

## Present like Steve Jobs

- 1 Anyone who has watched a Steve Jobs' keynote will tell you he is one of the most extraordinary speakers in Corporate America.
- 2 "Who does the best job of that in the world?"
- 3 While most presenters simply convey information, Jobs inspires.
- 4 I'm Carmine Gallo, and today I'll walk you through several key techniques that Steve Jobs uses to electrify his audience.
- 5 They're elements you can adopt in your very next presentation.
- 6 "Welcome to Macworld 2008.
- 7 We've got some great stuff for you.
- 8 There's clearly something in the air today."
- 9 With those words Jobs opened Macworld 2008, setting the theme for his presentation and hinting at the major announcement of the day, the launch of the ultrathin MacBook Air.
- 10 Whether it's a new note book or the iPhone, Jobs unveils a single headline that sets the theme.
- 11 "Today Apple is going to reinvent the phone."
- 12 Set the theme.
- 13 Once you identify a theme, make sure it's clear and consistent throughout the presentation.
- 14 Think of a staff meeting as a presentation.
- 15 So let's say you're a sales manager introducing a new software tool to help your team generate, track and share sales leads.
- 16 You might kick off your meeting this way:
- 17 "Good morning! Thanks for coming!
- 18 I know you'll be really excited about this.
- 19 Today we make it easier for you to make your quota."
- 20 That's the headline.
- 21 "Easier to make quota."
- 22 It's memorable, and it sets the direction for the rest of your meeting.
- 23 It gives your audience a reason to listen.
- 24 "So I've got four things I'd like to talk about with you today."
- 25 Provide the outline.
- 26 "Let's get started!"
- 27 Steve Jobs always provides an outline for his presentation, and then verbally opens and closes each section with a clear transition in between.

## Exponga como Steve Jobs

- 1 Cualquiera que haya visto un discurso de apertura de Steve Jobs le dirá que es uno de los oradores más extraordinarios de la empresa americana.
- 2 «¿Quién lo hace mejor en el mundo?»
- 3 Mientras que la mayoría de los presentadores simplemente transmiten información, Jobs inspira.
- 4 Soy Carmine Gallo, y hoy le mostraré varias técnicas clave que Steve Jobs emplea para electrizar al público.
- 5 Son elementos que usted puede adoptar en su próxima exposición.
- 6 «Bienvenidos a Macworld 2008.
- 7 Tenemos cosas geniales para ustedes.
- 8 Claramente se respira algo en el aire hoy.»
- 9 Con esas palabras Jobs inauguró Macworld 2008, señalando el tema de su intervención e insinuando el principal anuncio de la jornada, el lanzamiento del ultrafino MacBook Air.
- 10 Se trate de un nuevo portátil o del iPhone, Jobs desvela un solo titular que marca el tema.
- 11 «Hoy Apple va a reinventar el teléfono.»
- 12 Señale el tema.
- 13 Una vez que haya identificado el tema, asegúrese de esté claro y sea coherente durante toda la exposición.
- 14 Piense en una reunión de personal como una exposición.
- 15 Supongamos que usted es un director de ventas que va a presentar una nueva herramienta informática para ayudar a su equipo a generar, seguir y compartir información de posibles clientes.
- 16 Podría empezar la reunión de esta manera:
- 17 «¡Buenos días! ¡Gracias por venir!
- 18 Sé que se van a entusiasmar con esto.
- 19 Hoy hacemos que les sea más fácil cumplir su cuota».
- 20 Ese es el titular.
- 21 «Más fácil cumplir su cuota.»
- 22 Es memorable, y marca la dirección para el resto de la reunión.
- 23 Le da al público una razón para escuchar.
- 24 «Tengo, pues, cuatro cosas de las que me gustaría hablar con ustedes hoy.»
- 25 Facilite el esquema.
- 26 «¡Empecemos!»
- 27 Steve Jobs siempre facilita un esquema de su exposición, y luego abre y cierra cada sección verbalmente con una transición clara.

