

SPEAKERS

EL ARTE DE

persuadir

WWW.PLENITUDTOTAL.ORG



PLENITUD TOTAL



“De nada sirve
tener una brillante
idea si no se puede
comunicar”

01

© 2024 Benjamín Sánchez



INTRODUCCIÓN



Mejor comunicación, mayor influencia

Bienvenidos al inicio de una travesía transformadora hacia la excelencia en la oratoria. Este Workbook ha sido cuidadosamente diseñado para acompañar su viaje en el Curso de Speakers, proporcionando un espacio estructurado y reflexivo donde podrán aplicar, practicar y profundizar en los conceptos y técnicas presentados durante el curso. Nuestro objetivo es brindarles las herramientas y el conocimiento necesario para que desarrollen y perfeccionen su habilidad de hablar en público, convirtiéndose en comunicadores efectivos y persuasivos.

A lo largo de este curso, exploraremos diversos aspectos de la oratoria, desde la estructuración de discursos impactantes hasta el manejo del lenguaje corporal y el uso de la voz. Cada módulo del curso está diseñado para desafiarlos, inspirarlos y motivarlos a alcanzar su máximo potencial como speakers. Este Workbook es su compañero personal en este viaje. En él encontrarán ejercicios prácticos, espacios para reflexiones personales, y actividades diseñadas para aplicar lo aprendido en situaciones reales. Se les anima a utilizar este Workbook como un diario de su progreso, donde pueden registrar sus ideas, observaciones y cualquier inspiración que surja durante el curso.

Dr. Ben Sanchez
@drbensanchez



Misión & Visión

Misión del Workbook de SPEAKERS de Plenitud Total
Nuestra misión es potenciar a individuos de todas las esferas de la vida para que descubran y perfeccionen su capacidad de comunicación, transformando así su manera de expresarse en público. A través de este workbook, diseñado meticulosamente por el Dr. Ben Sánchez, aspiramos a proporcionar las herramientas, técnicas y conocimientos esenciales que permitan a nuestros participantes no solo mejorar sus habilidades oratorias, sino también incrementar su confianza y presencia en cualquier escenario. Nos comprometemos a guiar a cada individuo en su viaje hacia la excelencia en la comunicación, asegurando que puedan transmitir sus ideas de manera efectiva, persuasiva y con autenticidad, reflejando así los valores y principios de Plenitud Total.

ÍNDICE

- 1 Página 09
Introducciones efectivas
- 2 Página 13
Domina tus nervios
- 3 Página 19
Pon en orden tus ideas
- 4 Página 25
El valor de un propósito definido
- 5 Página 27
Habla su lenguaje
- 6 Página 29
Entrena tu memoria
- 7 Página 33
El uso adecuado de la voz

- 8 Página 39
Cómo mejorar la voz
- 9 Página 41
Entre más leas, mejor hablarás
- 10 Página 43
Ensayo tus discursos
- 11 Página 45
Habilidades que conviene
adiestrar
- 12 Página 55
Los secretos de Dale Carnegie
- 13 Página 59
Storytelling
- 14 Página 63
Conclusiones de película
- 15 Página 65
Los veinte errores más comunes

Visión de este Curso de Plenitud Total

En Plenitud Total, visionamos un mundo donde la comunicación efectiva sea la llave que abra puertas a oportunidades ilimitadas, relaciones más profundas y un impacto significativo en la sociedad. Nuestro objetivo es que este workbook se convierta en el recurso definitivo para oradores de todos los niveles, desde principiantes hasta avanzados, que buscan no solo perfeccionar el arte de hablar en público, sino también integrar la oratoria como una herramienta vital para el liderazgo, la influencia y el cambio positivo. Guiados por la experiencia y la pasión del Dr. Ben Sánchez, nos esforzamos por ser pioneros en la formación de oradores que no solo hablen, sino que inspiren, motiven y transformen audiencias en todo el mundo, estableciendo así el estándar de excelencia en comunicación y liderazgo.



y antes de iniciar...

Instrucciones especiales

Este cuadernillo tiene la intención de ayudarte a retener el conocimiento por medio de anotar aquello que capture tu atención. Escribe notas cortas para que no te perturbe al escuchar al instructor.

