

CÓMO ABRIR UNA EXPOSICIÓN ORAL

La forma de empezar una exposición puede condicionar la relación que se establece entre el orador y su auditorio.

La apertura, que es cómo llamamos a las cinco o veinticinco primeras palabras de una exposición oral, pretende atraer la atención del auditorio hacia la persona que habla y hacia su mensaje.

Una buena apertura establece un vínculo favorable con el auditorio y proporciona confianza en uno mismo al orador.

Para empezar nuestra exposición disponemos de varias fórmulas o maneras de hacerlo. Debemos escoger entre todas ellas la que mejor nos sirva para captar la atención del público, teniendo en cuenta el tema de nuestra exposición y los objetivos que nos hemos marcado.

1.- Cómo no debemos empezar nuestra exposición.

1.1.- No hay que empezar la exposición con una disculpa.

Cuando nos disculpamos nos enviamos mensajes negativos a nosotros mismos, que debilitan nuestra autoconfianza. Es la peor manera de empezar. Debería estar prohibida.

En realidad, las disculpas que se dan casi nunca son necesarias desde el punto de vista del auditorio y se habrían podido evitar. Si creemos necesario justificar alguna cosa, debemos evitar hacerlo al principio. Hagámoslo durante nuestra intervención, convirtiéndolo en un comentario positivo.

Si por una causa ajena a nosotros nos vemos obligados a dar una explicación, por ejemplo, por un retraso que no hemos podido evitar de ninguna manera, hay que dar la explicación lamentando lo sucedido y, seguidamente, crear una pausa (repasando nuestras notas, por ejemplo) para desconectar nuestra exposición oral de la disculpa. Si no lo hacemos así, nuestra disculpa se convertirá en nuestra apertura y nos condicionará en el resto de la exposición.

1.2.- Os hablaré sobre...

Esta forma de inicio ni siquiera sorprende a nuestro auditorio cuando éste no sabe de qué les vamos a hablar, porque está gastada. Es vulgar y se utiliza demasiado. Olvidaos de ella. Nunca es una buena apertura.

2.- Tipos de apertura: cómo podemos abrir nuestra exposición.

2.1.- Afirmación imprevista.

Debe tener relación, más o menos directa, con el tema que se va a exponer.

Ejemplo:

Un orador que hace una presentación para convencer a su auditorio para que guarde los medicamentos sobrantes y los entregue en su farmacia para enviarlos a países en vías de desarrollo.

En una mano sostiene un medicamento y con la otra lo señala, al tiempo que empieza su intervención con esta afirmación imprevista:

“Esto es un despilfarro evidente. Hace más de dos años que tengo en mi casa este medicamento y solo he tomado cuatro de las diez pastillas que contenía. ¿A cuántos de vosotros os ha pasado algo parecido?”

2.2. Elogio

Un elogio consta, al menos, de dos partes: la cualidad de las personas o del grupo a quien va dirigido y los hechos o los datos en que se basa el elogio.

La primera parte es la cualidad humana de las personas; la segunda, la evidencia en que se apoya lo que decimos.

Si no incluye una cualidad, el elogio es poco profundo. Si no se aporta una evidencia, el auditorio puede pensar que se le está adulando (haciéndole la pelota) para que estén contentos, porque se les pedirá alguna cosa, se les pagará menos, etc. Es decir, se nos pondrán a la defensiva, esperando que les engañemos.

El elogio ha de ser y parecer sincero. Para esto es indispensable dispone de información específica o de haber vivido la situación de la que hablamos. En caso contrario, se generará desconfianza en el auditorio.

Ejemplo 1:

Un directivo se dirige a las personas que dependen de él al principio de una reunión para revisar los resultados de una operación y para hablar de la marcha de su departamento:

“Vosotros sois personas que hacéis vuestro trabajo con espíritu de equipo, con ayuda múgura generosa. Ninguno de vosotros busca el lucimiento personal. Esta es la razón principal por la que en dos meses hemos podido poner en marcha con éxito nuestro proyecto”.

