



# 1.- TODOS SOMOS ORADORES



## 2.- EL OBJETIVO ES SER ELOCUENTES

ELOCUENCIA

FACULTAD DE HABLAR O ESCRIBIR DE  
MODO EFICAZ PARA DELEITAR,  
CONMOVER O PERSUADIR



## 2.- CAUTELAS

NO OLVIDAR EL OBJETIVO  
CONOCER LA TEMÁTICA  
TENER SIEMPRE PRESENTE AL PÚBLICO  
ADAPTARSE A LAS CIRCUNSTANCIAS  
PREPARAR CADA INTERVENCIÓN  
DOMINAR LOS SOPORTES  
MEDIR LOS TIEMPOS  
ENSAYAR???



# 3.- MIEDOS

NO SABER

SILENCIO

HORROR VACUI

HIPER RESPONSABILIDAD

ESTÉTICO

RIDÍCULO



# 4.- CRITERIOS

PURITAS

- GRAMÁTICA
- PRONUNCIACIÓN

PERSPICUITAS

- CLARIDAD
- ORDEN

ORNATUS

- CREATIVIDAD
- ORIGINALIDAD
- ELEGANCIA

APTUM

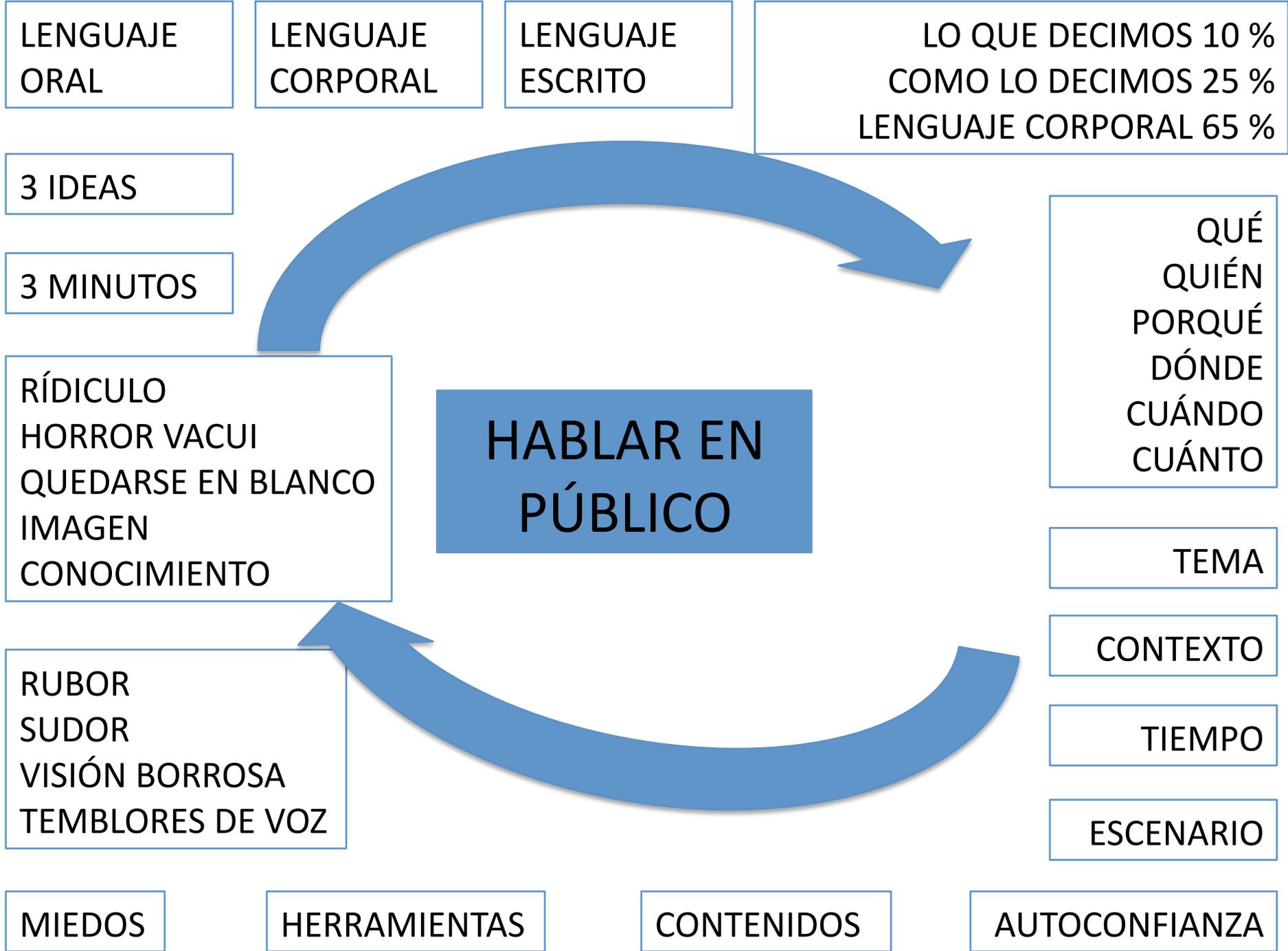
- ADAPTACIÓN
- ESCENARIO
- CIRCUNSTANCIAS
- TIEMPO



