



Cómo presentar tu proyecto delante de un público

Con todos ustedes, Ricardo Aburrídez.

“Hola, me llamo Ricardo Aburrídez y he venido a exponer mi proyecto. Quería dar las gracias a todas las personas que han hecho esto posible...”

Presentar delante de un público es un reto.

Si no sabes cómo hacerlo, el público se duerme. Pero es un acontecimiento muy importante, la oportunidad de conseguir lo que quieres y hasta de cambiar el mundo.

“Tengo un sueño, que un día esta nación se elevará y vivirá el verdadero significado de su credo, creemos que estas verdades son evidentes: que todos los hombres han sido creados iguales.”

Hubo un tiempo en que los grandes oradores eran activistas políticos como Martin Luther King. Hoy algunos de los grandes oradores son emprendedores.

“Tu tiempo es limitado, así que no lo gastes viviendo la vida de otro. Y lo más importante: ten el coraje de seguir a tu corazón y a tu intuición. De algún modo ellos ya saben lo que realmente quieres ser. Todo lo demás es secundario. Sigue hambriento, sigue alocado.”

¿Por qué estos ejemplos son tan buenos? Porque están basados en una fórmula sencilla. Tres palabras que nunca fallan: Preparar, preparar y preparar.

Hay que preparar las presentaciones y dedicarles tiempo.

Veamos una guía sencilla en cinco pasos.

Las primeras palabras son importantísimas. En esos 10-20 segundos es cuando tienes la atención del público. No pierdas el tiempo. Ve al grano, por ejemplo, con una historia personal.

“Mi vida de estudiante avanzaba con normalidad: colegio privado, jugar a tenis y vacaciones con mis padres. Hasta que un día mi madre no vino a recogerme al colegio y tuve que tomar el autobús 85. El que pasa por La Ventilla. Había un grupo de chavales jugando en la calle. Algunos llevaban zapatos, otros iban descalzos.”

Está muy bien empezar con una historia personal llena de detalles. Esos detalles no se olvidan.

Otra buena forma de empezar es con datos impactantes.

“Durante el tiempo que dure mi presentación, 93 niños habrán muerto a causa de enfermedades derivadas por la falta de agua limpia.”

Esto capta la atención del público. Ahora sí, te están escuchando.



Entramos en la parte central de tu discurso, tu idea, tu propuesta.

Recuerda que la audiencia no sabe nada de tu proyecto. Explícalo con claridad. Habla con sencillez y pocas palabras.

“Decidimos hacer una campaña de reciclaje de zapatillas usadas. La llamamos *Zapatillas para La Ventilla*. Se trataba de entrar en contacto con familias de nuestro entorno para recoger zapatillas con imperfecciones, que se hubiesen quedado pequeñas o pasadas de moda. Zapatillas como éstas. Parecen nuevas, pero no lo son. Son de alguien que ya no las quiere.”

Ese momento, cuando saca la zapatilla, es inolvidable. Una metáfora, un objeto, algo inesperado que ayude a magnificar tu idea.

“¿Sabéis cuánto petróleo hace falta para hacer esta hamburguesa? Este petróleo.”

Plantear una pregunta al público es una gran manera de enganchar su atención, de recuperarla si la hemos perdido, y una gran manera de empezar.

Deja claro que tu solución ayuda a resolver problemas de gente concreta.

“De momento hemos recogido 45 pares. Los entregamos en Febrero. Podéis ver las fotos en la página web. Fue maravilloso. Y ahora queremos ir más allá: antes de fin de año daremos zapatillas a San Blas, el Cerro, La Pineda y otros barrios del sur.”

Lo más importante es la autenticidad del presentador. Tiene que hablar desde el corazón. Se tiene que percibir que ese proyecto es personal.

“Mis padres se divorciaron cuando yo tenía 13 años. Mi mundo se vino abajo. Solo estábamos mi madre y yo. Ella estaba conmigo y no tenía tiempo para hacer nada más. Por eso pensé en crear el programa *Cangura*, un servicio de acompañamiento a chicos jóvenes con padres divorciados para que los padres tengan tiempo libre para hacer lo que quieran”.

Si estás implicado en tu proyecto, el público se implicará también.

Toda presentación tiene un propósito. Pretende algo de la audiencia. No te cortes, pedir es bueno. Dale un papel al público.

“Necesitamos 2.000 euros en dos semanas si queremos construir un pozo de agua limpia para el poblado de Otwal. Ahora os repartiré unas hojas con un número de cuenta corriente. También aceptamos vuestras tarjetas de visita para ponernos en contacto y recibir vuestros donativos.”

Y aquí, por fin, podéis decir:

“Soy Lara Gómez. Tengo 17 años. Estudio aquí al lado y os agradezco muchísimo vuestra ayuda.”

Resumiendo, para tu presentación debes preparar, preparar y preparar.

Aprende a hablar delante de un público. Te va a servir toda la vida. Y recuerda que todo logro importante ha empezado por una idea, o un proyecto, o una propuesta presentada delante de un público.



“Y si Estados Unidos va a ser una gran nación, esto tiene que hacerse realidad. Podremos acelerar la llegada del día en que todos los hijos de Dios, negros y blancos, judíos y cristianos, protestantes y católicos, serán capaces de unir sus manos y cantar las palabras del viejo espiritual negro: *Libres al fin, libres al fin. Gracias al Señor Todopoderoso. Somos libres al fin.*”

“Tengo el gran honor de presentarles al cuadragésimo cuarto presidente de Estados Unidos.

Yo, Barack Hussein Obama, juro solemnemente que protegeré y defenderé la constitución de Estados Unidos de América. Con la ayuda de Dios.”