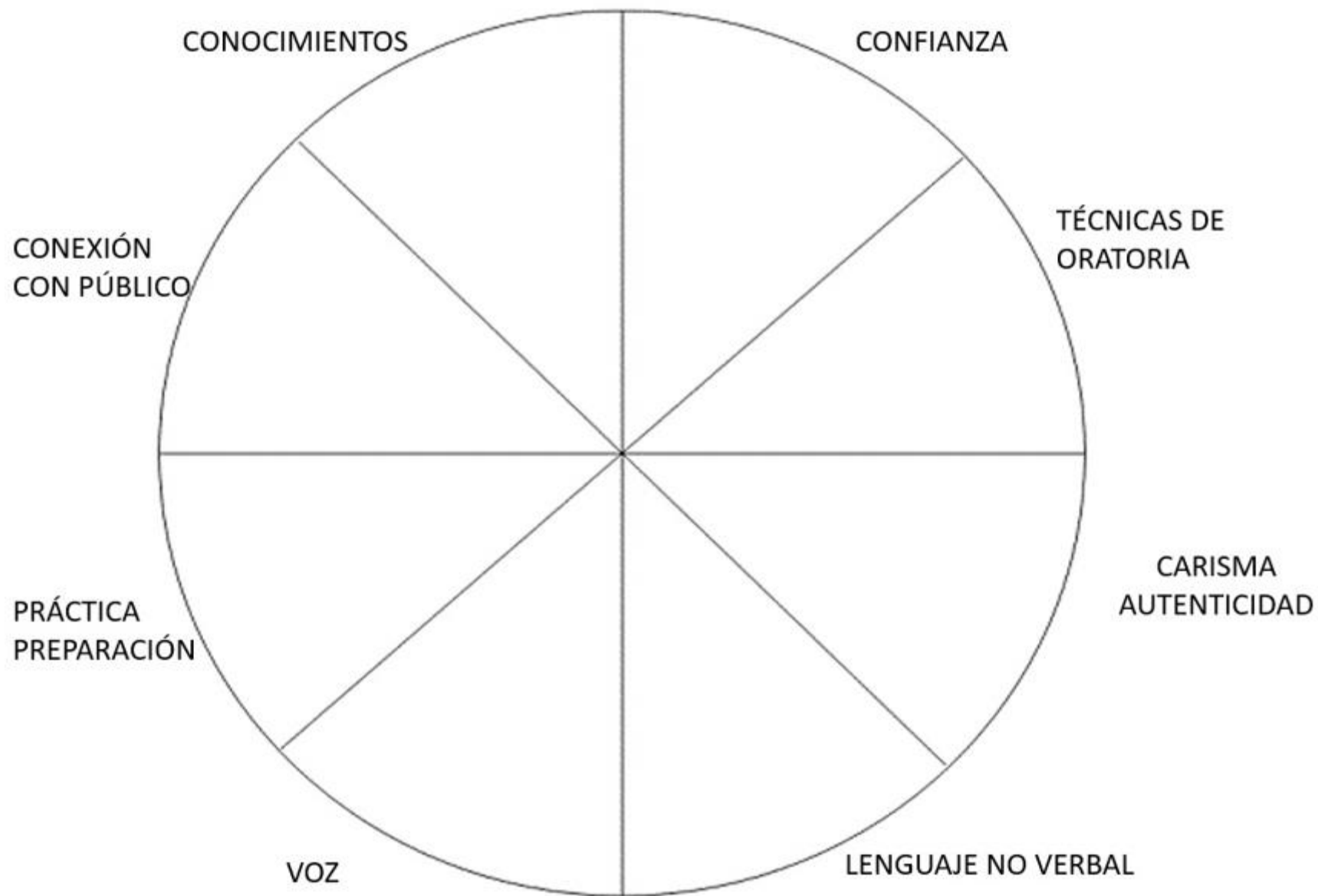


Claves de Oratoria Moderna y Práctica



Escuela de Administración Pública
de Castilla y León



¿Qué nos dicen
algunos buenos
comunicadores?