# Como enfocar una presentación presencial



Antes de nada hay que valorar a  
quien nos dirigimos para amoldar la  
presentación a la audiencia



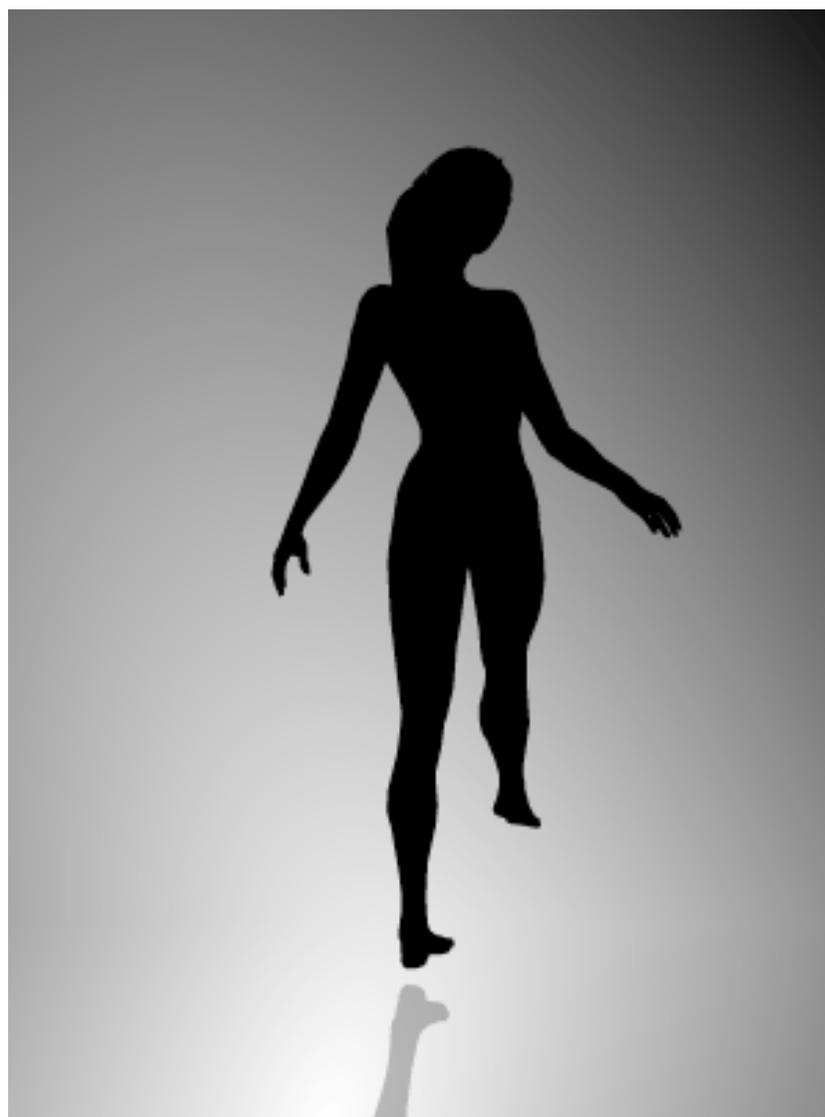


Una vez decida la “estrategia de la charla” toca romper el hielo



# Dar la mano a los asistentes es algo más que difícil

¿cómo podemos romper el hielo?





La mente humana procesa la  
información de manera diferente  
lo que para unos es aburrido para  
otros no, lo que para uno es humor  
para otro falta de seriedad

Pero todos seguimos unas pautas  
generales



Si todos se ríen, nosotros también

Si nos preguntan, contestamos

Si nos sonrían, sonreímos

Si nos cuentan anécdotas o historias personales, sentimos empatía por el orador.



