que intentan ustedes poner en marcha. Luego están las grandes empresas que tienen una posición dominante en el mercado. ¡Hay una auténtica jungla ahí afuera y su empresa está en pañales! ¿Cómo diablos piensan que pueden sobrevivir?"

La entradilla errónea consistiría en repetir su pregunta tal cual:

"¿Que cómo sobreviviremos en esta jungla?"

Este comienzo valida implícitamente que existe una duda razonable sobre la posibilidad de poder sobrevivir en un mercado hipercompetitivo. Cuando te ponen en un aprieto, nunca des la razón directamente al interlocutor. Respeta su punto de vista, sin manifestar ni acuerdo ni desacuerdo.

Entradillas correctas serían por ejemplo:

"¿Cómo competiremos?"

"¿Cuál es nuestra estrategia competitiva?"

Estas son respuestas que funcionan como un [amortiguador](#) contra la objeción que plantea el potencial inversor, lo que te permite recuperar de nuevo el equilibrio para entrar de lleno en tu explicación y repetir tu mensaje. Emplear estas entradillas es como afirmar: "He entendido su pregunta y a nosotros no nos preocupan los peligros de la jungla que usted menciona porque nuestra estrategia competitiva ...". ¿Te das cuenta? Ni le das la razón ni le llevas la contraria.

Existen otras muchas entradillas erróneas que violan el principio de amortiguar, es decir, de frenar el impacto negativo de una pregunta. En concreto, Weissman propone desterrar las siguientes frases de tu repertorio:

"La pregunta que usted me está formulando es..."

Es correcto utilizarla una o dos veces antes de nuestra frase-amortiguador, pero si la empleas cada vez que te consulten algo, dará la impresión de que estás intentando ganar tiempo porque no tienes las cosas muy claras.

"Es una muy buena pregunta" o "Me alegro de que me haga esta pregunta"

Nunca uses esta entradilla, porque cuando alguien te haga una pregunta tonta, ¿qué vas a decirle, "Es una pregunta estúpida"? Y si te interrogan sobre algo que te incomoda, es evidente que no le contestarás: "Me entristece profundamente que me haga esta pregunta". Estas frases están tan manidas y pueden resultar tan burdas que parecerá que estás ganando tiempo a toda costa.

"Lo que está queriendo preguntar o decir es..."

Esta frase da a entender que tu interlocutor es incapaz de formular su cuestión de forma correcta y amablemente vas a ayudarle. Estás insultando a su inteligencia.

"Si entiendo su pregunta..."

Esta entrada muestra abiertamente el fatal mensaje de que no has entendido lo que se te quería decir.

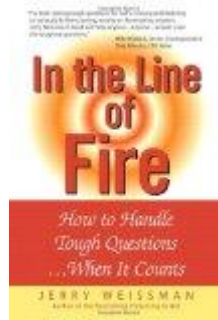
"El problema es que..."

Al emplear vocablos como "problema", "inconveniente", "obstáculo" ..., tú mismo estás dando a tu respuesta un aire de negatividad. Es decir, cedés terreno al interlocutor y no equilibras la situación a tu favor.

Nunca cruces la línea roja

Si no has entendido la pregunta del interlocutor, devuélvesela directamente: "Lo siento, no he entendido. ¿Podría repetirme la pregunta?". Y si no sabes la respuesta a una pregunta, admítelo cándidamente: "No lo sé". A pesar de lo que pudieras pensar, ganarás en credibilidad.

Prepararse para las preguntas es tan importante o más que preparar tu presentación.



[Si quieres profundizar en otras claves para salir airoso de preguntas difíciles y cómo gestionar la audiencia, apúntate a mis próximos cursos en abierto sobre [cómo exponer presentaciones.](#)]

ENTRADAS RELACIONADAS

👉 [Salta de la preparación de preguntas a la preparación de temas](#)

👉 [21 trucos para salir airoso de la sesión de preguntas y respuestas tras tu presentación](#)

👉 [6 trucos para gestionar con éxito preguntas difíciles](#)

DIÁLOGO ABIERTO

¿Cómo gestionas las preguntas más difíciles, éstas que buscan despellejarte y ponerte en evidencia?

