



Estrategias para captar la atención en una presentación oral efectiva

Este recurso te permitirá organizar tu presentación oral, específicamente, este material complementario te ayudará a diseñar el captador de atención que propone Doumont en su modelo de presentaciones orales efectivas (2009). El contenido que verás a continuación es una adaptación pedagógica del texto *The only 8 ways to start your presentation* (Gavin, 2014)¹, cuyo foco es la estructuración atractiva de información relevante que se expone en público.

LAS ÚNICA OCHO FORMAS DE COMENZAR UNA PRESENTACIÓN ORAL

"Vivirás siete minutos y medio más de los que tendrías de otra manera, solo porque viste esta charla". Esta fue la afirmación que la diseñadora de videojuegos Jane McGonigal presentó a la multitud durante su charla TED en junio de 2012. A medida que la cámara enfocó a los miembros de la audiencia, sus rostros mostraban escepticismo generalizado: ¿habla en serio esta señora?

Había algo más interesante en esa multitud. A pesar de sus rostros dudosos, todos en la audiencia se involucraron en la presentación con las palabras de McGonigal. Nadie estaba revisando su correo electrónico, hablando con la persona de al lado o mirando a la cámara que daba vueltas delante de ellos; todos los ojos estaban fijos en la presentadora.

¹Enlace directo para revisar la fuente original de la información de este documento (además, se podrá acceder al recurso audiovisual que apoya lo revisado sobre estas opciones de captador de atención):
<http://makeapowerfulpoint.com/2014/07/25/the-only-8-ways-to-start-your-presentation/>

Grandes ‘ganchos’ (captadores de atención), como el estimulante discurso de apertura de McGonigal, consiguen audiencias que se mantienen atentas en todo momento y les dan una visualización de lo que viene. Estos captadores le permiten a los presentadores ganar la atención de una multitud de inmediato y le da al orador o a la oradora una oportunidad legítima para lograr un impacto duradero en sus receptores.

Considera la alternativa. ¿Alguna vez has asistido a una presentación en la que una persona comienza diciendo algo como, "OK, vamos a hablar sobre lo que ha pasado con el tema x", "Ojalá que alcancemos y nos vayamos dentro de una hora"? Todo lo que se te ocurre pensar es si hay que ir al baño ahora o dentro de veinte minutos.

McGonigal utiliza una declaración provocativa para iniciar su presentación, pero hay un montón de otras maneras que permiten ser igual de eficaces. Cuál funciona mejor para uno, por supuesto, dependerá del tipo de presentador que somos. Echemos un vistazo a los ocho tipos de captadores de atención más populares²:

1. Historia

Uno de los captadores más populares es algo que resulta natural para la mayoría de la gente. Contar una historia o compartir una experiencia es algo que hacemos todos los días sin PowerPoint. Una historia recuerda a la audiencia que somos seres humanos (y no un robot que recita información). Es un buen recurso para que el público se identifique con nosotros, se sienta en confianza. Lo anterior permite que la audiencia esté más receptiva y no ponga obstáculos cuando entreguemos el mensaje.

2. Video o gráfica

Algunos temas se introducen mejor sin palabras. En lugar de decirle a la audiencia cómo funciona un nuevo producto, es bueno mostrarle cómo lo hace. Las personas tienen una excelente imaginación y podrían interpretar nuestras palabras, pero a veces es más práctico usar un recurso visual, tales como gráficos, imágenes o videos que son convincentes y que pueden complementar el hilo conductor de la presentación son especialmente útiles para los oradores que no tienen ‘el don de la palabra’.

3. Declaración de creencias o postura

Todos tenemos nuestras opiniones y escuchar a alguien que está o no de acuerdo con ellas siempre captará nuestra atención. Si tienes una opinión polémica ligada a tu presentación, utilízala como captador. Habrá detractores, pero incluso ellos querrán escuchar tu razonamiento.

² Selección elaborada por el autor a partir de las 100 mejores/más vistas charlas TED.

4. Estructura intrigante

Dar pistas o trazar una guía que muestre hacia dónde se dirige la presentación le da al público una trayectoria y añade un sentido de drama e incógnita. Al pasar de una sección a otra, la audiencia anticipa cada tema que has anunciado, sobre todo si se trata de un asunto en el que el público está particularmente interesado. Nadie se preguntará cuándo comienza el receso del café, sino que todo se centrará en la presentación.

5. Sentido del humor

No es una tarea fácil, pero si tienes una buena broma en tu arsenal (que es relevante y tiene que ver con tu tema), úsala. Si puedes hacer que la gente se ría, se sentirán más cómodos y tú, más confiado o más confiada. Prueba tu broma con alguien conocido primero, porque si no tienes el resultado que esperabas, no siempre es fácil salir de la situación incómoda que se puede generar si nadie se ríe. Si no eres capaz de revertir esta última situación descrita, entonces no utilices este recurso.

6. Pregunta retórica

Si quieres que tu audiencia participe, pídeles que lo hagan. Puede parecer poco impactante usar una pregunta retórica como captador, pero si planteas una buena pregunta a la audiencia, a la que no se le tenga que dar una respuesta, tendrás a la gente participando mentalmente. Las preguntas retóricas son buenas también, a veces, porque pueden provocar momentos de silencio que pueden ser el mejor captador de atención (deben escuchar la presentación para resolver la pregunta, para saber la respuesta).

7. Declaración estimulante

¿Recuerdas a nuestra amiga Jane McGonigal? Al comenzar su presentación con esas palabras ("Vivirás siete minutos y medio más de lo que tendrías de otra manera, solo porque viste esta charla"), ella sabía que iba a provocar la curiosidad de su público. Una declaración de este tipo permite condicionar a la audiencia y provocar una reacción expectante en ella respecto al tema.

8. Efecto sorpresa

Este tipo de captador, evidentemente, no es apropiado para todas las presentaciones (no deberías partir diciendo: "Voy a estar a cargo de esta área en cinco años," si tu jefe o jefa es parte del público.) Pero, si se utiliza adecuadamente, un comentario sorpresivo puede despertar el interés de un público al hacerlos sentir incómodos con él, por ejemplo. Puedes tener en cuenta este recurso, pero siempre debes usarlo con precaución.

Al elegir tu captador hay que aplicar sensatez y, quizás lo más importante, honestidad: ¿la gente va a reírse de tu broma?, ¿esa historia realmente tiene alguna relevancia? La audiencia es la verdadera jueza de tu captador, así que asegúrate de pensar bien cómo van a reaccionar las personas que componen tu público.

Finalmente, te invitamos a planear tu próxima presentación, a cambiar tu aburrida apertura y a utilizar una de las ocho alternativas señaladas anteriormente. Tanto tú, como tu audiencia, lo agradecerán.



Ahora estás listo para diseñar el captador de atención para tu presentación oral. Solo recuerda:

- ✓ Cualquier estrategia de enganche no sirve para todas las personas, hay que **escoger la que se acomode a la audiencia y**, principalmente, **a quien expone**.
- ✓ El captador que se escoja debe **planificarse y prepararse acuciosamente** para usarlo de manera eficiente.
- ✓ La selección de la estrategia está orientada por la sensatez (qué es prudente para captar la atención de ‘ese’ público) y la honestidad (quién se es y qué se está dispuesto a hacer).

Sobre este material

Adaptación: **Paulina Toro Trengove**
Docente de la Facultad de Letras

Edición: **Patricia Lobato Concha**
Docente de la Facultad de Letras



Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Puedes encontrar más recursos como este en el sitio web del PRAC



PROGRAMA DE APOYO A LA
COMUNICACIÓN ACADÉMICA