## PRESENT LIKE STEVE JOBS

- 28 Here's an example:
- 29 "So that's Time Capsule, a perfect companion to Leopard, and that's the first thing I wanted to share with you this morning."
- 30 Open & close each section with a clear transition.
- 31 The point is: Make it easy for your listeners to follow your story.
- 32 Your outline will serve as guideposts along the way.
- 33 Demonstrate enthusiasm.
- 34 You'll also notice that during his presentations Jobs uses words like "extraordinary, amazing," and "cool."
- 35 He is passionate, enthusiastic, and it shows.
- 36 "... incredible, unbelievable, amazing, awesome, extraordinary year for Apple."
- 37 You know, your audience wants to be wowed, not put to sleep.
- 38 Too many people fall into this "presentation mode."
- 39 It's stiff. It's formal. It lacks pizzazz.
- 40 We, your listeners, are giving you permission to have fun and to be excited about your company, your product or your service.
- 41 If you're not passionate about it, we're not going to be.
- 42 Sell an experience.
- 43 Remember: Jobs isn't selling hardware; he's selling an experience.
- 44 If you offer numbers and statistics, make them meaningful.
- 45 "We have sold four million iPhones to date.
- 46 If you divide four million by 200 days, that's 20,000 iPhones every day on average."
- 47 Numbers don't mean much unless they're placed in context.
- 48 Managers, connect the dots for your listeners!
- 49 Recently, I worked with a company that launched a twelve-gigabyte memory card.
- 50 Twelve gigabytes!
- 51 That number doesn't mean much to most people, so we put in the context.
- 52 We said, "That's enough memory to listen to your music while travelling to the Moon and back."
- 53 Now twelve gigs mean something to me.
- 54 Make numbers meaningful.
- 55 One of the most effective elements of a Steve Jobs' presentation is that they are easy on the eyes. His presentations are visual and simple.
- 56 Make it visual.

## EXPONGA COMO STEVE JOBS

- 28 He aquí un ejemplo:
- 29 «Esa es, pues, Time Capsule, compañera perfecta para Leopard, y eso era lo primero que quería compartir con ustedes esta mañana.»
- 30 Abra y cierre cada sección con una transición clara.
- 31 El caso es: hágales fácil a los oyentes seguir la historia.
- 32 El esquema servirá de postes indicadores a lo largo del camino.
- 33 Demuestre entusiasmo.
- 34 También notarán que en sus exposiciones Jobs usa términos como «extraordinario, asombroso» y «guay».
- 35 Es apasionado, entusiasta, y se nota.
- 36 «Increíble, inverosímil, asombroso, impresionante; año extraordinario para Apple.»
- 37 Ya saben, el público quiere que lo cautiven, no que lo duerman.
- 38 Demasiadas personas se meten en esta «modalidad exposición».
- 39 Es rígida. Es formal. Le falta dinamismo.
- 40 Los oyentes le damos permiso a usted para que lo pase bien y se entusiasme con su empresa, su producto o su servicio.
- 41 Si no se apasiona usted, no nos vamos a apasionar nosotros.
- 42 Venda una experiencia.
- 43 Recuerde: Jobs no vende aparatos; vende una experiencia.
- 44 Si usted da números y estadísticas, haga que tengan sentido.
- 45 «Hemos vendido cuatro millones de iPhones hasta la fecha.
- 46 Si dividimos cuatro millones entre 200 días, son 20.000 iPhones al día de promedio.»
- 47 Los números no dicen mucho salvo que los coloquemos en contexto.
- 48 Directores, aten cabos para sus oyentes.
- 49 Hace poco trabajé con una empresa que lanzó una tarjeta de memoria de 12 gigabytes.
- 50 ¡Doce gigabytes!
- 51 Ese número no le dice mucho a la mayoría de la gente, así que metimos el contexto.
- 52 Dijimos: «Es suficiente memoria para estar escuchando música durante un viaje de ida y vuelta a la Luna».
- 53 Ahora 12 gigas ya tienen sentido para mí.
- 54 Haga que los números tengan sentido.
- 55 Uno de los elementos más logrados de las exposiciones de Steve Jobs es que son agradables a la vista. Sus exposiciones son visuales y sencillas.
- 56 Hágala visual.