TIM FERRIS

SÉ AUTÉNTICO
SÉ TÚ MISMO
NO ROBES ESTILO A
NADIE



BRIAN TRACY

TU AUDIENCIA
SIEMPRE EN
MENTE

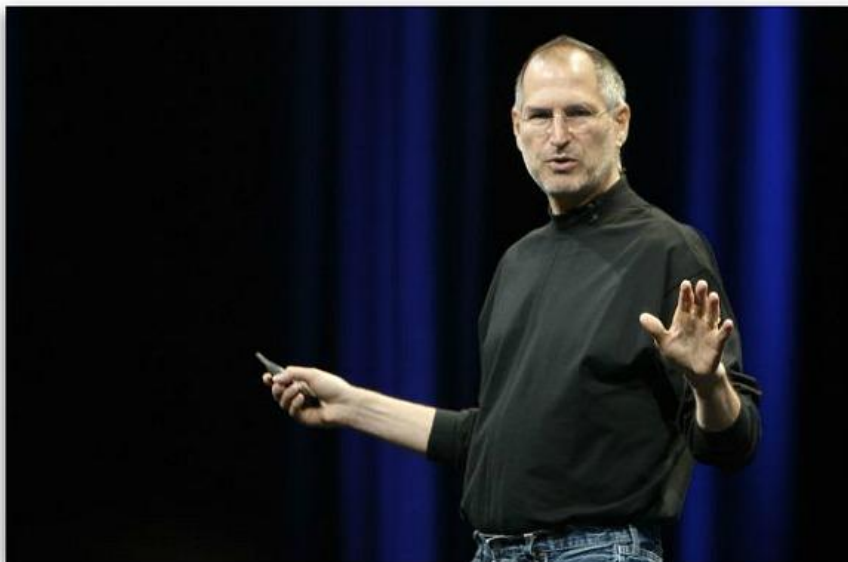


MOTÍVATE TU
PRIMERO

*No es lo que hacemos de vez en
cuando lo que da forma a
nuestras vidas, es lo que
hacemos constantemente.*

(Tony Robbins)



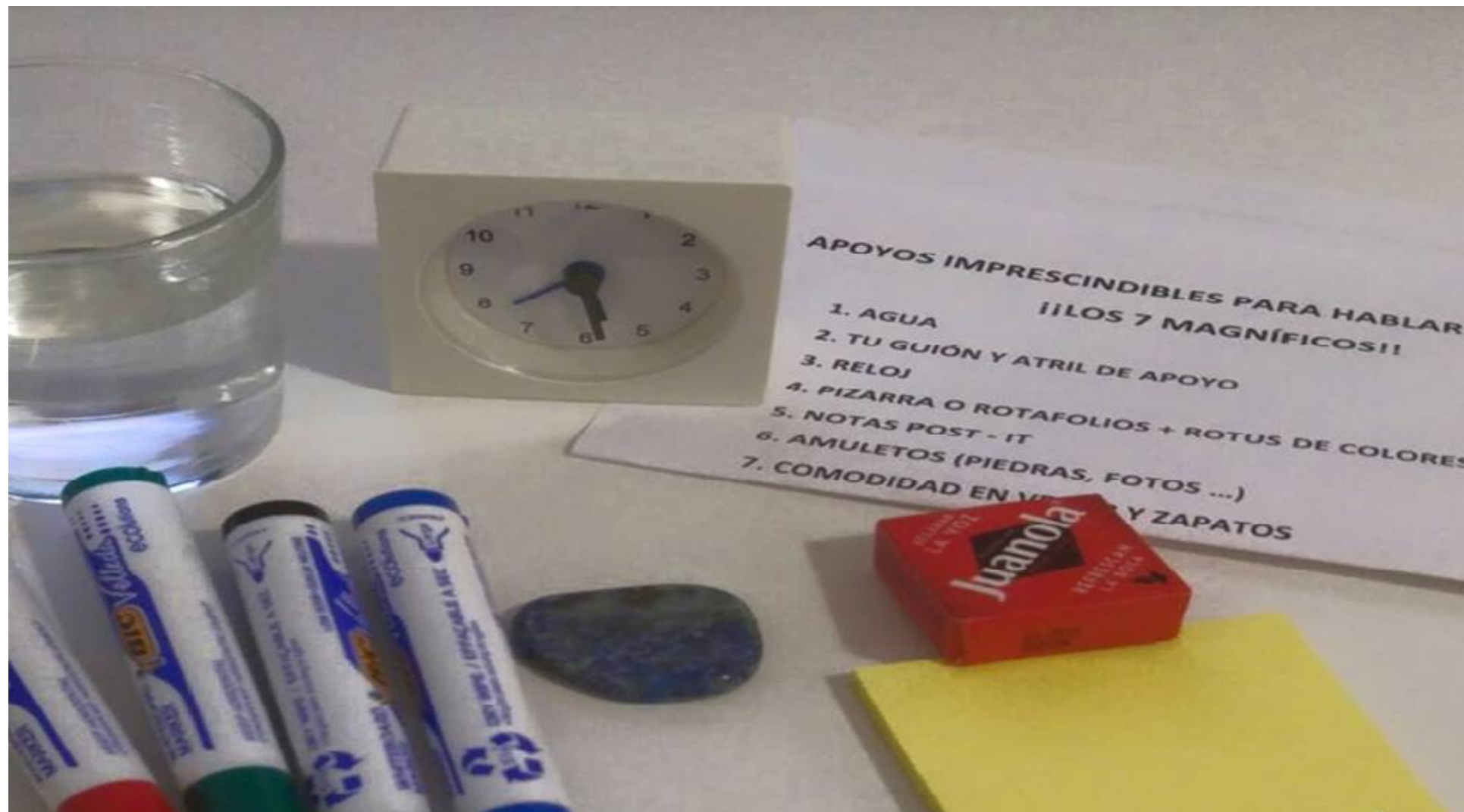


HABLA SIMPLE



HABLA CON PROPÓSITO

Elsa Punset



APOYOS IMPRESCINDIBLES PARA HABLAR
!! LOS 7 MAGNÍFICOS !!

