

4.1. ELOCUTIO. LA INTRODUCCIÓN

LOS PRIMEROS SEGUNDOS ANTE EL AUDITORIO La primera impresión es la que cuenta (y no hay una segunda oportunidad para una primera impresión)

Durante los primeros segundos de cualquier discurso, juzgando por el lenguaje verbal y corporal, el auditorio ya sabe instintivamente cómo somos, cómo será la exposición y si les interesará o aburrirá. Por tanto, debemos esforzarnos por cautivar su interés desde el primer segundo. No debemos lanzarnos a presentar datos.

Para ello podemos utilizar alguna de estas técnicas.

1. **Pregunta dirigida indirectamente a los miembros del auditorio:**

Si elegimos una pregunta que provoque una reflexión del auditorio sobre sus intereses e inquietudes conseguiremos involucrarlos en nuestro discurso, y en nuestras propuestas, que van a ser entendidas como una solución al conflicto cognitivo planteado en la pregunta. El tema que abordemos con esa pregunta debe ser significativo y provocativo (en el sentido de que debe revelar un aspecto que está delante de nuestros ojos pero que no somos capaces de ver).

El mejor formato que puede adoptar la pregunta es el de la interrogación retórica.

2. **Hecho poco conocido o estadística sorprendente:**

Debe estar íntimamente relacionado con el mensaje central de nuestra presentación.

3. **Retrospectiva / Prospectiva:**

Permite captar la atención del auditorio arrancándolo del presente y llevándolo hacia delante o hacia atrás en el tiempo. Mediante este contraste, podemos dejar patente el valor de nuestra propuesta didáctica.

4. **Narración:**

Contar una brevísima anécdota de interés y relevante para el tema tratado permite que un asunto abstracto y potencialmente aburrido resulte interesante y concreto para el auditorio. Esta estrategia debe ser aplicada con muchísimo cuidado. Que el auditorio no piense que simplemente vamos a contar historias.

5. **Cita de una fuente reconocida:**

Es la estrategia más sencilla para dotar de credibilidad al discurso. Debe ser utilizada con mesura: una inflación de citas puede acabar siendo insoportable.

6. **Analogía o metáfora:**

Que podrá servir para crear una columna vertebral para todo el discurso. Además, nos permitirá crear expectativas que podemos cerrar, recurriendo de nuevo a la metáfora en la conclusión. Las metáforas vinculadas de alguna forma con los viajes y con la superación de dificultades son muy rentables.

EVALUACIÓN DE LA INTRODUCCIÓN DE LA PRESENTACIÓN

Estrategia persuasiva	¡SÍ!	NO	¿Cómo?
¿Planteo una cuestión que involucre al auditorio en mi tema o que capte su atención?			
¿Ofrezco datos poco conocidos o sorprendentes? ¿Le doy la vuelta a lo que todo el mundo sabe?			
¿Utilizo algún detalle o dato interesante o sorprendente?			
¿Utilizo una cita o referencia actualizada? ¿Demuestro conocer el estado de la cuestión ?			
¿Utilizo máximas o frases 'que peguen' ? ¿Evito las divagaciones que no aportan nada? ¿Consigo brevedad, concisión y concreción ?			
¿Creo expectativas para atrapar al auditorio?			
¿ Todo lo que digo en la introducción es relevante para el tema?			
¿Demuestro mi competencia y profundidad científica en el tratamiento del tema?			
¿Estoy conectando con el auditorio?			
¿Consigo distinguirme?			

