

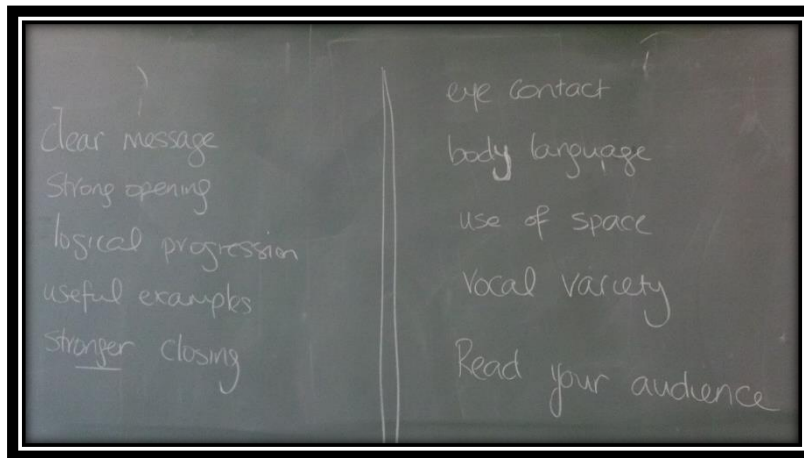
# *COM FER UNA EXPOSICIÓ EN PÚBLIC*



Cormac Walsh

Bàrbara Pastor

Cal tenir les idees clares i estructurades...



Parlar en públic és molt més que el simple fet de parlar:

**cal mirar**

**escoltar**

**saber interpretar** les mirades de les persones que ens escolten.

**Com podem fer un discurs o una presentació excel·lent?**

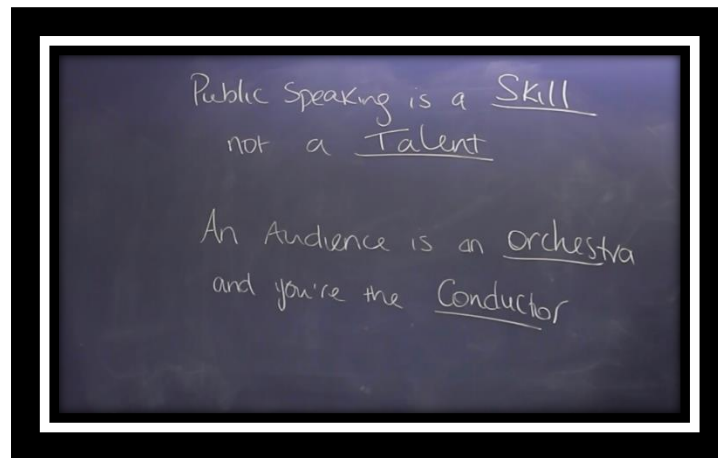
La tècnica, no és suficient.

Cal parlar amb passió i transmetre emoció.

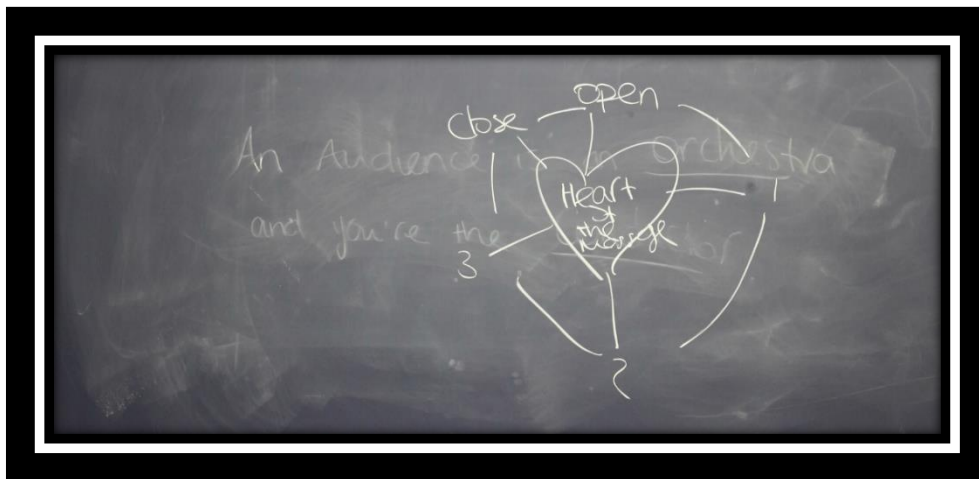
**El públic potser no recordarà tot el que has dit,  
però sí recordarà el què els has fet sentir.**

Parlar en públic és com ara dirigir una orquestra:

podem fer sentir a l'audiència el què nosaltres volem.



Parlar en públic és una habilitat, **no pas un talent.**



Parlar en públic és com traspasar el cor de les persones que ens escolten.  
Un bon missatge, és tot el que necessitem.  
Parlar en públic és necessari per saber quin lloc ens correspon en el món.  
Quan ho sapiguem, cal que l'ocupem i lluitem per conservar-lo.