1. AGUA
2. TU GUIÓN Y ATRIL DE APOYO
3. RELOJ
4. PIZARRA O ROTAFOLIOS + ROTUS DE COLORES
5. NOTAS POST-IT
6. AMULETOS (PIEDRAS, FOTOS ...)
7. COMODIDAD EN VESTIR Y ZAPATOS



CONCÉNTRATE EN CARAS AMABLES

Simon Sinek



DIVIÉRTETE

Borja Vilaseca



INNOVA

Anxo Perez



DEJA LA PERFECCIÓN

Scott Berskun



ANTONIO
FABREGAT

PRACTICA



OLGA
MARSET

SÉ TU MEJOR
VERSIÓN



JEFF BEZOS

MMMMMM
POWER POINT
UFFFFFFF

¿Qué es Oratoria

Moderna?

Antes / Después

ES TENDENCIA EN ORATORIA

"Ninguno hay que no pueda ser maestro de otro en algo". Baltasar Gracián

- ☒ Conversar con tu público
- ☒ Utilizar un lenguaje llano y cercano
- ☒ Compartir tu historia
- ☒ Dinamizar y hacer participar
- ☒ Huir del monólogo
- ☒ Motivar a la acción y transformación
- ☒ Aprovechar la tecnología a tu favor

NERVIOS



LAS CREENCIAS

LAS CREENCIAS

LAS CREENCIAS

¿Qué creencias tienes sobre la
tu Capacidad de Oratoria?

MIEDO

¿y?

¿Quién NO?

¿Quién SI?





¿A cuál
DECIDES
escuchar?



478

P REPARACIÓN

P RÁCTICA

P OSTURA

R ESPIRACIÓN

R ELAJACIÓN

R ITUALES



KEEP
CALM
Y
RESPIRA
PROFUNDO

MÁS

Memoriza primeros minutos

DOMINA TU SALA

**No autocrítica. Sigue, sigue, sigue
practicando**

ANTES DE COMUNICAR

ANTES

A QUIÉN (CONOCE BIEN A TU PÚBLICO)

QUÉ (QUÉ MENSAJE QUIERES DAR, QUÉ QUIERES LOGRAR)

¿DÓNDE?

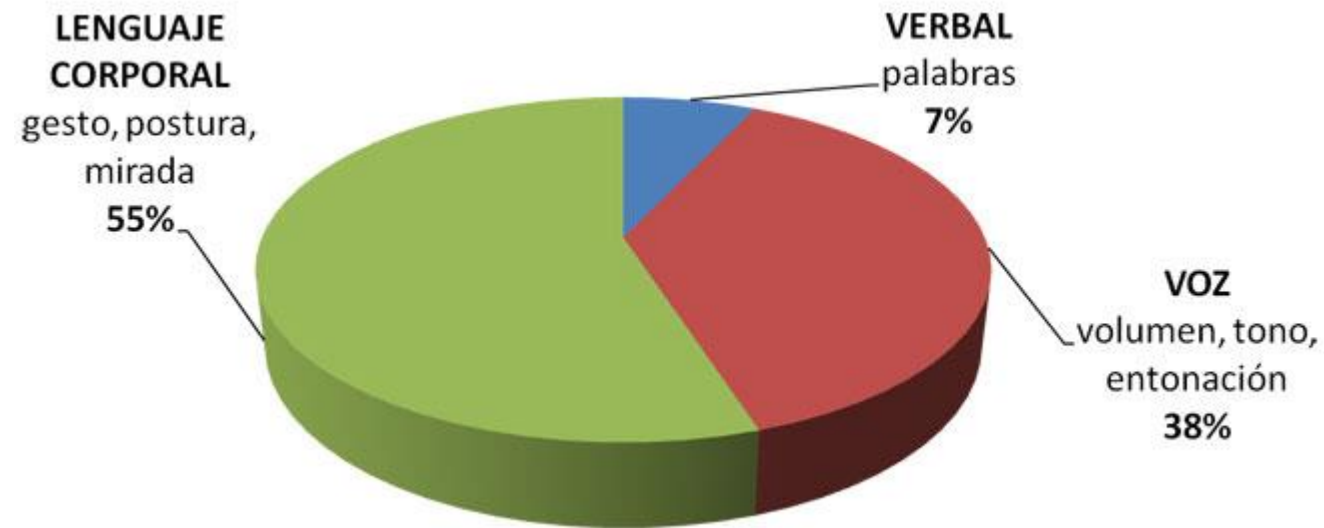
CUÁNDO (DURACIÓN)

POR QUÉ (¿LO HACES PARA?)

CÓMO (FORMATO)



RECUERDA



Albert Mehrabian

PALABRAS

PARTES DE UNA PRESENTACIÓN

TÍTULO

3.....

CÓMO....

LOS TRUCOS ...

NUEVA NORMATIVA DE...

