

Fuente: PINO, H. *Hablar para convencer: cómo expresarse bien en público*. Barcelona: Martínez Roca, 2000, pp.54 y ss
pino. CIERRE

54 Paso a paso conseguirá usted llegar al final. Pero a punto ya de conseguirlo, puede caer en la tentación de relajarse con el convencimiento de que todo está dicho y se puede despedir de cualquier forma. Cometerá un error garrafal.

Un final mediocre destroza cualquier buen discurso. De la misma forma que un final espectacular puede llegar a salvar una pobre intervención. Por varias razones.

. El público tiende a olvidar el comienzo y a quedarse sobre todo con el final. Se nota mucho en la televisión. Lo que más se recuerda es el final de cada noticia. Y dentro del informativo, el espectador se acuerda especialmente de los últimos vídeos.

. Nos sirve como síntesis de lo dicho. Aunque alguien se haya perdido durante nuestra intervención, si al finalizar escucha una síntesis más o menos elaborada pero clara tendrá una doble sensación: nos explicamos muy bien y él lo ha entendido todo.

55

. Podemos elevar la moral de los que nos oyen: les incitamos a actuar de determinada manera; les animamos, les decimos que son fenomenales, que ellos pueden hacerlo, que llegarán lejos. Se creerán no sólo importantes sino poderosos.

Tenga muy presente, mientras ofrece sus propios argumentos y, sobre todo, el argumento final-el más impactante-, que es especialmente importante que no corra en ese momento.

Hable con firmeza, con seguridad, casi retando al auditorio. No se le ocurra bajar los ojos. Mire al público y hágalo convencido. Y por supuesto, no diga una y otra vez que está a punto de finalizar cuando no es cierto. La mentira será tan evidente que usted y toda su intervención perderán credibilidad y puede que algo más.

Un relato de Mark Twain recoge la historia de un misionero que, con voz potente y palabras sencillas, denunciaba en la calle el sufrimiento de la población negra. Entre su auditorio, se encontraba otro hombre que al comienzo del relato pensó darle cincuenta centavos, conmovido ante las trágicas historias del misionero. Al poco tiempo, decidió darle un dólar, luego dos, luego cinco... Estuvo incluso a punto de llorar... Pero como el misionero no paraba de hablar, empezó a aburrirse, pensó que cinco dólares eran demasiados, volvió a los dos, y al final, cuando terminó el discurso, dejó diez centavos en el platillo.

Si no quiere que le ocurra igual, si pretende llevarse cinco dólares o más y no diez centavos o menos, no prolongue el final de su discurso. Y por supuesto, al finalizar, no utilice expresiones como «ya está» o «ahora sí he acabado». Muy mal lo estará haciendo si la cadencia o el contenido de su discurso o incluso su gesto o su movimiento de manos no informan de que el discurso ha llegado a su final.

56

Cuando haya sido así, cuando haya terminado, no eche a correr. Permanezca bien firme, parado, mirando a su auditorio, como los toreros examinan el tendido una vez que el toro se ha derrumbado tras una estocada ejemplar. Busque el aplauso. Una vez conseguido, márchese pero no baje la vista. Mire siempre al frente.