

# Seminario de Predicación Comunicación

Por Eliezer Graterol

1. **Saber cuál es tu objetivo** (¿qué es lo que quieres?)
  - a. *“El objetivo es la meta, la destinación, el propósito, el final de la visión, el blanco...”<sup>1</sup>*
  - b. Para encontrar tu objetivo, pregúntate a ti mismo las siguientes interrogantes:
    - i. ¿Por qué voy a predicar?
    - ii. ¿Qué quiero lograr?
    - iii. ¿Por qué yo quiero tener ese tema/sermón?
    - iv. ¿Por qué yo quiero escribir esa carta/artículo?
  - c. Debe haber solo un objetivo y este debe ser claro y específico, así que si dos o más respuestas a las preguntas previas son las mismas, probablemente tú habrás entendido tu objetivo.
  - d. En todo tema o aun en toda forma de comunicación, tus pensamientos y palabras deben introducir, re-enforzar, y alcanzar tu objetivo.
  - e. Tú no debes decir cuál es tu objetivo en el tema. Te lo tienes que decir a ti mismo.
  - f. Recuerda tu objetivo tiene que ser uno solo y este debe ser al punto y claro.

---

<sup>1</sup> Milo, O. Frank, *How to Get your Point Across in 30 Seconds or Less* (New York, NY: Pocket Books) 1986, p. 19.

## 2. **Saber quién es tu audiencia**

- a. Antes de presentar un tema aprende todo lo que te sea posible acerca de ese grupo.
- b. Date cuenta lo que el grupo quiere o espera de ti.
- c. Identifícate con ellos.

## 3. **De qué manera presentarás tu objetivo (approach)**

- a. Toma en cuenta un pensamiento principal o una oración que te conducirá a lo largo del tema a tu objetivo.
- b. Preguntas que te ayudaran a saber cuál es tu “approach”
  - i. ¿De qué estoy hablando?
  - ii. ¿Qué base tengo para apoyarlo?
  - iii. ¿Cuál es la raíz o el corazón de lo que quiero decir?
  - iv. ¿Cuál es la singular declaración que me llevará a lo que quiero transmitir?
  - v. ¿Qué otras declaraciones importantes rodearan la principal?
  - vi. ¿Esto tendrá que ver con las necesidades e interés de mi audiencia?
  - vii. La manera en que presentas tu discurso (approach) te dará enfoque y te ayudara siempre a alcanzar tus objetivos.

***“Sabendo lo que quieres, sabiendo quien puede dártelo y sabiendo como conseguirlo: estos son los tres puntos esenciales en cualquier tipo de comunicación bien sea escrita o hablada. Estos son los tres principios básicos de la más efectiva forma de comunicación...”***<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> IBID, p37

#### 4. El Gancho (Hook)

- a. *“Un gancho es una declaración o un objeto usado específicamente para conseguir la atención. Ganchos están siempre al frente de ti cada hora del día y noche cuando tú ves televisión, escuchas la radio, lees periódicos, libros y revistas...”<sup>3</sup>*
- b. Los periódicos siempre usan ganchos. Se les llaman “titulares” o en inglés “headlines”
- c. Cuando en la TV está comenzando un programa este comienza con una de las partes más emocionantes donde está la acción, disparos, choque de autos, gente lanzándose de edificios, etc, etc. Sin darte cuenta tu quedas hipnotizado y cautivado.
- d. Los libros también tienen ganchos. El título es un gancho que fácilmente atrae al lector. (Títulos de los sermones)
- e. Lo primero que tú tienes que hacer cuando vas a predicar o aun hablar con alguien es conseguir su atención.
- f. ¿Cómo lograrlo?
  - i. **Usando humor:** hay una gran diferencia con tener humor y echar un chiste. No te aconsejo que eches chistes porque el pulpito no es para eso. Además corres el riesgo de que al final tú no seas tan gracioso como creías y la gente no se ría; entonces lo que lograrás es un bloqueo. Tú nunca sabrás la reacción del chiste así que no corras el riesgo (Experiencia del chiste de los caníbales y la suegra). Los mejores ganchos humorísticos son anécdotas o experiencias personales. Por supuesto anécdotas y experiencias personales serán un excelente gancho en la medida en que ellos tengan relación con el tema que vas a presentar y si conducen a la presentación de tu objetivo. También ese gancho tiene que identificarse con la audiencia.