Materiales de apoyo



cursosnuevos.plenitudtotal.org

No olvides que este curso está también disponible en la plataforma y tú tienes acceso y lo puedes ver cuantas veces desees.



También recuerda que el contenido completo del curso se encuentra en el libro que le acompaña. Si no estuviste presente en alguna de las clases puedes ordenarlo y consultar ahí las respuestas.

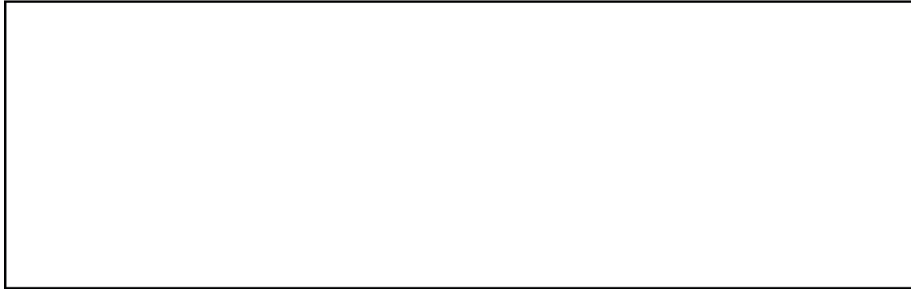


Introducciones Efectivas

¿Qué ideas puedes utilizar para preparar una buena y efectiva introducción? Aquí van algunas.

Duración adecuada.

Sé impactante.

A large, empty rectangular box with a black border, intended for writing a response to the prompt above.

Utiliza una frase célebre.

A large, empty rectangular box with a black border, intended for writing a response to the prompt above.

Afirmación contundente.

A large, empty rectangular box with a black border, intended for writing a response to the prompt above.

Acude a una anécdota o a un suceso histórico.

A large, empty rectangular box with a black border, intended for writing a response to the prompt above.

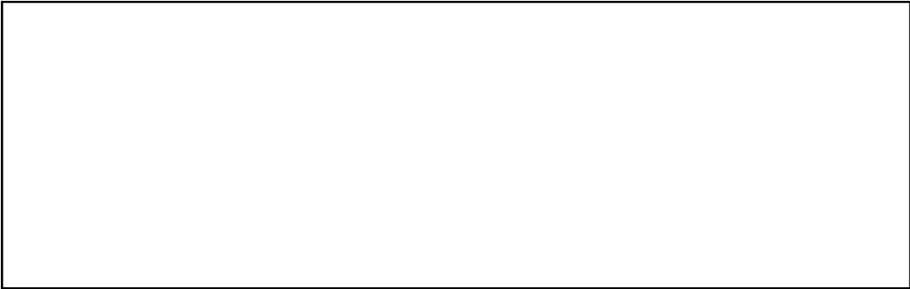
Acude a una anécdota o a un suceso histórico.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for writing an anecdote or a historical event.

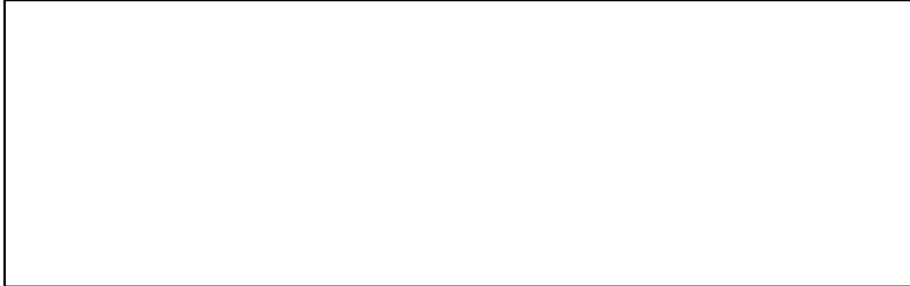
Anota, siempre anota.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for taking notes.


Aporta un dato sorprendente.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for providing surprising data.

Sálte de lo previsible.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for going beyond the predictable.

