

Como hablar en público



La elaboración del discurso, aun siendo determinante, constituye tan sólo una primera etapa de la preparación del acto. Cuando se prepara un discurso hay que tener muy claro cuál es su objetivo, qué es lo que se pretende conseguir (informar, motivar, divertir, advertir, etc.).

En primer lugar hay que definir el tema de la exposición. Esto puede venir ya indicado por los organizadores del acto (aunque uno siempre podrá darle su propia orientación) o puede que uno tenga libertad para elegirlo. Definido el tema, hay que determinar la idea clave que se quiere transmitir y sobre la que va a girar toda la argumentación.

Por ejemplo, se va a hablar sobre el sector del vino en España y se quiere transmitir la idea de su falta de proyección internacional.

Una vez seleccionada la idea clave, hay que buscar argumentos en los que apoyarla. Para ello lo mejor es dar rienda suelta a la imaginación ("lluvia de ideas") e ir las anotando a medida que vayan surgiendo.

Este proceso puede durar algunos días (hay que dar tiempo a la imaginación; las ideas surgen inesperadamente).

Una vez que se dispone de una lista de posibles argumentos hay que seleccionar los 4 o 5 más relevantes (y no más).

Hay que tener presente que en un discurso la capacidad de retención que tiene el público es limitada y que difícilmente va a ser capaz de asimilar más de 4 o 5 conceptos.

Tratar de apoyar la idea clave con muchos argumentos a lo único que lleva es a que el público termine sin captar lo esencial (los árboles no dejarían ver el bosque).

Una vez que se han seleccionado esos pocos argumentos que se van a utilizar hay que desarrollarlos en profundidad. Se utilizarán conceptos, datos, ejemplos, citas, anécdotas, notas de humor (se pueden incluir aunque el tema tratado sea muy serio).



El discurso se estructura en **tres partes** muy definidas:

1. **Introducción** (plantea el tema que se va a abordar y la idea que se quiere transmitir).
2. **Desarrollo** (se presentan los distintos argumentos que sustentan la idea).
3. **Conclusión** (se resalta nuevamente la idea y se enumeran someramente los argumentos utilizados).



El **discurso** no tiene por qué ser una pieza literaria: lo que sí **debe primar es la claridad**.

Al ser escuchado (y no leído) el público no tiene tiempo de analizar detenidamente el lenguaje utilizado, la estructura de las frases, etc.

Además, en el supuesto de no entender una frase no va a tener la posibilidad de volver sobre ella.

Todo ello lleva a que en el discurso deba emplearse un lenguaje claro y directo, frases sencillas y cortas. Hay que facilitarle al público su comprensión.

Para terminar, señalar algunos aspectos importantes:

Independientemente del tema que se vaya a tratar, hay que procurar que el discurso resulte atractivo, novedoso, ágil, con gancho, bien fundamentado, interesante (aunque el tema abordado sea tan árido como, por ejemplo, "La reforma fiscal durante la II República").

Debe primar siempre la idea de la brevedad (el público lo agradece). La brevedad no implica que el discurso tenga que ser necesariamente corto, sino que no debe extenderse más allá de lo estrictamente necesario (ir "al grano", evitar rodeos que tan sólo dificultan la comprensión y terminan aburriendo).



Fuente <http://www.infoamerica.org/articulos/textospropios/frutos/Habilidades%20Comunicativas-A%5B1%5D.htm>