## PRESENT LIKE STEVE JOBS

- 57 While most speakers fill their slide with mind-numbing data and text and charts,
- 58 Jobs does just the opposite.
- 59 He uses very little text, and usually one, maybe two images per slide.
- 60 You see? You want to paint the picture for your audience without overwhelming them.
- 61 Inspiring presentations are short on bullet points and big on visuals.
- 62 If you really want your presentation to pop, treat it like a show, with ebbs and flows, themes and transitions.
- 63 Jobs includes video clips, demonstrations, and guests.
- 64 He also has a knack for dramatic flair. That's very effective.
- 65 For example, when introducing the MacBook Air, Jobs drew cheers by opening a manila interoffice envelope and holding the laptop out for everyone to see.
- 66 Give 'em a show.
- 67 "This is the new MacBook Air.
- 68 And you can get a feel for how thin it is."
- 69 What is the one memorable moment of your presentation?
- 70 Identify it ahead of time, and then build up to it.
- 71 "With the help from my friends I'm in the work today."
- 72 And finally, rehearse, rehearse, and rehearse some more.
- 73 "Let me show you how easy that is now."
- 74 Rehearse, rehearse, rehearse.
- 75 Steve Jobs makes it look easy because he spends hours rehearsing.
- 76 He cannot pull off an intricate presentation with video clips and demonstrations and outside speakers without practice.
- 77 The result: a presentation that is perfectly synchronized and looks, yes!, effortless.
- 78 Now, the average businessperson does not have the resources to create a Steve Jobs extravaganza, but you do have time to rehearse.
- 79 The greatest presenters do it, and so should you.
- 80 Oh, and one more thing.
- 81 At the end of most presentations, Jobs adds to the drama by saying, "And one more thing."
- 82 "One last thing."
- 83 He then adds a new product or feature, sometimes just introduces a band.

## EXPONGA COMO STEVE JOBS

- 57 Mientras que la mayoría de los oradores llenan la diapositiva de datos, texto y gráficos que entumescen la mente,
- 58 Jobs hace justo lo contrario.
- 59 Usa muy poco texto y normalmente una, quizá dos imágenes por diapositiva.
- 60 ¿Entiende? Tiene que hacerle una descripción gráfica al público sin abrumarlo.
- 61 Las exposiciones estimulantes tienen pocas listas de ideas y muchos elementos visuales.
- 62 Si usted de veras quiere que su exposición destaque, trátela como un espectáculo, con altibajos, temas y transiciones.
- 63 Jobs incluye secuencias de vídeo, demostraciones e invitados.
- 64 También tiene un don para el instinto dramático. Eso es muy efectivo.
- 65 Por ejemplo, al presentar el MacBook Air, Jobs arrancó aplausos al abrir un sobre de papel manila y sacar el portátil para que todos lo vieran.
- 66 Deles espectáculo.
- 67 «Este es el nuevo MacBook Air.
- 68 Y pueden hacerse una idea de lo delgado que es.»
- 69 ¿Cuál es el momento memorable de su exposición?
- 70 Identifíquelo de antemano, y luego vaya preparándole el terreno.
- 71 «Con la ayuda de mis amigos estoy hoy en el trabajo.»
- 72 Y, por último, ensaye, ensaye, y ensaye un poco más.
- 73 «Dejen que les muestre lo fácil que es ahora.»
- 74 Ensaye, ensaye, ensaye.
- 75 Steve Jobs hace que parezca fácil porque se pasa horas ensayando.
- 76 No puede llevar a cabo una exposición compleja, con secuencias de vídeo y demostraciones y oradores externos, sin practicar.
- 77 El resultado: una presentación que está perfectamente sincronizada y parece, sí, muy fácil.
- 78 A ver, el empresario medio no tiene los recursos para crear un gran espectáculo a lo Steve Jobs, pero sí tiene tiempo para ensayar.
- 79 Los mejores presentadores lo hacen, y usted también debería.
- 80 Oh, y una cosa más.
- 81 Al final de la mayoría de las exposiciones, Jobs le añade al dramatismo diciendo: «Y una cosa más».
- 82 «Una última cosa.»
- 83 Entonces añade un nuevo producto o característica, a veces simplemente presenta a un grupo.

#### PRESENT LIKE STEVE JOBS

- 84** This not only heightens the excitement;
- 85** it also leaves your audience feeling they've been given an added bonus.
- 86** The point is: Steve Jobs approaches each presentation as an event, a production with a strong opening, product demonstrations in the middle, and a strong conclusion.
- 87** And yes, even an encore, that "one more thing."
- 88** I wish you a dazzling presentation.
- 89** For more information, go to [BNET.com](http://BNET.com).

#### EXPONGA COMO STEVE JOBS

- 84** Esto no solo eleva la emoción;
- 85** también deja al público con la sensación de que le han dado un extra.
- 86** El caso es que Steve Jobs aborda cada exposición como un acontecimiento, una puesta en escena con un comienzo fuerte, demostraciones de productos en medio, y una conclusión fuerte.
- 87** Y sí, incluso un bis, esa «cosa más».
- 88** Le deseo una exposición deslumbrante.
- 89** Para más información, visite [BNET.com](http://BNET.com).