---

<sup>3</sup> IBID, p40

**ii. Ganchos visuales**

1. Power Point
2. Drama
3. Foto
4. Vestimenta (ilustración del pecado, vestido bonito por fuera pero por dentro todo Negro): Me lo dijo Ricardo Jiménez

**iii. Preguntas****iv. Declaraciones****v. Citas de libros****vi. Historias**

- g. Todo el mensaje tiene que ser un gancho
- h. Comienza ya a construir un archivo de ganchos

**5. No olvides tres cosas de interés:**

- a. Consíguelos
- b. Mantenlos
- c. Convéncelos

**6. El mensaje debe tener una petición específica**

- a. Al cerrar el tema el mensaje debe:
  - i. Demandar acción
  - ii. Demandar reacción
  
- b. “El que no pide, no consigue”, por lo tanto tienes que pedir.

7. **No olvides pintar un cuadro que tu audiencia no olvide**
8. **Apela a la emoción** (toca el corazón)

*“Los mensajes más efectivos son aquellos que alcanzan el corazón del oyente. Emoción causa cambio. Si puedes apelar a las emociones, ellos serán mas receptivos a tus palabras”<sup>4</sup>*

9. **Dale mucha importancia a la primera impresión**

- a. Trata a toda costa de tener una magnifica impresión al comienzo
- b. Para impresionar:
  - i. **Sonríe:** la sonrisa inspira confianza y entendimiento. Además origina un sentimiento de paz y tranquilidad y hace interesante a una persona.
  - ii. **Mira a las personas:** el contacto visual es poderoso. Te hará conectar con la audiencia.
  - iii. **Presta atención a cada pequeño movimiento:** ten cuidado con tu postura y gestos.
  - iv. **Habla con buen tono, en voz alta:** de esta manera expresarás seguridad y autoridad.
  - v. **Vístete adecuadamente:** nuestra vestimenta y accesorios indican nuestro status, quienes pensamos que somos y por lo tanto lo que otros piensan de nosotros.
  - vi. **Expresiones del rostro**
  - vii. **Lenguaje corporal**
  - viii. **Voz** (tono, pausa)
  - ix. **Se natural,** tú mismo/a.

*“Los mejores predicadores hoy son aquellos quienes establecen intimidad con la audiencia”<sup>5</sup>*

---

<sup>4</sup> IBID p.66

<sup>5</sup> IBID p.84

10. **No memorices**: si olvidaras algo sería fatal.

11. **Nunca leas un discursos a una audiencia**

12. **Usa notas**

- a. Nunca leas tus notas cuando estas comenzando el tema
- b. Durante el curso de tu presentación usa tus notas solo cuando sea necesario.
- c. Cuando llegues al final de tu discurso pon tus notas a un lado y termina mirándolos.

*“Aun antes de que empieces el discurso, establece intimidad con tu audiencia sonriendo, y teniendo contacto visual. Mira a tu audiencia, no sobre sus cabezas. Haz que todos sientan que tú les estás hablando directamente a cada uno de ellos. Y reacciona a las reacciones de tu audiencia. Si tu vez que ellos se han perdido, haz algo para traerlos de vuelta.”<sup>6</sup>*

13. **Ten Credibilidad**. Cuando tú estás hablando a un grupo de personas, establecer tu credibilidad es una grande prioridad. Tú tienes que transmitir un mensaje de que ellos necesitan escucharte a ti.

14. **Se corto**. Es recomendable no más de 35 minutos. Independientemente lo largo del tema tú tienes que terminar antes de que la audiencia quiera que tu termines.

Al predicar trata en lo posible en seguir dos reglas básicas:

**Regla #1: Predica con pasión interna**

- Morris Venden y Ron Halvorson: aunque los dos tienen estilos completamente diferente mantienen a la audiencia cautivada. No es por el estilo es por la pasión.
- ¿Qué quiero decir pasión? La convicción interna de que lo que vas a decir es absolutamente vital para la audiencia.
- ¿Cómo lo consigues? De rodillas

---

<sup>6</sup> IBID, p. 92

Regla #2: Predica a dos personas

1. No te preocupes acerca del resto en la audiencia.
2. Predica a dos personas:
  - A alguien que está escuchando el evangelio por primera vez
  - A alguien que está escuchando el evangelio por última vez

## **How to develop Self-Confidence & Influence**

### **People by Public Speaking**

1. Comienza con un fuerte deseo de persistencia
2. Investiga para que manejes bien lo que vas a hablar
3. Practica, practica, practica
4. Estudia tu audiencia (antes del tema)
5. Nunca comiences con una disculpa
6. Evita términos técnicos
7. No hables acerca de cosas sino más bien acerca de personas

***“El orador tiene que dominar su tópico.”***

Albert J. Beveridge, Senador