

Public Speaking Preparation

Preparation: Be Confident, Get Comfortable

Speak as if you're talking with family and friends.

Speak as if you just learned something new.

Speak as if this is the only chance you'll have to talk with your audience.

Know who your audience will be. What will they already know? What will interest them most? What is the local context of your issue?

Know how long your speaking slot will be. Be ready for questions at the end.

Talking Points

Prepare 3 Items:

- **Story** - Create a visual in the listener's mind, whether it's a personal story or the impact your community is facing, ex: cigarette butts littering your beaches.
- **Statistic** - Contextualize it for your audience. How does the number impact each resident?

Example:

There are 4.5 trillion cigarette butts littering our world each year.

If that number seems a little hard to imagine, picture this: 600 cigarette butts for every single living person.

- **Soundbite** - A compelling, concise takeaway that intrigues and informs your audience.

Example:

California has led the way on protecting our residents and our environment from plastic waste, and it's time we extend that protection and prevent toxic cigarette butts from continuing to poison our environment.

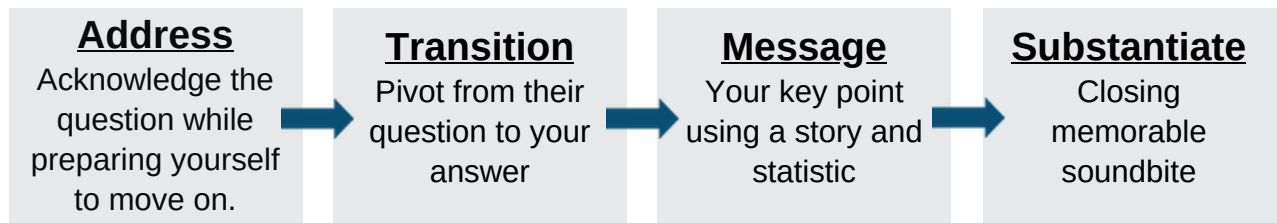
Answering Off-Topic Questions

Bridge & Pivot: Use a phrase to bridge from the off-topic question and pivot to what you can answer that aligns with your messaging.

Algunos ejemplos incluyen:

- Esa es una gran pregunta. Lo que puedo decir es que...
- Lo que sí sé es que...
- Es importante señalar que...
- Recuerde que...
- Los expertos dicen que...

Aplique la técnica ARMF



- That may be the case, but...
- That's a good point, but the main consideration is...
- We all agree with that, but what's at issue is...
- That's not my area of expertise, but I can tell you...
- Yes. As I said...
- While _____ is certainly important, don't forget that...
- Perhaps. It's important to remember that...
- That's unclear. Let me tell you what we've been seeing...

- The important point here is...
- Let's remember that...
- There are three reasons why...
- Let me put it in perspective...
- That speaks to a bigger point...

- As attested by...
- We agree with _____'s assessment that...
- _____ recently noted that...
- Avoid vague language like "some people" or "people say."

Contact: Carol Maytum
✉ maytumc@ash.org

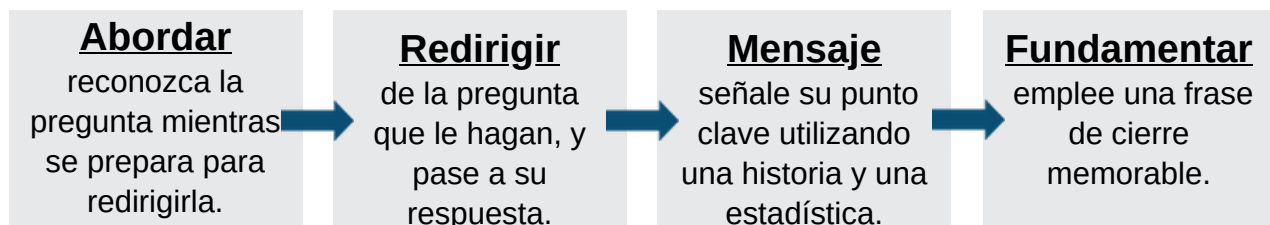
Respondiendo preguntas que no tengan que ver con el tema

Enlazar y redirigir: emplee una frase para enlazar la pregunta fuera de tema y redirigirla hacia una respuesta que esté alineada con su mensaje.

Algunos ejemplos incluyen:

- Esa es una gran pregunta. Lo que puedo decir es que...
- Lo que sí sé es que...
- Es importante señalar que...
- Recuerde que...
- Los expertos dicen que...

Aplice la técnica ARMF



- Puede que sea así, pero...
- Ese es un buen punto, pero la consideración principal es...
- Todos estamos de acuerdo con eso, pero el problema es que...
- Esa no es mi área de especialización, pero puedo decirle que...
- Sí. Como ya he comentado...
- Aunque ____ es ciertamente importante, no olvidemos que...
- Puede ser, pero es importante recordar que...
- Eso no está claro. Déjeme explicarle lo que hemos estado viendo...

