

L U M B R E



Hablar en público sin morir en el intento

Materia: Comunicación y Negociación

24/10/2026

Antes de empezar

Hablar en público es la habilidad más visible de la política: un mitin, un cabildo, una entrevista, una junta de vecinos. La buena noticia es que el orador eficaz no nace: construye. Esta lección te da la estructura que sostiene cualquier discurso de tres a quince minutos, la técnica para que los nervios trabajen a tu favor, y el cierre con llamado a la acción que separa un bonito discurso de un discurso que mueve gente.

QUÉ APRENDERÁS

- Construir y entregar un discurso público con estructura de tres puntos, apertura que engancha, cierre con llamado a la acción, y técnicas de manejo del nerviosismo y de la voz.

El discurso no es literatura: es arquitectura

La gente no recuerda discursos: recuerda **una idea y una emoción**. Por eso la estructura clásica de tres puntos no es una convención estética, es **asistencia a la memoria ajena** (PRINCIPIO retórico antiguo —el «tres» es el patrón mínimo que suena a totalidad: principio, medio y final—). **Apertura (10 %)**: nunca empieces con felicitaciones de 4 minutos —eso entrena a la audiencia para que llegue tarde a lo tuyo—; empieza con el gancho: una pregunta («¿cuántos de ustedes mandaron a su hijo tres horas a la clínica el mes pasado?»), una historia concreta, o la frase que quieres que repitan. **Cuerpo (80 %)**: tres puntos como máximo, cada uno con su evidencia y su historia, unidos por conectores que el público puede seguir sin tu texto («primero... pero falta... y por eso...»). Si te sobra material, **no lo apiles: corta**. **Cierre (10 %)**: el error más caro de la política —terminar con «muchas gracias». El cierre es la única parte que la gente cita al salir: **recupera la apertura, di la idea una vez más con otra palabra, y entrega un llamado a la acción concreto** («el jueves en la sesión voy a pedir que se vote: necesito que ustedes estén en la primera fila»). Un discurso sin llamado es un karaoke cívico.

Ahora el cuerpo y la voz, porque el mensaje no se entrega solo. **Los nervios no se eliminan: se reasignan** (PRINCIPIO de la psicología del rendimiento —la activación fisiológica del miedo y del entusiasmo es casi la misma: corazón acelerado, manos sudadas; la diferencia es la etiqueta que le pones y lo que haces con ella—). Tres técnicas con evidencia, no con autoayuda: **ensayo con interferencia** —prueba de pie, con el guion en papel, en voz alta, dos veces, y una tercera ante tres personas que te interrumpen; el ensayo mental no prepara, el ensayo estorbado sí—; **respiración de bajada** —cuatro tiempos inspirando, ocho soltando antes de subir, y pausa larga en la primera frase: tu cuerpo entiende velocidad de habla como ansiedad—; y **anclaje de mirada** —no «ver al público»: hablarle a una persona por frase, en orden conocido; la

multitud deja de existir y la técnica te sostiene— (BUENA PRÁCTICA de oratoria pública). La entrega: **la pausa es tu signo de puntuación sonoro** —el que calla dos segundos antes de la idea importante la subraya mejor que cualquier énfasis; la muletilla («este... bueno... ¿no?») es una pausa mal administrada—. Y la regla de oro: **hablarle a la cámara o al fondo es mentir más rápido**: la autenticidad en política no es ausencia de técnica —es técnica que se puso al servicio de una verdad que tienes. Un discurso sin técnica es un deseo; la técnica sin verdad es un show de televisión, y tu electorado ya tiene suficiente.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. Anatomía de un discurso de 8 minutos



2. Una regidora tiene 5 minutos en el foro vecinal para defender el presupuesto participativo. ¿Cuál arranque es el correcto según la técnica de apertura?

- ☐ «Autoridades aquí presentes, presidentes de las dieciocho asociaciones vecinales, quiero agradecer la distinguida invitación...»
- ☐ «El año pasado, en esta mesa, doña Rosa pidió una banqueta para su hijo que usa silla de ruedas. Hoy les traigo el mapa: 400 peticiones como la de doña Rosa convertidas en bloques de presupuesto, y las cuatro colonias que se negaron a participar.»
- ☐ «El presupuesto participativo es un mecanismo institucional de democratización del gasto público que en su esencia...»
- ☐ «No me van a disculpar el retraso: venía de una reunión con el alcalde y el tesorero y...»

3. El orador eficaz es el que llega a dominar los nervios hasta no sentirlos nunca.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Autocomprobación

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

4. Cuatro decisiones de preparación para un discurso de rendición de cuentas. En cuál se coló el error:



5. Escribe el guion de tu próximo discurso real (o uno que hayas dado este año y quieras corregir) con la arquitectura completa: gancho de 30 segundos, tres puntos con su historia o dato, cierre que recupera la apertura con otra palabra y entrega un llamado concreto (día, lugar, acción). Ensáyalo de pie, en voz alta, tres veces —la última con alguien que te interrumpa—, y cronométralo: si pasaste tu tiempo, corta un punto, no el cierre. Termina escribiendo cuál era tu miedo escénico específico y qué técnica de las tres le asignaste trabajo.

Si descubres que tu miedo es olvidar, la respuesta no es leer el guion: es la arquitectura —tres puntos con nombres que tu memoria puede seguir sin papel—.

Referencia curricular

Materia:	Comunicación y Negociación
-----------------	----------------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://politica.lumbre.lat/object/tco-neg-r02-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat