

4.- Maneras de empezar una presentación.

“No hay una segunda oportunidad para una primera buena impresión”. (Oscar Wilde)

En una charla ante un auditorio el comienzo es importante para conseguir lo que Aristóteles llamaba la CAPTATIO BENEVOLENTIA: es decir ganarse el favor del público.

Si causamos una mala impresión al comenzar, nos costará levantar la charla. Si lo hacemos bien, al principio, el público será mucho más indulgente.

Conectar con los demás en la Bienvenida, es como preparar la tierra antes de la siembra (analogía), un esfuerzo que siempre merece algunas herramientas para preparar un buen arranque podrían ser las siguientes que nos ayudarán a elaborar un buen comienzo:

Hacer una pregunta al público.

Ejemplo: ¿Cuántos de ustedes han sido multados este año?

Pedir que levanten las manos los que cumplan determinada condición.

Ej. Por favor levanten la mano los que vivan a más de 50 km de este edificio.

Una afirmación imprevista

Ej. Se puede recoger agua dulce a más de 100 millas de la costa de Brasil, en la desembocadura del Amazonas.

Una estadística curiosa

Ej. Una de cada tres personas, de este país, morirá de cáncer antes de los 70 años.

Una historia.

Ej. Cuando yo tenía 15 años paseaba por la calle mayor de Madrid con mi amigo de la adolescencia, cuando vimos algo que, todavía hoy, recordamos con alegría...

La mayoría de ellas focalizadas en provocar la complicidad y curiosidad del público.

Por todo lo anterior el comienzo, junto con el final, es la parte más importante de una presentación y no se debe improvisar.