Preparación para hablar en público

Preparación: tenga confianza, póngase cómodo

Hable como si estuviera platicando con su familia y sus amigos.

Hable como si acaba de aprender algo nuevo.

Hable como si esta fuera la única oportunidad que tendrá de hablar con su público.

Conozca quién será su audiencia. ¿Qué saben ya? ¿Qué les interesará más? ¿Cuál es el contexto local del tema que abordará?

Tenga en cuenta cuánto tiempo es designado para hablar. Esté preparado para las preguntas al final.

Puntos de discusión

Prepare 3 elementos:

- **Historia**: cree una imagen en la mente del oyente, ya sea una historia personal o el impacto que enfrenta su comunidad, por ejemplo: colillas de cigarrillos que ensucian las playas.

- **Estadísticas**: brindar un contexto a su audiencia. ¿Cómo afectan las cifras a cada residente?

  Ejemplo:
  Hay 4.5 billones de colillas de cigarrillos que ensucian nuestro planeta cada año.

  Si esa cifra parece un poco difícil de imaginar, piense en esto: 600 colillas de cigarrillos por cada persona viva.

- **Cierre**: con una conclusión convincente y concisa que intrigue e informe a su público.

  Ejemplo:
  California ha liderado en la protección de nuestros residentes y nuestro medio ambiente contra los desechos plásticos y es hora de extender esa protección y evitar que las colillas de cigarrillos tóxicas sigan envenenando nuestro medio ambiente.

ASH ACTION ON SMOKING & HEALTH

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...

Aplique la técnica ARMF

Abordar reconozca la pregunta mientras se prepara para redirigirla. → **Redirigir** de la pregunta que le hagan, y pase a su respuesta. → **Mensaje** señale su punto clave utilizando una historia y una estadística. → **Fundamentar** emplee una frase de cierre memorable.

- 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: Megan Manning
manningm@ash.org

ASH ACTION ON SMOKING & HEALTH