

## LA FÓRMULA DEL P.D.C.

### HERRAMIENTA PARA EL CAMBIO DEMOCRÁTICO Y SOCIAL

**Uno de los elementos más útiles en la comunicación es el P.D.C.** (Planteamiento, Desarrollo y Conclusión). Una técnica para la comunicación en procesos grupales, es decir, para ofrecer mensajes y argumentos en la construcción de discursos, e impactar en los medios de comunicación, y siempre de utilidad práctica en la comunicación escrita.

**Con el manejo del P.D.C. se puede hacer bien la tarea comunicativa en cualquier momento.** No escribimos improvisar porque un buen comunicador no acostumbra improvisar, como tampoco lo hace quien maneja el P.D.C. Habla lo que sabe y expresa lo que siente. Esta técnica hace una buena utilización del tiempo y enfoca lo relevante e importante.

#### A. EL PLANTEAMIENTO

**El planteamiento es la parte más importante de una intervención.** Quien hace un buen planteamiento ya está al otro lado, y quien no lo sabe hacer, con mucha dificultad podrá avanzar. Se auto limita quien no hace un planteamiento al entrar.

Para un buen planteamiento debe tenerse en cuenta:

- **Altura** es visión
- **Proyección** es alcance
- **Impacto** es cambio
- **Estructura** es argumento

**ALTURA:** Cuando un tema se plantea con altura hace ver lo invisible. Visión panorámica o de futuro indican altura.

**PROYECCIÓN:** Se deriva de la visión. Se compromete con el avance en el tiempo y la evolución del proceso grupal.

**IMPACTO:** Si logro llegar al auditorio con mi planteamiento, ganaré su atención. Los periódicos seleccionan bien el titular de cada noticia y usan un planteamiento de “primera página”. También conmovemos con nuestro mensaje y convencemos con un planteamiento claro de impacto.

#### Ilustraremos lo anterior:

Mi planteamiento o idea básica es: **“La pena de muerte es otro crimen de la humanidad”.**

**ESTRUCTURA:** Se trata fijar una idea central o un argumento básico. La estructura bien cimentada permite adicionar, fácilmente en torno a ésta, ideas complementarias.

#### *Ideas complementarias*

- **Disponer de algo que no nos pertenece -como la vida- es un crimen**
- **Al ser humano hay que darle oportunidad de regenerarse**
- **Cualquier error que cometa la administración de la justicia, será irreparable**
- **La violencia sólo engendra violencia**

Cada idea complementaria reafirma el planteamiento. Se puede encontrar una opinión a favor de la pena de muerte, pero un buen planteamiento y su idea complementaria abren la discusión en torno a la idea central o argumento básico.

Los errores frecuentes son:

**Auto boicot.** Recurrir a frases tontas o muletillas como éstas: “Aunque no venía preparado”, “debo reconocer mi ignorancia en el tema”, “aunque no soy la persona indicada”, “lo que les voy a decir es muy desagradable”. Lo único que logra con estas introducciones es descalificarse, además, de perder el planteamiento en un tema, es lo más lamentable.

**A las nubes.** Otro error es hacer del planteamiento algo vago o genérico, que luego sea difícil amarrarlo con otras ideas.

**Sin información.** No presentar algunos datos sobre el tema no activa la reflexión ni alimenta la participación.

**Ser títere.** Si no tenemos quien nos presente, debemos darle **toda la importancia al tema**. Jamás nos debemos dar importancia a nosotros mismos, resulta contraproducente. **Quien no cree en el mensajero, no cree en el mensaje** (Gandhi)

## B.- EL DESARROLLO

El planteamiento puede ser una frase fuerza y durar cinco segundos, lo mismo que la conclusión. El desarrollo puede durar desde un minuto hasta horas; realmente es la parte del contenido, y debe caracterizarse por:

- **Concreción de alternativas**
- **Originalidad de criterios**
- **Mensajes fuerza**

**Concreción es** entrar en materia, “ir al grano”. Los enemigos de la concreción, son: La divagación y la colcha de retazos.