PROCEDIMIENTOS PARA

INICIO



ANÉCDOTA



PREGUNTA(S)

ESTADÍSTICA



CITA

*"El miedo no existe en otro
lugar excepto en la mente."
Dale Carnegie*



AFIRMACIÓN

VÍDEO

POSITIVO

DURANTE

VAK

Comportamiento según el sistema de representación

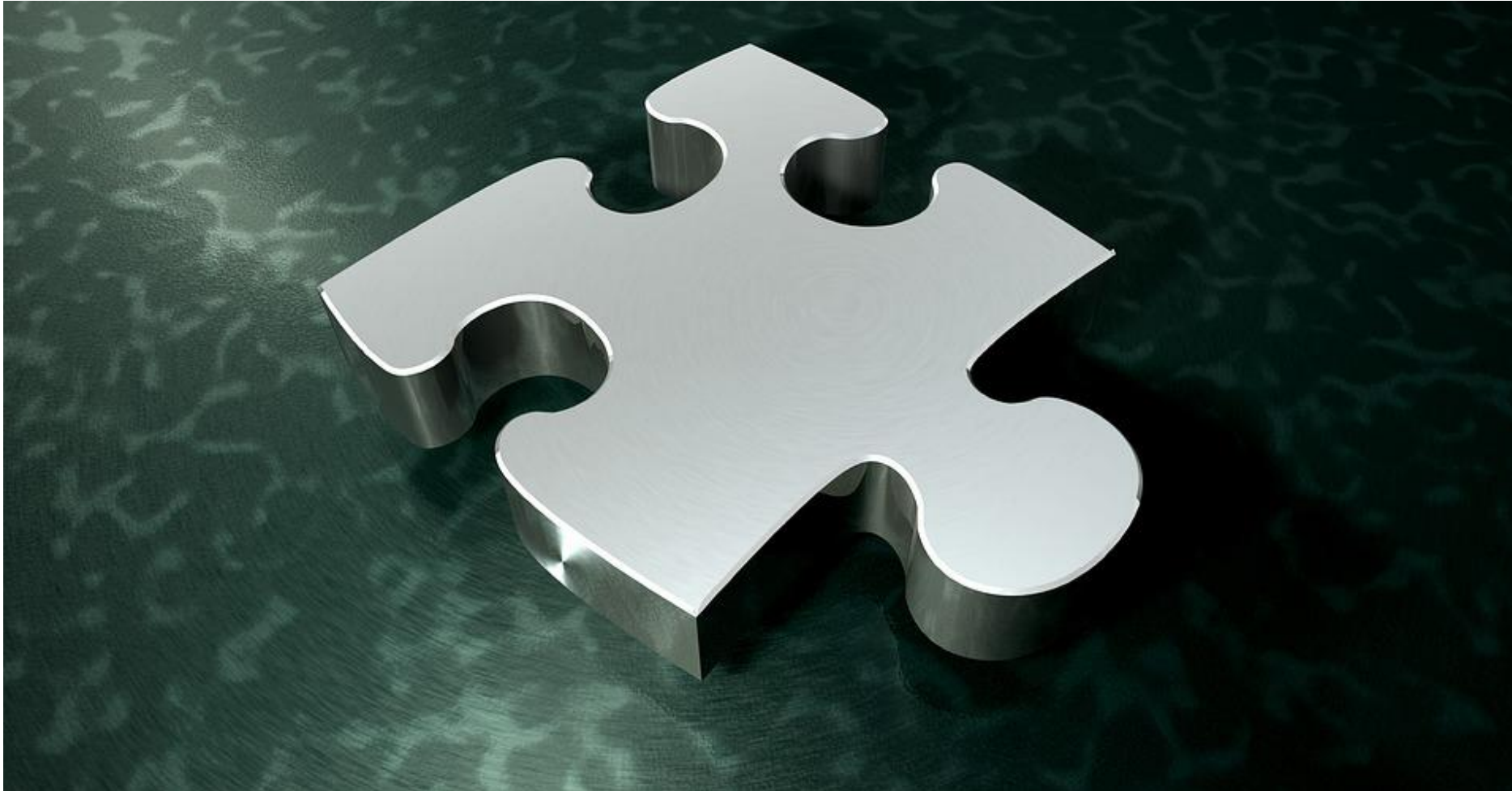
	VISUAL	AUDITIVO	KINESTESICO
Conducta	Organizado, ordenado, observador y tranquilo. Preocupado por su aspecto Voz aguda, barbilla levantada Se le ven las emociones en la cara	Habla solo, se distrae fácilmente Mueve los labios al leer Facilidad de palabra, No le preocupa especialmente su aspecto. Monopoliza la conversación. le gusta la música Modula el tono y timbre de voz Expresa sus emociones verbalmente.	Responde a las muestras físicas de cariño le gusta tocarlo todo se mueve y gesticula mucho Sale bien arreglado de casa, pero en seguida se arruga, porque no para. Tono de voz más bajo, pero habla alto, con la barbilla hacia abajo. Expresa sus emociones con movimientos.
Aprendizaje	Aprende lo que ve. Necesita una visión detallada y saber a donde va. Le cuesta recordar lo que oye	Aprende lo que oye, a base de repetirse a si mismo paso a paso todo el proceso. Si se olvida de un solo paso se pierde. No tiene una visión global.	Aprende con lo que toca y lo que hace. Necesita estar involucrado personalmente en alguna actividad.
Lectura	Le gustan las descripciones, a veces se queda con la mirada perdida, imaginándose la escena.	Le gustan los diálogos y las obras de teatro, evita las descripciones largas, mueve los labios y no se fija en las ilustraciones	Le gustan las historias de acción, se mueve al leer. No es un gran lector.