# Debemos ir de algún sitio a alguna parte

Prepara el discurso

Mide el tiempo

Cierra con alguna conclusión



A la hora de preparar el discurso hay  
que tener en cuenta la estructura  
que le vamos a dar

Planteamiento

Nudo

Desenlace



# Repite las cosas importantes y cierra con ellas

Si lo escucho... lo entiendo

Si lo leo... lo comprendo

Si lo practico... lo aprendo



# La presentación ante la audiencia

Adecuada forma de vestir

Adecuada forma de actuar

Adecuada forma de cerrar el discurso



# Video “Verdadera Seducción”



# Video “Verdadera Seducción”

¿Qué te parece?

¿Es creíble?

¿Por qué?



# Cautívalos desde el primer momento

Impacta  
Empatiza  
Agrada

...

MOTIVA



# Video “Motivación”



# Mantén su atención, su interés y su motivación

Cuenta anécdotas

Cambia el ritmo y el tono

Utiliza videos, imágenes y si puedes fuegos artificiales (el humor ayuda)



# Video “Jobs”



# Hablar en publico es fácil

- Basta con leer una frase de cada columna
- Y entonar como si sabemos de lo que hablamos

¿Quién quiere probar?

1	2	3	4
Queridos compañeros	la realización de las premisas del programa	nos obliga a un exhaustivo análisis	de las condiciones financieras y administrativas existentes
Por otra parte, y dados los condicionamientos actuales	la complejidad de los estudios de los dirigentes	cumple un rol esencial en la formación	de las directivas de desarrollo para el futuro.
Asimismo,	el aumento constante, en cantidad y en extensión, de nuestra actividad	exige la precisión y la determinación	del sistema de participación general.
Sin embargo no hemos de olvidar que	la estructura actual de la organización	ayuda a la preparación y a la realización	de las actitudes de los miembros hacia sus deberes ineludibles.
De igual manera,	el nuevo modelo de actividad de la organización,	el nuevo modelo de actividad de la organización,	de las nuevas proposiciones.
La práctica de la vida cotidiana prueba que,	el desarrollo continuo de distintas formas de actividad	cumple deberes importantes en la determinación	de las direcciones educativas en el sentido del progreso.
No es indispensable argumentar el peso y la significación de estos problemas ya que,	nuestra actividad de información y propaganda	facilita la creación	del sistema de formación de cuadros que corresponda a las necesidades.
Las experiencias ricas y diversas muestran que,	el reforzamiento y desarrollo de las estructuras	obstaculiza la apreciación de la importancia	de las condiciones de las actividades apropiadas.
El afán de organización, pero sobre todo	la consulta con los numerosos militantes	ofrece un ensayo interesante de verificación	del modelo de desarrollo.
Los superiores principios ideológicos, condicionan que	el inicio de la acción general de formación de las actitudes	implica el proceso de reestructuración y modernización	de las formas de acción.
Incluso, bien pudiéramos atrevernos a sugerir que	un relanzamiento específico de todos los sectores implicados	habrá de significar un auténtico y eficaz punto de partida	de las básicas premisas adoptadas.
Es obvio señalar que,	la superación de experiencias periclitadas	permite en todo caso explicitar las razones fundamentales	de toda una casuística de amplio espectro.
Pero pecaríamos de poco sinceros si soslayásemos que,	una aplicación indiscriminada de los factores que confluyen	asegura, en todo caso, un proceso muy sensible de inversión	de los elementos generadores.
Por último, y como definitivo elemento esclarecedor, cabe añadir que,	el proceso consensuado de unas y otras aplicaciones concurrentes	deriva de una indirecta incidencia superadora	de toda una serie de criterios ideológicamente sistematizados en un frente común de actuación regeneradora.



# Controla el nerviosismo

Llega pronto y familiarízate con la sala

Sujeta el boli con fuerza

Haz participar a la audiencia



# Video “Perder el miedo”



# TODOS PODEMOS APRENDER TODOS LOS DÍAS

PODEMOS MEJORAR  
TÉCNICAS ADECUADAS  
PRÁCTICA



# LA VOZ ES UN ARMA PODEROSA EL CUERPO TAMBIÉN

MODULACIÓN

EMOTIVIDAD

HUIR DE LA MONOTONÍA

DICCIÓN

VELOCIDAD

SUPERAR EL MIEDO AL RIDÍCULO



# Video “Severn”



# Video “Lenguaje Corporal”



## EN RESUMEN

Analiza la audiencia

Decide la estrategia

Rompe el hielo

Vé de algún sitio a alguna parte

Repite las cosas importantes

Preséntate de forma adecuada

Cautiva/sorprende

Mantén la atención (anécdotas, tono, ritmo...)