Ejemplo 2:

“La persona que hoy homenajeamos, Gabriel García, es, entre otras muchas cosas, un hombre honrado, un buen amigo de todo el mundo, alguien que inspira confian za, Así me lo presentó hace diez años una persona que está en esta primera fila. Y yo, en el trato que he tenido con Gabriel desde entonces, he podido comprobar que es así. Pero la mejor prueba de esto es que la sala está llena a rebosar y que muchas personas no han podido entrar”.

2.3.- Misterio.

Cualquier forma de empezar que intrigue (que despierte la curiosidad), concentra la atención de los que nos escuchan.

Ejemplo:

“Con estos seis lápices, ¿cómo podemos hacer cuatro triángulos iguales sobre esta mesa?”

La respuesta a esta pregunta es muy creativa. Esta forma de empezar la utilizó un directivo que iba a hablar sobre la necesidad de ser creativos en el trabajo.

2.4.- Pregunta referida a una necesidad.

Una pregunta casi siempre es un buen inicio, pero si, además, se refiere a alguna cosa de interés para quienes nos escuchan, capta la atención inmediatamente.

Una pregunta con atractivo lleva a quienes nos escuchan a pensar en la posible respuesta y los distrae de lo que estaban pensando momentos antes.

Ejemplo 1:

¿Saben ustedes qué tenían en común Mahoma, Napoleón y Franco?

La respuesta es que necesitaban caballos para cumplir sus objetivos. El tema de la ponencia era “El caballo a través de la historia”.

Ejemplo 2:

¿Saben qué me estaba diciendo la persona con quien estaba hablando por teléfono?

A un directivo que iba a empezar su intervención en una convención de su empresa, situado ya ante su auditorio, le sonó el teléfono que llevaba en su bolsillo. Contestó y habló solo unos segundos. Este fue su apertura, seguida de la pregunta que hemos visto. La respuesta a esta pregunta fue una noticia muy interesante para los que le escuchaban. Naturalmente, la llamada estaba preparada para atraer el interés como inicio de una charla motivadora.

2.5.- Cita.

Una cita crea un impacto en el auditorio y lo lleva con facilidad al corazón de lo que le queremos transmitir, si está bien escogida.

Ejemplo:

“Goethe decía que lo que es importante no es saber dónde estamos, sino hacia dónde vamos. Esto tiene mucho que ver con el tema del que les voy a hablar”.

Esta apertura la utilizó un experto financiero en una ponencia en que expuso que los balances contables sirven para conocer la situación de una empresa o de una entidad en un momento dado, pero van más

allá, porque por comparación con los balances anteriores podemos ver las tendencias que existen, prever el futuro...

2.5.- Incidente o anécdota personal.

Un incidente como apertura es la explicación de un hecho aislado que, de alguna manera, podemos relacionar con el tema de nuestra exposición.

Puede tratarse de:

- Una experiencia personal (anécdota).
- La experiencia de otra persona.
- Una experiencia de nuestra organización (empresa, instituto...) o de otra.

Si no se trata de una experiencia personal, hay que disponer de todos los datos para poder ser específico en nuestra exposición.

2.6.- Alusión a un asunto de actualidad.

Consiste en hacer referencia a algún hecho ocurrido recientemente y que pueda ser conocido por quien nos escucha. Obviamente, debe tener alguna relación con el tema de nuestra exposición.

Ejemplo:

“Si leyeron la prensa de ayer ya sabrán que según el último informe del Ministerio de Educación el fracaso escolar ha aumentado un 2 por ciento en los últimos cinco años. ¿Debemos aceptar esto como algo inevitable”.

Esta podría ser la apertura de una exposición sobre el fracaso escolar

2.7.- Analogías.

El orador alude a un concepto o situación que ya es conocido por quienes le escuchan para clarificar el concepto o situación que constituye la idea central del tema que va a exponer.

2.8.- Referencias humorísticas.

Explicar una broma o una historia graciosa, ya sea real o inventada, es una forma magnífica de introducir nuestro tema. A las personas nos gusta escuchar algo gracioso y la referencia humorística es una buena manera de llamar y captar la atención de quienes nos escuchan.