CONO DEL APRENDIZAJE *Edgar Dale*



APOYOS VISUALES P POINT Y MÁS

PREGUNTAS



EJERCICIOS / DINÁMICAS



COMPARTIR



EJEMPLOS REALES

ROLE PLAY

TRANSFORMACIÓN



CIERRE

COMO INICIO

RESUMEN

PLAN ACCIÓN



SORPRESA



REGALO

ÚLTIMOS CONSEJOS

MOTIVACIÓN

LNV



POSTURA

ANCLAJE EN ESCENARIO AL INICIO

Utiliza tus manos al inicio y durante... colaboración con audiencia





Brazos dentro de la caja,
mejor

RECUERDA

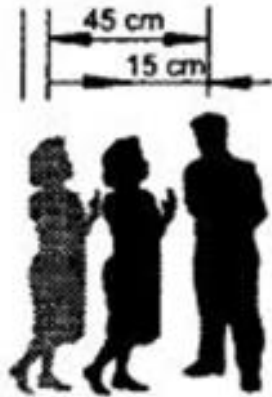
País donde estés o de procedencia del público



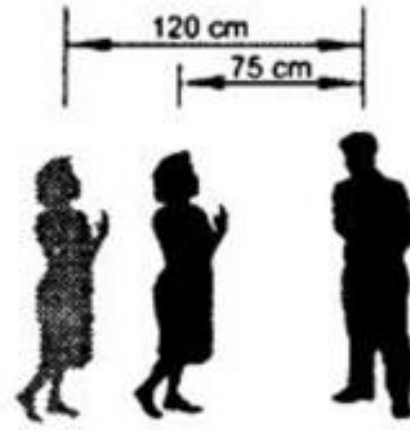
Conocer la persona, su entorno, su situación. Brazos cruzados no siempre es protección, puede ser frío 😊

NO tomar todo exactamente al pie de la letra

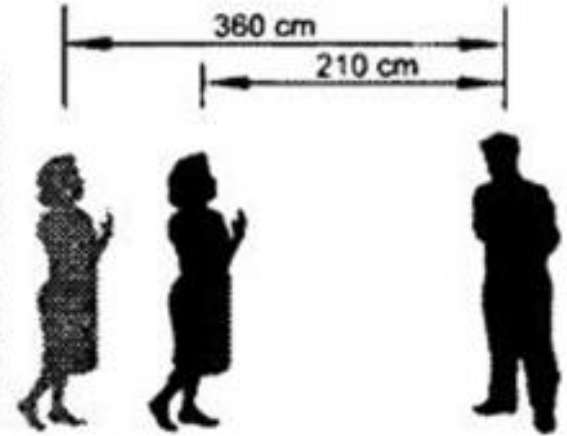
ZONA ÍNTIMA



ZONA PERSONAL



ZONA SOCIAL





Contacto Visual Mirada de faro



S 😊 NRIIIIIIIsa

Manos libres y abiertas





Acompaña tu discurso con
tus manos y gestos



Pasión y coherencia con lo que dices

¿Y TUS EMOCIONES?









Recuerda que tu cara EXPRESA

Nunca de espaldas a la audiencia



Acostumbrarse al micro y mejor de diadema



Claves del lenguaje corporal



Fuente

<https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/>

CARA

Taparse o tocarse la boca: si se hace mientras se habla puede significar un intento de ocultar algo.

Tocarse la oreja: Si tu interlocutor lo realiza mientras hablas puede significar que desea que dejes de hablar.

Tocarse la nariz: puede indicar que alguien está mintiendo. También ocurre cuando alguien se enfada o se molesta.

Frotarse un ojo: es un intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la cara a la persona a la que se miente.

Rascarse el cuello: señal de incertidumbre o de duda con lo que uno mismo está diciendo.

Llevarse un dedo o algo a la boca: significa inseguridad o necesidad de tranquilizarse, en una expresión inconsciente de volver a la seguridad de la madre.

POSICIONES DE LA CABEZA

Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia adelante: un signo que pretende comunicar expresamente agresividad y poder.

Asentir con la cabeza: se trata de un gesto de sumisión contagioso que puede transmitir sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo, pero si se hace varias veces muy rápido puede comunicar que ya se ha escuchado bastante.