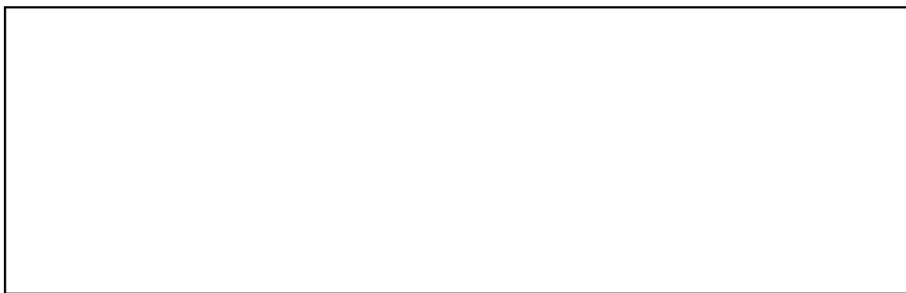
Pregunta algo.



Usa una metáfora.



Apoyos visuales o auditivos



La introducción es una parte vital de tu conferencia. Genera una expectativa tal que te obliga a dotar de una calidad óptima al resto de tu conferencia. He conocido a muchos conferenciantes que lo último que hacen es preparar su introducción. Y no lo traemos a colación porque esté mal hecho. Simplemente pone de manifiesto la importancia que muchos le damos a esta parte del discurso.



Domina tus nervios

¿Cómo Controlar los nervios eficazmente?

1. Rompe el círculo vicioso

- Los Nervios traen aceleración de la respiración y esto produce más ansiedad.
- Al haber más nervios se acelera mas la respiración
- Se genera un circulo vicioso que hay que solventar. Antes de necesitar ayuda medica.

La recomendación es realizar lo que algunos métodos han definido como una respiración "completa". Resumo unas instrucciones para que usted se acerque a lo que viene siendo uno de estos ejercicios relajantes.

Tapona una de tus fosas nasales y con la que queda libre, inspira lo más profundamente posible. A continuación, expira todo lo lentamente que sea posible y repite la operación dos veces más. Acto seguido, realiza la misma operación pero cambiando la vía nasal. Si consigues dominar este ejercicio, domarás tu respiración y evitarás muchos efectos indeseables al pronunciar las primeras palabras de tu exposición.

Lidiando con las percepciones internas

Solo los inexpertos revelan lo que sienten; el auditorio no tiene por qué percibirlo. Continúa hablando aunque las piernas no te sostengan; si persistes, pronto desaparecerá ese efecto colateral.

Elimina el círculo vicioso y establece uno virtuoso.

Concéntrate en hablar.

Convéncete de lo que tus palabras aportan a tus oyentes; no dejes de hablar. Puede que hables mejor o peor, pero no pares de hablar. Los nervios se irán.

Recomendaciones prácticas

Prepara tu participación con tiempo

Facetas que puede incluir:

R e s p u e s t a s

Una investigación

Verificación de los

Asegurarse de que
haya

Buscar

R e s p u e s t a s

Práctica

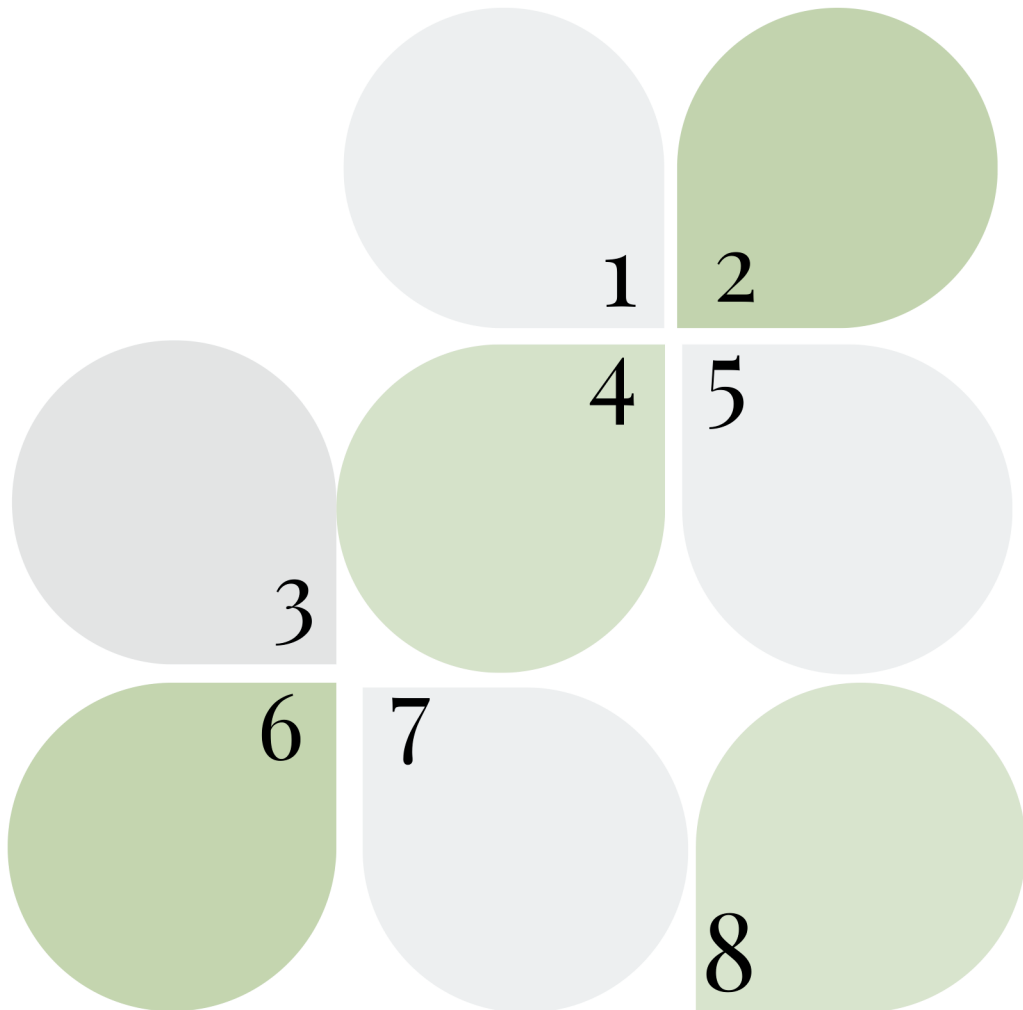
Busca

Lleva tus

Sal a dar algo a tus
espectadores,

8 RECOMENDACIONES PARA SUPERAR EL

Miedo Escenico





Steve Jobs Stanford Español
(video)



Barbara Corcoran Video

“

“Las personas que dicen tener pánico a hablar en público, en realidad tienen pánico a tener pánico: eso les bloquea”.

(Carlos Salas, Como Hablar en Publico)



www.plenitudtotal.org



Pon en orden tus ideas

"Hasta hace unos minutos Dios y yo sabíamos lo que iba a decir. Ahora, sólo lo sabe Dios... Muchas gracias".

Y dicho esto, saludó con una leve inclinación de cabeza, y se bajó del estrado, acompañado, eso sí, de un consolador aplauso del comprensivo auditorio.

Video de Michael Bay



"Olvidar lo que se va a decir es uno de los aspectos que más atemoriza a quienes tienen que comunicarse en público."

Cómo crear un bosquejo

Después de haber investigado y ensayado es recomendable escribir una guía, un mapa, de lo que vas a decir. Esto te ayudara a desarrollar tu discurso con mayor fluidez y eficacia.

