

FUENTE: PUCHOL,L. Hablar en público: nuevas técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia. Madrid: Diaz de Santos, 1997, pp. 260 y ss.

CONCLUSIONES

a) Resumir las principales ideas

- ((A lo largo de mi exposición he intentado, no sé si conseguido, describir la situación en que nos encontramos: descenso de la calidad de nuestro producto, disminución de pedidos, incremento de reclamaciones, reducción de nuestros beneficios.

A continuación creo haber mostrado cómo, si esta tendencia continua, en el presente ejercicio entraremos en números rojos.

Posteriormente he enunciado los motivos por los que creo que hemos llegado a esta penosa situación: obsolescencia de la maquinaria, falta de inversión en investigación y desarrollo, política comercial inadecuada.

Seguidamente he enunciado lo que honestamente pienso que son las mejores medidas para salir de esta situación: inversión escalonada en renovación tecnológica, cambio de política comercial, que podría significar algunos cambios en las personas que dirigen el departamento de Marketing, mayor inversión en la creación de nuevos productos, formación e incentivación del personal de ventas, política de austeridad durante un par de años.

Con estas medidas estimo que, aunque parece difícil evitar que los rendimientos del año próximo sean negativos, en dos años podemos volver a entrar en números negros».

b) Mirar al futuro

- «Señoras y señores, queridos amigos, la supervivencia del oso pardo en nuestros montes significa algo más que evitar la desaparición de una especie salvaje. Significa el empezar a invertir una

tendencia que en el último siglo, bajo la excusa del progreso, no ha hecho más que atentar contra el equilibrio ecológico en nuestro país, hoy arrasado por incendios, sequías y amenaza de desertización. Hoy se trata del oso pardo, pero dentro de unos pocos años, de no poner coto a esta tendencia es posible que los hijos de nuestros hijos tengan que acudir a un zoológico para poder ver los restos de la fauna salvaje que la ignorancia y la especulación no haya destruido».

C Formular una petición

(A continuación de lo dicho en el apartado anterior)

- «El mantenimiento de estas campañas de información, la edición de folletos y posters ilustrativos, la producción de films como el que hemos proyectado y las acciones concretas de limpieza, compensación a los ganaderos, la reintroducción de parejas fértiles de osos pardos ha costado a nuestra sociedad quinientos millones de pesetas al año pasado. Esta cantidad es cubierta en parte por instituciones oficiales, en parte por aportaciones privadas.

Yo quiero terminar mis palabras con un llamamiento. Háganse miembros ahora mismo de nuestra sociedad, por la cantidad que buenamente puedan, mil, dos mil, cinco mil, diez mil pesetas anuales. Y si sus medios no son muy elevados pero disponen de algún tiempo libre, únense a nuestros voluntarios.

Yo les doy las gracias, no en nombre propio, ni tampoco en el de nuestra sociedad, ni siquiera en el de los animales cuya vida queremos preservar. Yo les doy las gracias en nombre de sus hijos, y de sus nietos, que podrán disfrutar gracias a ustedes de un mundo más verde, más sano, más hermoso, más feliz. Muchas gracias por su atención».

d) Plantear una pregunta retórica

- «Y ahora que hemos contemplado juntos los desastres a los que nos ha conducido la nefasta política del actual Comité de Dirección, ¿van ustedes a votarlos de nuevo, autorizando con su voto a que en los próximos tres años se apliquen los mismos principios que hoy estamos lamentando?, ¿van a permitir que se arroje por la borda una posición competitiva aún hoy envidiada por otras

organizaciones?. ¿van a autorizar con su pasividad—o su complicidad— que nuestra organización languidezca y acabe por desaparecer? Señoras y señores delegados, el porvenir está en sus manos, y las personas a quienes ustedes representan confían en que no les defrauden. Voten en conciencia, voten al futuro, voten a la lista alternativa a la que me honro en pertenecer. Muchas gracias».

e) Enlazar con el principio

- «Señoras y señores termino mi exposición con las mismas palabras con que empecé: Hoy es un gran día para esta empresa, para sus empleados y sus familias, porque con la fusión armoniosa y ejemplar con XXXXX nos hemos convertido, de repente, en los líderes del mercado, hemos incrementado nuestros puntos de ventas en ciento catorce, nuestro equipo humano se ha enriquecido con mil trescientos empleados altamente adiestrados y ante nosotros se abre un futuro prometedor». (Se entiende que el discurso empezó exactamente con estas mismas palabras.)

f) **Hacer** una cita

- (En una charla sobre competitividad). «Como le oí contar a José Ignacio López de Arriortúa, cada mañana, en Africa. todo león se despierta pensando que si no corre más que la más lenta de las gacelas, se quedará sin comer. Por su parte, cada gacela se despierta pensando, que si no corre más que el más rápido de los leones, acabará siendo comida. Y recuerdo lo que nos dijo el señor Arriortúa al acabar su cuento. *No importa si eres gacela o león, pero cuando salga e/sol, más vale que empieces a correr*».

g) Contar una anécdota

- «Mi digno oponente ha presentado una solución de síntesis que, según dice, va a reunir todo lo positivo de la opción A y todo lo positivo de la opción B. A mi me dan un poco de miedo estas fórmulas híbridas, y a este respecto recuerdo una anécdota atribuida al celebre dramaturgo irlandés y Premio Nobel de Literatura Bernard Shaw.

Bernard Shaw era muy inteligente, pero muy feo, y un día una señora de la alta sociedad, bellísima pero no muy inteligente le dijo:

— Maestro, usted y yo deberíamos tener un hijo que heredase mi belleza y su inteligencia.

A lo que Bernard Shaw contestó:

— Señora, tiemblo al pensar si heredara justo lo contrario.

Mucho me temo que la solución que nos proponen sea un reflejo del hijo nonato de Bernard Shaw.

Caballeros: confío en que su sagacidad y su prudencia no les permitirá aceptar un plan tan disparatado como el propuesto. Muchas gracias por su atención».