Apoyar la barbilla sobre la mano: si la palma de la mano está cerrada es señal de evaluación. Si la palma de la mano está abierta puede significar aburrimiento o pérdida de interés.

SONRISA



Ekman, P. (2012). El rostro de las emociones. Barcelona. RBA.

En una sonrisa falsa el lado izquierdo de la boca suele elevarse más debido a que la parte del cerebro más especializada en las emociones está en el hemisferio derecho, el cual controla principalmente la parte izquierda del cuerpo.

La sonrisa natural (o sonrisa de Duchenne) es la que produce arrugas junto a los ojos, eleva las mejillas y desciende levemente las cejas.

Una sonrisa tensa, con los labios apretados, denota que esa persona no desea compartir sus emociones contigo y es una clara señal de rechazo.

GESTOS MANOS

Mostrar la palma abierta: expresa sinceridad y honestidad, mientras que cerrar el puño muestra lo contrario.

Manos en los bolsillos: denota pasotismo

Enfatizar algo con la mano: cuando alguien ofrece dos puntos de vista con las manos, normalmente el que más le gusta lo refuerza con la mano dominante y la palma hacia arriba.

Puntas de los dedos unidas: expresa confianza y seguridad, pero puede llegar a confundirse con arrogancia.



RAPPORT



LNV
TONO VOZ
PALABRAS
RESPIRACIÓN

- Igualar postura / movimientos / tono voz
- Igualación cruzada
- Cerca del público / sin barreras

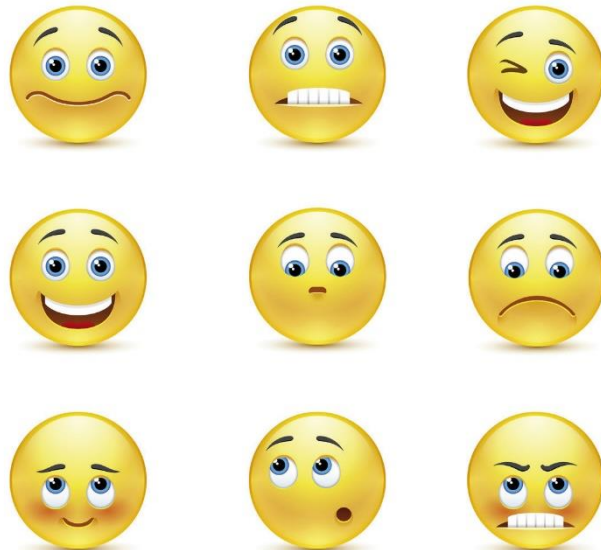


Olvida tu lenguaje corporal

UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER
LA COMUNICACIÓN

Javier Cebreiros

Plataforma
Actual



SOMOS LAS EMOCIONES
QUE COMUNICAMOS



AMOR

APERTURA

AUTENTICIDAD

A evitar



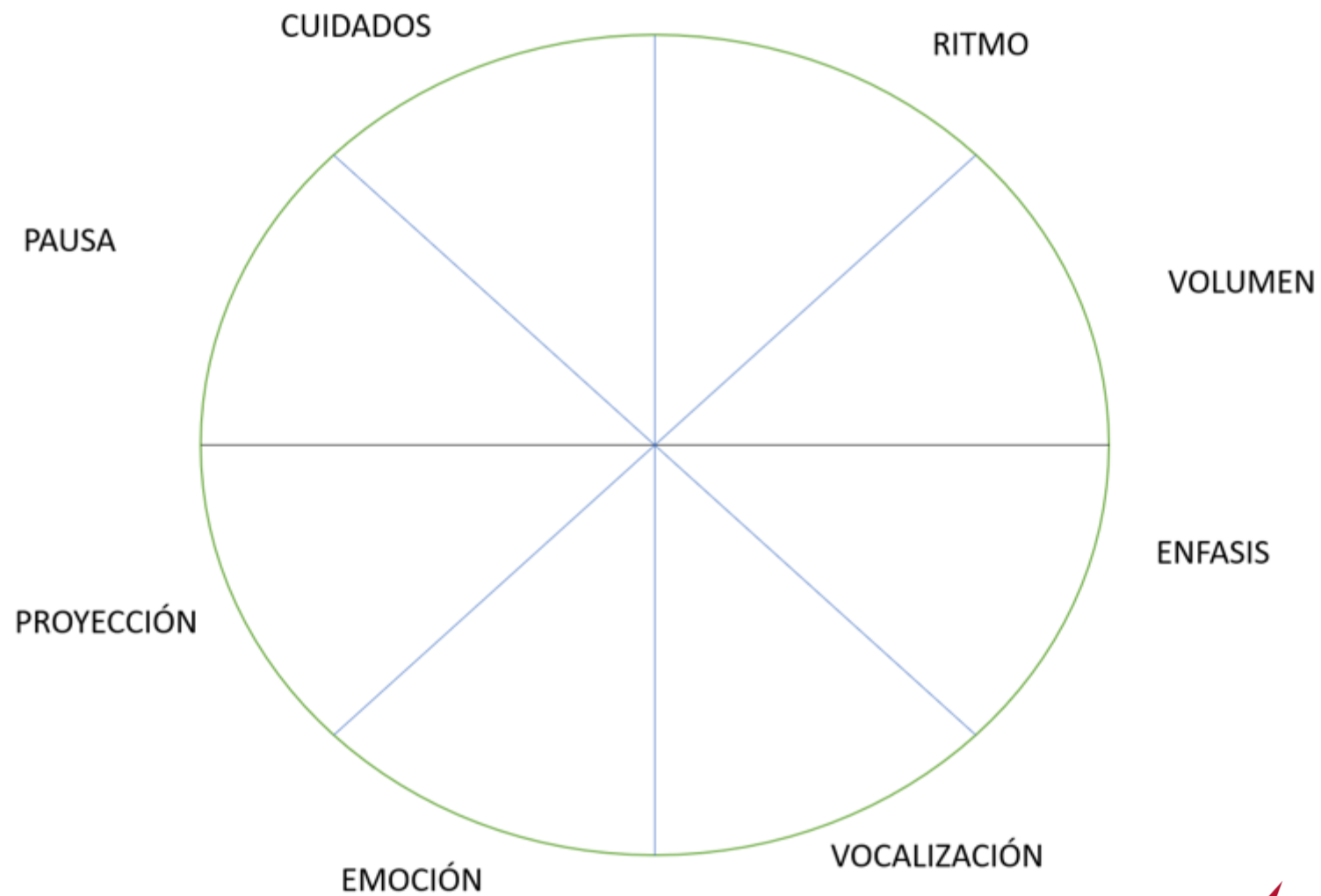
- En bolsillos
- En el atril
- Cruzarlas
- Jugar con bolígrafo
- En boca o cara
- Exagerando