Controla los nervios

Usa el lenguaje verbal y no verbal



**HABLAR EN PÚBLICO ES LA  
ACTIVIDAD MÁS DESAGRADABLE  
PARA LA MAYORÍA DE LA GENTE  
Y CUANTO MÁS IMPORTANTE ES  
LA CITA PEOR**



# 10 consejos



# 1.- EXPRESARSE CON SENCILLEZ

SÓLO SE CAPTAN 2 IDEAS, NO 10  
SI NO PODEMOS SACAR LA ESENCIA  
TENEMOS UN PROBLEMA

SI NO SABEMOS QUE OBJETIVO  
PERSEGUIMOS TAMBIÉN



## 2.- ORGANIZARSE

MAPAS MENTALES

IDEAS FUERZA

GRANDES FRASES

CONTROL DE LOS TIEMPOS

FLEXIBILIDAD



## 3.- SER BREVES

IMPORTANCIA DE LA DURACIÓN  
DEBEMOS TRANSMITIR ALGO EN 20  
MINUTOS O EN 2 HORAS  
NOS PUEDE INTERRUMPIR  
CUALQUIERA EN CUALQUIER  
MOMENTO

## 4.- SINCERIDAD



SE TU MISMO  
EN POLÍTICA SE INTERPRETA UN  
PERSONAJE  
LA AUTENTICIDAD ES CLAVE  
LO QUE DIGAMOS TIENE QUE SER  
INTERESANTE PARA EL PÚBLICO  
SI HABLAMOS PARA OTROS ES PORQUE  
TENEMOS ALGO DISTINTO QUE APORTAR



## 5.- DOMINAR LA SITUACION

IMPORTANCIA DE LOS PRIMEROS 3  
MINUTOS  
CAPTAR LA ATENCIÓN  
CONTROL DEL ESCENARIO Y DE LOS  
MEDIOS



## 6.- NO SE LEE, SE HABLA

ESPONTANEIDAD

NOTAS PERSONALES

CONTROL DE LA VOZ Y EL CUERPO

NO INTERESA LO QUE LEAS, SOLO LO QUE  
DIGAS

CARISMA E IMPRONTA



## 7.- RELAJARSE

CONTROL DE LA RESPIRACIÓN  
CONTROL CORPORAL  
EL PÚBLICO NO SIENTE LO QUE  
NOSOTROS ESTAMOS SINTIENDO



1. Aspectos críticos de **éxito** de una presentación.
2. Cómo vencer el **miedo** y lograr que nos sea positivo.
3. Cómo **canalizar** apropiadamente **la adrenalina** en momentos de nervios.
4. Conocimiento de la **audiencia**: psicología de la misma.
5. Cómo causar **impacto positivo**. Primera impresión. Imagen. Comportamiento.
6. Cómo organizar el **discurso/mensaje**. Cuerpo. Transiciones. Conclusiones.
7. Elaboración de **mapas mentales** para eliminar el guión.
8. El **lenguaje corporal** (supone el 55 % de la comunicación).
9. El **tono** de voz (supone el 38 % de la comunicación).
  10. Los **ojos**: Su relevancia.
  11. El poder de las **pausas**.
  12. Cómo ganar **credibilidad**.
13. Los **medios** visuales: Su importancia.
14. Cómo gestionar **situaciones complicadas**.
15. Cómo responder a las **preguntas**.
16. Consejos prácticos y efectivos.
17. **Plan de Mejora Personal**.



## 8.- NO VIENEN A JUZGARTE

VIENEN A ESCUCHARTE POR QUE TIENES  
ALGO QUE DECIR Y A ELLOS LES INTERESA.



## 9.- NO TENGAS MIEDO

NO TENGAS MIEDO A EQUIVOCATE, TODOS  
LO HACEMOS ALGUNA VEZ.

NO TENGAS MIEDO AL SILENCIO, LOS  
DEMÁS LO VEN COMO UNA PAUSA.  
TE MIRAN POR QUE ESTÁS DELANTE.



## 10.- SONRIE

**INTENTA QUE SEA UNA EXPERIENCIA  
AGRADABLE. .**



**MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA  
ATENCIÓN**