- Aquí el punto importante es...
- Recordemos que...
- Hay tres razones por las cuales...
- Permítame explicarlo desde otro punto de vista...
- Eso nos lleva a un punto más importante...

- De acuerdo con lo que ha dicho... Estamos de acuerdo con la evaluación de ____ de que...
- ____ recientemente indicó que...
- Evite el uso de expresiones vagas como "algunas personas" o "se dice que".

Contacto: Carol Maytum

✉ maytumc@ash.org



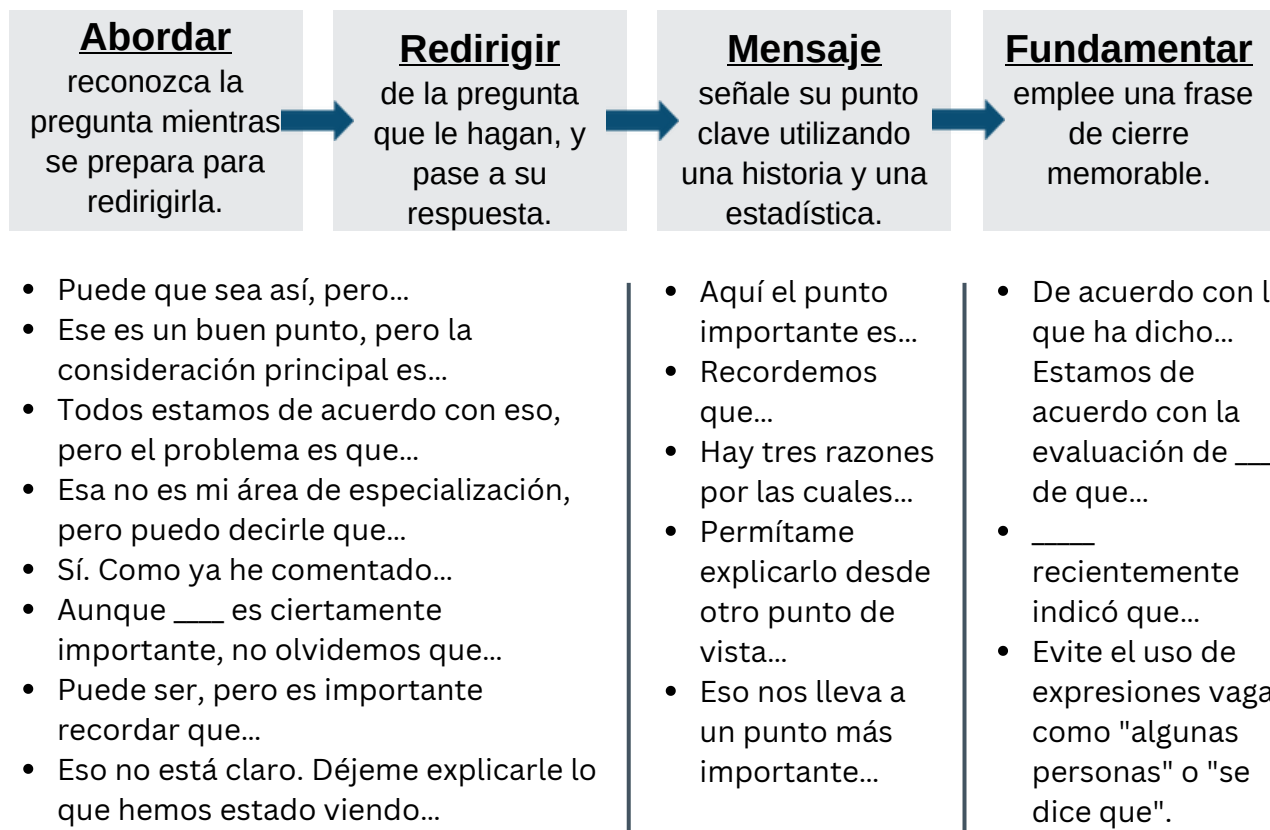
Respondiendo preguntas que no tengan que ver con el tema

Enlazar y redirigir: emplee una frase para enlazar la pregunta fuera de tema y redirigirla hacia una respuesta que esté alineada con su mensaje.

Algunos ejemplos incluyen:

- Esa es una gran pregunta. Lo que puedo decir es que...
- Lo que sí sé es que...
- Es importante señalar que...
- Recuerde que...
- Los expertos dicen que...

Aplice la técnica ARMF



Contacto: Carol Maytum

 maytumc@ash.org