Muletillas gestuales



- Tocarse mucho cara, boca, pelo
- Cruzar o descruzar brazos, piernas
- Meter y saca manos en bolsillos
- Frotarse en exceso la barbilla

VOZ

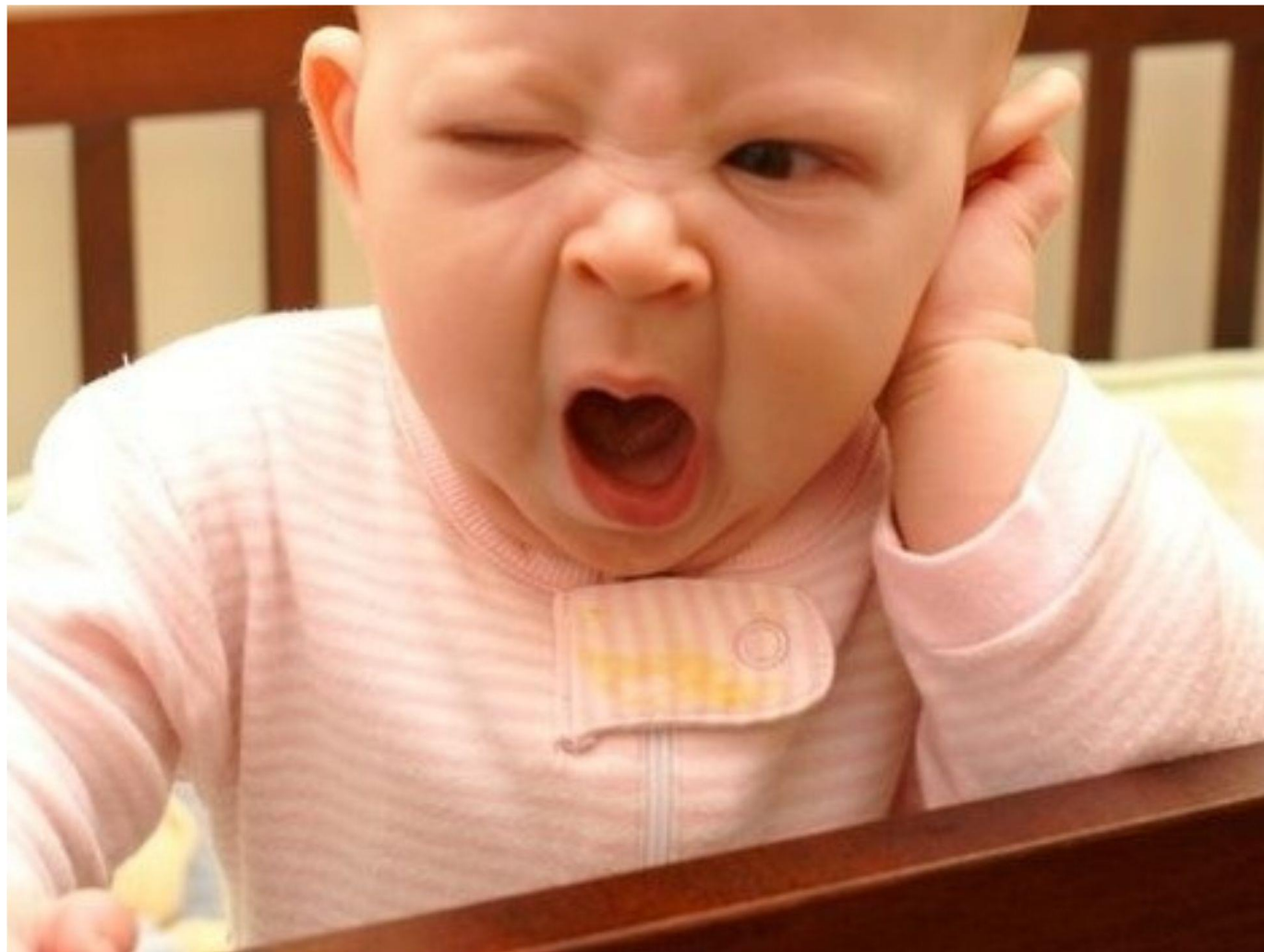


Emoción
Tono
Volumen
Proyección
Vocalización

.....

CALIENTA

BOSTEZA



Consejos Para el Cuidado de tu Voz:



Descansa
lo suficiente



Hidrátate Bien



Evita el Tabaco,
Alcohol, e Irritantes



Modera el
Volumen de Tu Voz



Limita el consumo
de Lácteos



Cena Temprano
y Ligero



Cuida tu Postura



Haz Momentos
de Silencio



eclap

Escuela de Administración Pública
de Castilla y León







RESPIRATORY POSTURA





Ritmo



Volumen



Énfasis



Claridad /Vocalización



Pausa



Emoción



Proyección

TRABALENGUAS como fórmula idónea para acostumbrarse a vocalizar bien y mejor dicción. Por ejemplo, los siguientes:

Lado, ledó, lido, lodo, ludo,
decirlo al revés lo dudo.
Ludo, lodo, lido, ledó, lado,
¡Qué trabajo me ha costado!

Tres tristes tigres triscaban trigo en un trigal.
Un tigre, dos tigres, tres tigres
trigaban en un trigal.
¿Qué tigre trigaba más?
Todos trigaban igual.

El cielo está enladrillado,
¿quién lo desenladrillará?
El desenladrillador
que lo desenladrille,
buen desenladrillador será.

Proyección

Ejercicio elegir una frase cualquier o una de una canción. Por ejemplo “como una ola tu amor llegó a mi vida” y hacerlo en 3 tonos, primero como si tu voz llegara a 5 metros, luego 10 luego mas lejos.

Uuuuuuuuuuuuuuuuuuuuuuu con vela encendida. Si no se apaga, es que estás controlando bien tu salida del aire

Modulación, Énfasis

Leer un párrafo con voz normal luego más bajo y luego con más intensidad
Se puede hacer leyendo poemas, con emoción, sentimiento y también variando el tono.

Acostumbrarse al





Las preguntas

- Calma
- Escucha activa
- No interrumpas
- LNV positivo
- Haz una pausa para contestar