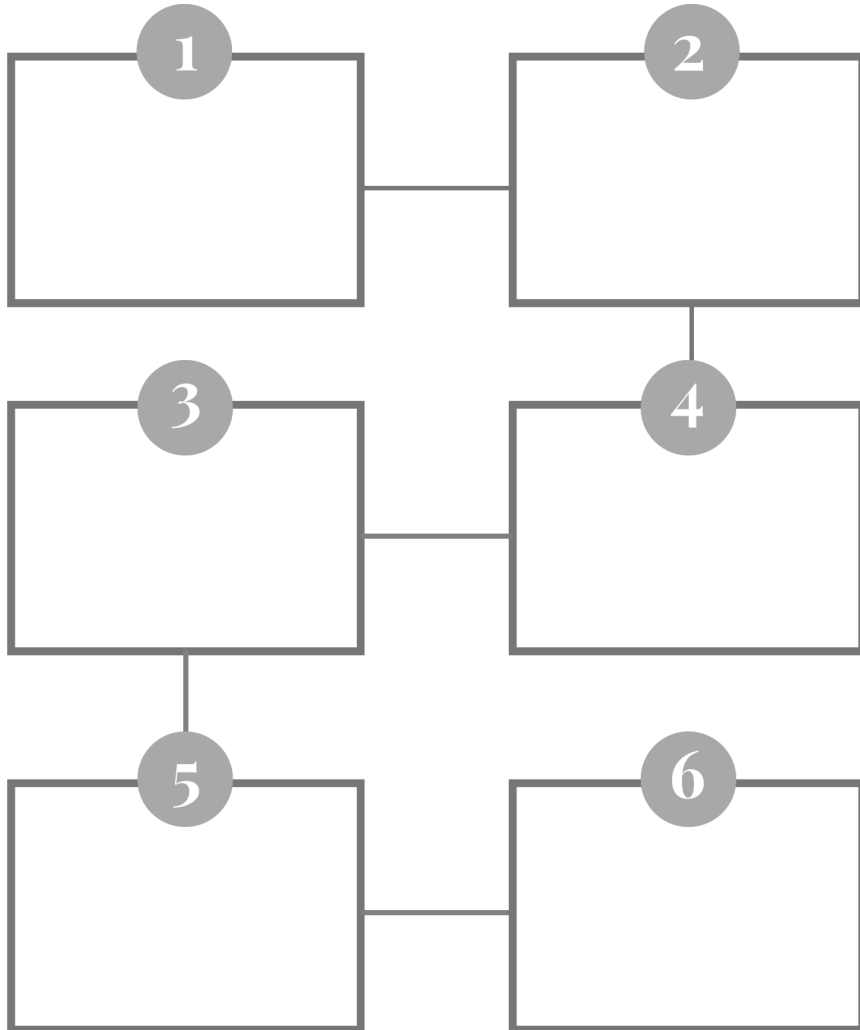
¿Cuánto debemos escribir en nuestras notas?

¿Cuáles son las ventajas de llevar notas?

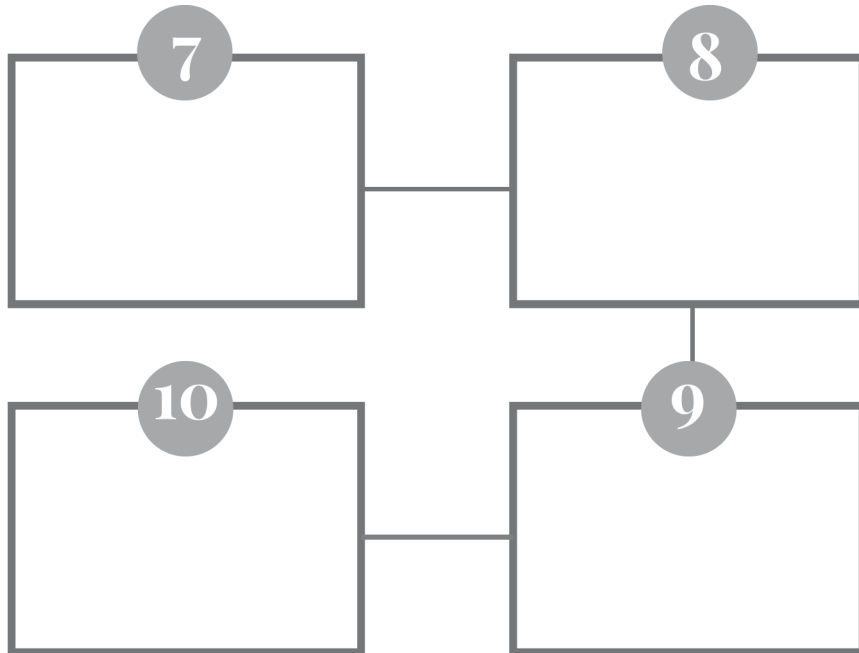
No te quedes en blanco

Aprendes a dominar los nervios

Desventajas de Llevar notas



Desventajas de Llevar notas



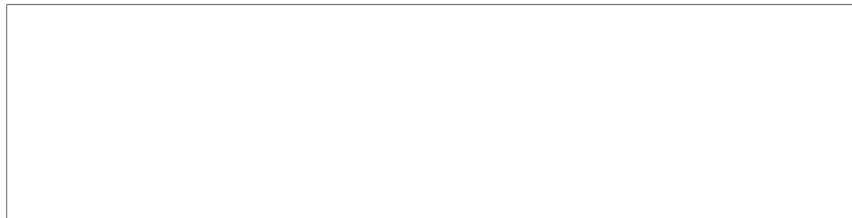
“Solo aquel que está preparado ha adquirido el derecho de improvisar”