**La divagación se** produce cuando en un tema falla la estructura del P.D.C. Se nota al decir tonterías. Alguien, por ejemplo, diserta sobre la industria de ensamblaje de computadoras. Se refiere a la creación de industrias satélites importantes, a la tecnificación de la mano de obra, al ahorro de divisas y a la solución del problema de transporte; pero ignora como aterrizar; comienza su divagación: “Ahora, hemos lanzado al mercado la computadora con DVD que es muy simpática y que viene en torre y caja, fácil de adaptarse a los procesos de multimedia. Le resta a la intervención.

La divagación también se presenta cuando ignorando el modo de concluir, empezamos:

- **“No estaría de más repetir...”**
- **“Deseo enfatizar nuevamente...”**

Otro de los enemigos de la concreción es la llamada “colcha de retazos”, que se produce cuando comenzamos hablando de una cosa y las ideas se van dividiendo, dando paso a otros temas, para terminar disertando acerca de algo no previsto. Se ha perdido la unidad temática.

**Originalidad** en la presentación de las ideas. La siguiente anécdota nos ilustra sobre la gran diferencia de los resultados cuando una idea se plantea bien y cuando se hace desacertadamente:

### EJEMPLO:

Dos sacerdotes viajan en un tren y uno de ellos estaba feliz leyendo y fumando. El otro, muy envidioso le increpó:

“Me parece una falta de respeto que Usted se atreva a fumar mientras lee los santos oficios”.

“No opino igual” replicó el aludido, “por el contrario, le cuento que S.S. el Papa, me concedió dispensas para hacerlo”.

“Pues me parece muy raro que el Santo Padre le conceda permiso para fumar mientras reza, porque yo le pedí esa dispensa y no me la concedió”.

“Cuénteme: ¿Cómo le hizo Usted el planteamiento?”

Pues le dije: “Su santidad Yo rezo de tiempo completo. Rezar es mi pasión. ¿Usted podría permitirme que mientras rezo pueda fumar?”

**¡No!** fue la respuesta negativa y cortante.

“Aaaah! no mi querido hermano Usted no le supo plantear a S.S. bien las cosas”.

“Fíjese bien. Yo le dije: S.S. soy un fumador empedernido. Yo fumo todo el día, se podría decir que no apago el cigarrillo. ¿Usted podría permitirme rezar mientras fumo?”

“Si claro Hijo mío puedes rezar todo lo que quieras mientras fumas”.

Se da cuenta que en el fondo la situación es idéntica para los dos actores, pero que uno de ellos logra su propósito y el otro fracasa en su comunicación por hacer un planteamiento deficiente o vulnerable.

Difícil encontrar una anécdota más ejemplar. Es un error frecuente manifestar nuestras ideas de la primera manera como se nos ocurren sin meditar en otras alternativas para escoger la más adecuada. Pocas veces estudiamos las objeciones que podrían presentar la forma escogida.

Cada vez que tengamos que exponer una idea importante, pensemos en diferentes alternativas. Al comunicar digamos las cosas de forma original. Dejemos de ser y hacer copia de lo que otros han dicho, escrito o hecho.

Comunicar el mensaje implica cuidar el proceso grupal y la relación con las personas, depende de nuestra responsabilidad, es conveniente pensar y elaborar antes de hablar. Hablar por hablar es propio de necios, de quienes no se respetan, desconocen su dignidad, evaden su responsabilidad y no se valoran lo suficiente. Meditemos en los efectos o consecuencias de nuestras palabras y frases, antes de hablar decidamos qué queremos y cómo lo queremos.

### **C.- LA CONCLUSIÓN**

Es la parte más sencilla del P.D.C. pues lo único que debe hacerse es repetir las mismas palabras del planteamiento. Si no las recordamos concluyamos con una idea similar, que posea la misma fuerza e interés.

La conclusión cierra el círculo, logrando unidad temática.

En síntesis, si el desarrollo es acorde con el planteamiento y la conclusión con el desarrollo, la exposición de nuestra idea será completa, pues concluiremos lo que inicialmente planteamos, cerrando así el proceso.

*Apuntes*