- Parafrasea para repetir pregunta
- No hay que saber todo.
- No hay nada peor que contestar sin saber





Los difíciles



SABELOTODO

- Cree que lo sabe todo.
- Es muy orgulloso y quiere imponerse.
- Actitud y superioridad.
- A veces se muestra agresivo.
- Exige mucha atención.
- Es exigente, tiende a encontrar defectos en todo.
- No quitarle la razón ni discutir.
- Cuando se equivoca mostrárselo con discreción.
- Mostrarle soluciones de forma que no se ofenda, incluso haciéndole ver que él ha aportado la idea.
- Adopta una actitud serena y atenta, pero no dejarse dominar.

Presentación Mar Ruiz / Alberto Aguelo Presenta de cine



HABLADOR

- Amigoso, hablador, sonriente, de los que se extienden en sus explicaciones y hasta repiten su discurso.
- Seguridad aparente.
- Necesita que se esté pendiente de él.
- Puede llegar a ser pesado.
- Ser amables pero mantener la distancia, ir al grano.
- Mantener sobre ellos la iniciativa y el liderazgo en la conversación.
- Dirigir nuestras preguntas a la obtención de respuestas concretas.
- Evitar seguir todas sus bromas.



GROERO

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Permanentemente de mal humor.• Discute con facilidad.• Dominante y agresivo.• Ofensivo. | <ul style="list-style-type: none">• Ser corteses, diga lo que diga (actitud asertiva).• Eludir su grosería no dándonos por aludidos.• Argumentar sin hacer caso de sus provocaciones. |
|--|---|



DESCONFIADO

Duda de todo y todos.

Rechaza hasta los argumentos más lógicos.

Es intransigente.

Trata de dominar al interlocutor.

No reflexiona.

Es susceptible y le pone faltas a todo.

Conservar la calma y respetar sus ideas.

Hacerle preguntas.

Buscar puntos comunes que le den confianza en nosotros.

No mostrarse insistente ni discutir.

No afirmar nada que no podamos demostrar.

No contradecirle.