## DECÀLEG



1. Missatge clar
2. Fort començament
3. Progressió lògica
4. Energia i passió
5. Contacte visual
6. Parlar amb el cos
7. Utilitzar l'espai
8. Variar el to de veu
9. Pausa, silenci
10. Final entusiàstic

*Has de saber, abans de començar a parlar...*

*QUÈ vols dir*

*a QUI ho vols dir*

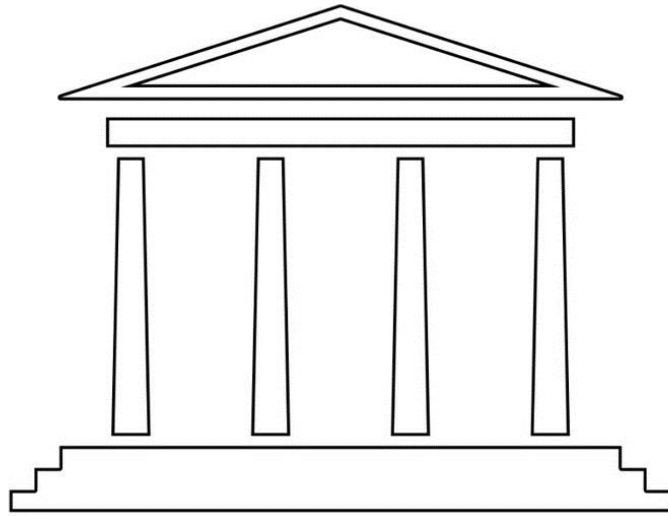
*COM ho vols dir*

El cos sempre parla.

El 90% de la nostra comunicació és corporal.

La resta, ho fem amb les paraules.

# COM FER UNA PRESENTACIÓ D'IMPACTE



La imatge d'un temple ens ajuda a comprendre què ha de reunir una bona presentació en públic:

**Estructura**  
**Equilibri**  
**Armonia**

És a dir:

**Logos**

**Pathos**

**Ethos**

**Mots que en grec signifiquen:**

**argumentació**

**emoció**

**caràcter**

Aquests tres mots es poden expressar de maneres diverses:

**LOGOS + PATHOS + ETHOS**  
**Argument + Passió + Credibilitat**  
**Paraula + Emoció + Confiança**

## CLAUS PER FER UNA BONA EXPOSICIÓ

### **Saber els elements bàsics que has de controlar.**

Cal controlar alguns aspectes bàsics que t'ajudaran quan hakis de fer una presentació, un discurs important o simplement felicitar públicament algú. Cal controlar el llenguatge corporal, el contacte visual, el to de veu, l'ús de l'espai, l'estructura del missatge, la connexió amb l'audiència, transmetre passió i, sobre tot, saber què és el que vols que la gent recordi de les teves paraules.

### **Estructura del discurs.**

Un discurs ha de tenir una estructura clara per tal de mantenir l'atenció de l'audiència. No oblidis que el mot "estructura" ve de *struo* "construir". Amb una bona estructura seràs capaç de transmetre un missatge clar i directe.

Cal marcar tres punts clau ben explicats, per tal que lliguin l'un amb l'altre. Si la lògica del discurs no està clara, és molt fàcil que l'audiència es perdi.

Més important encara que l'inici és el final del discurs o de l'exposició. És un fet provat que l'audiència sempre recorda millor les últimes paraules.

Acaba, doncs, amb un final impactant. Pensa bé quines són les paraules que vols que recordin les persones que t'han escoltat.

### **Practicar, practicar, practicar.**

Hi ha moltes maneres de preparar i practicar un discurs. Totes depenen de la personalitat individual. Hi ha persones que memoritzen cada paraula de cada paràgraf, i sense això no es senten capaces de parlar en públic.

Hi ha gent que només memoritza les frases que utilitzaran al començament i al tancament, i improvisen la resta. Algunes persones preparen paraules clau que els ajudin a recordar el què volen dir.

No importa l'estil que tinguis. Ets lliure de fer-ho com més t'agradi. Però has de saber que practicar és imprescindible, perquè res et donarà més seguretat que el fet de dominar el teu discurs perfectament.

### **Transmetre passió i entusiasme.**

Hi ha moltes raons per parlar en públic, i pots dedicar hores i hores a practicar-ho. Però al final, si no hi poses passió, en el moment de fer el discurs no arribaràs a connectar amb el públic. Passió no vol dir plorar d'emoció, o cridar sense sentit. Passió vol dir transmetre emocions a l'audiència. Parlar en públic és un intercanvi d'energia.

### **No només parlem amb les paraules.**

Moltes vegades enfoquem la nostra atenció en les paraules que necessitem per expressar les nostres idees, que ens oblidem del llenguatge corporal.

És amb el llenguatge corporal com realment comuniquem, i per això cal fer-ho bé. Cal tenir en compte petits detalls que ens poden traicionar. Mans a les butxaques, tocar-nos el cabell o la cara, jugar amb les mans o amb un bolígraf, ballar seguint una música que només escoltem nosaltres, creuar els peus..., són gestos que no tenen res a veure amb les nostres paraules.

