

COMO CERRAR UNA EXPOSICIÓN ORAL

Un cierre adecuado para cualquier presentación debería:

1. Ayudar a que los oyentes se centren en el tema principal de nuestra exposición.
2. Resumir los puntos clave que se han presentado.
3. Comunicar un sentido de finalidad (para qué hemos explicado nuestro tema).

Algunas estrategias para finalizar nuestra exposición.

1.- Resumen/recordatorio de los puntos clave.

Una buena manera de cerrar nuestra exposición es hacer un breve recordatorio de los puntos clave de nuestra exposición.

Ejemplo:

“Estoy seguro que después de mi exposición les habrá quedado claro que nuestro proyecto de instituto sostenible es inmejorable porque:

1. *Supone un ahorro energético de hasta un 60% sin un incremento de coste.*
2. *Nuestro edificio estará construido por materiales reciclables en un 100% y*
3. *El tiempo de construcción del edificio será un 30% inferior al de un edificio convencional”.*

2.- Exponer el panorama.

Se trataría de concluir nuestra exposición con una historia sobre qué sucederá después de que se pongan en acción nuestras ideas o proyectos. Podemos exponer todas las ventajas que supondría la aplicación de lo que hemos expuestos.

Ejemplo:

“No se me ocurre mejor manera de acabar mi exposición que imaginando cómo mejoraríamos nuestro entorno si construyésemos todos los institutos de acuerdo a nuestra propuesta....”

3.- Presentar hechos y estadísticas.

Consiste en resumir nuestras ideas principales en dos o tres hechos objetivos, demostrados con datos.

4.- Citas.

Acabar nuestra exposición con las palabras de alguna persona conocida (un científico, un escritor...) relacionadas con el tema que hemos expuesto nos ayuda a cerrarla eficazmente.

5.- Una frase inspirada o emotiva.

Podemos tener preparada una frase emotiva relacionada con el tema de nuestra exposición para pronunciarla como final de la misma.

6.- Pedir a nuestra audiencia que tome una decisión en relación con el tema expuestos.

Si el objetivo de nuestra exposición es que quienes nos escuchen hagan alguna cosa en concreto, no debemos dejar abierto el final. Al contrario, hay que cerrar la exposición pidiendo a la audiencia que haga aquello que nosotros queremos que haga. También se les puede plantear un desafío.

Ejemplo:

Una conferencia para pedir el apoyo en favor de una campaña para la reducción de la pobreza en el mundo, la podríamos cerrar así:

a) Con una petición.

“Después de estar con ustedes casi una hora, no me queda la menor duda de que, cuando salgan de esta sala, van a firmar todos la hoja de apoyo a la campaña para la reducción de la pobreza que encontrarán en las mesas de la entrada. Es más, estoy seguro de que no harán sólo eso, sino que, además, conseguirán que alguien de su entorno también la firme”.

b) Con un desafío.

“Después de haber oído todo lo que les he explicado, ¿podrán ustedes conciliar el sueño tranquilamente sin hacer nada por luchar contra la pobreza?”