Quan parlem en públic enviem senyals que van més enllà de les paraules que utilitzem. I cal recordar-ho sempre, perquè un missatge oral que no es correspon amb les senyals gestuals pot confondre el públic que ens escolta.

## **Conèixer la teva audiència.**

Sembla tan obvi, que és una de les coses més bàsiques que els oradors fan malament. Si has de fer alguna presentació, hauries de preguntar-te tres coses:

- què vull dir
- a qui ho vull dir
- com ho vull dir.

No basta saber de què vols parlar, has de pensar a qui parlaràs. La teva audiència marcarà el to del missatge. Si són persones com tu i amb els mateixos coneixements que tu, parlaràs amb un registre concret. Si l'audiència no pertany al teu món professional, caldrà utilitzar un tipus de registre senzill per tal de fer-te entendre. Si no ho fas així, tindràs el públic contra tu.

És impossible persuadir, convèncer o transmetre a una audiència utilitzant un llenguatge massa tècnic i difícil de comprendre. Preparar una exposició en públic no comença i finalitza amb les paraules que hakis escrit. Segueix amb l'empatia que ets capaç de transmetre.

Parlar en públic no és només parlar; és també mirar, observar, escoltar.

## **Tenir un missatge.**

Hem parlat abans de la importància que té una bona estructura, un missatge clar encara és més fonamental. Si no pots explicar el missatge del teu discurs en una frase curta i fàcil d'entendre, mai no podràs transmetre amb eficàcia.

Has de preguntar-te quin és el cor del teu discurs. Què és exactament el què vols dir, en una sola frase, i a partir d'aquesta pregunta començar a construir l'estructura.

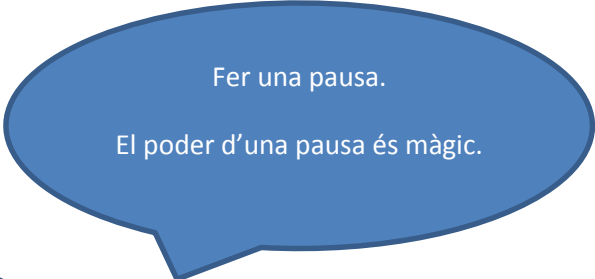


Del famós discurs de Martin Luther King tots recordem la frase “*I have a dream*”. La tasca de posar el teu missatge en una frase no sempre és fàcil, de fet de vegades és tortuós, però serà un punt de referència que et donarà seguretat i autoconfiança.

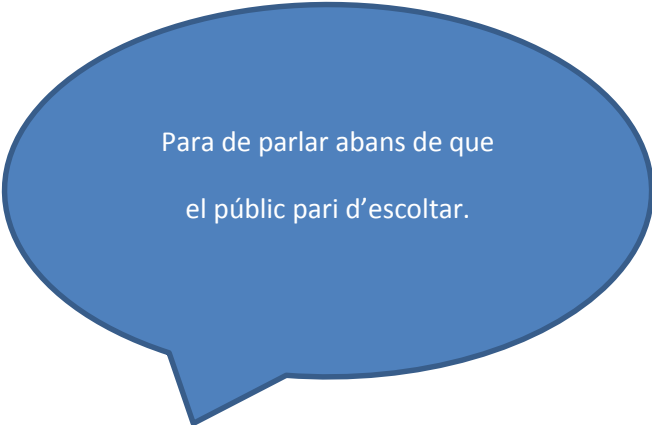
### **Fer pauses, crear silencis.**

Parlar en públic no és córrer un maraton. Tan important és parlar com fer pauses i crear silencis. Una pausa ben gestionada pot multiplicar l’efecte de les paraules, generant expectació i reforçant el teu poder de fer-te escoltar.

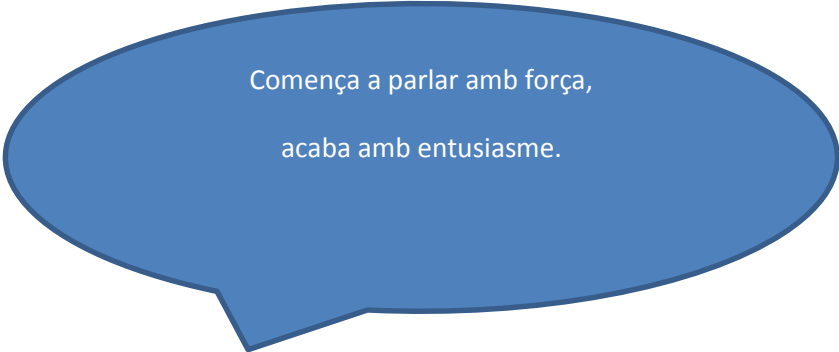
Parlar de forma pausada t’ajudarà a no equivocar-te i a tenir temps per pensar com vols dosificar la informació.



Fer una pausa.  
El poder d’una pausa és màgic.



Para de parlar abans de que  
el públic pari d’escoltar.



Comença a parlar amb força,  
acaba amb entusiasme.