Dr. Pablo S. Sánchez

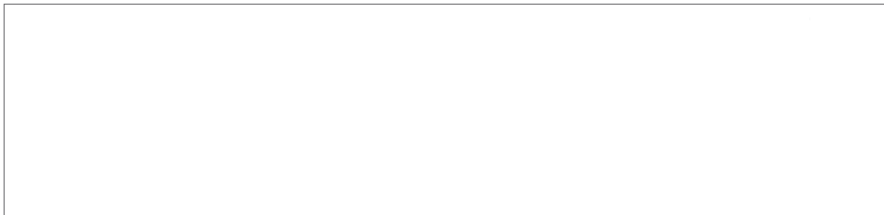
Partes del Discurso

Un discurso convencional se divide en 3 partes:

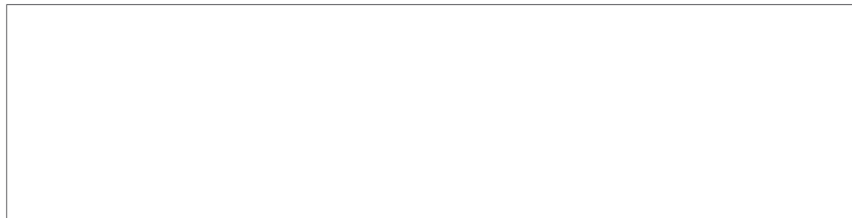
Parte **01** Cómo empezar, representa un 40% del impacto de la presentación.



representa un 20% del impacto de la presentación. **02** Parte



Parte **03** Cómo terminar, representa un 40% del impacto de la presentación.



“

"El buen comunicador no escribe sus notas para saber qué decir, más bien para saber cuándo ya dijo suficiente... eso es estar preparado"

- Dr. Ben Sánchez



www.plenitudtotal.org



El valor de un Propósito Definido

Cada discurso debe tener a la vista una meta clara. "Quien no sabe con claridad a dónde va... termina perdido"

- Dr. Ben Sánchez

01.

debes preguntarte a ti mismo: ¿Cuál es el propósito de este discurso? No des un paso más hasta haber formulado en tu mente la respuesta definitiva a esa pregunta.

02.

Debes formular tu propósito antes de definir el tema. ¿Qué quiero lograr con este mensaje? Debes definirlo en términos sencillos y exactos.

03.

Para evitar el peligro de ambigüedad, anota cuál es tu ambición del día. Dale la objetividad de una carta de marino o de un plan de vuelo. Examina tu ruta y contempla constantemente el puerto a donde quieres llegar.

Beneficios del propósito definido

La práctica de la preparación del discurso con la formulación del propósito definido debe recordarte que el discurso es un medio y no un fin.

Maxwell dice: **"...todo aquel que se prepara eficazmente para una tarea, tiene el cincuenta por ciento de la batalla ganada."**

La determinación del propósito da motivos poderosos para esperar los resultados que quieres alcanzar con tu auditorio. Recuerda, que "el que a todo le tira, a nada le pega, aprende a apuntar."

Adapta las condiciones de tus discursos a la condición y las necesidades de tus oyentes.



Habla su Lenguaje



01. Si son

"Los circuitos del pensamiento del éxito".



02. Si son

"Pensamientos de altitud"



03. Si son

"Pensamientos que monetizan tu futuro"



03. Si son

"Pensamientos que embellecen la vida"



03. Si son

"Pensamientos que te te dan libertad"



03. Si son

"Pensamientos que energizan tu vida"



6

Entrena tu memoria

Tu cerebro tiene unos 100.000 millones de neuronas interconectadas entre sí hasta alcanzar, en un adulto, la cantidad de mil billones de conexiones neuronales. Estas conexiones te dan al cerebro la capacidad de procesar y retener una gran cantidad de datos.

El proceso de la memoria se divide en tres fases: codificación, almacenamiento y recuperación.

Tu cerebro codifica la información cuando la percibe y la registra, dejándola lista para un uso futuro. Los lapsus de memoria ocurren cuando falla una de estas tres fases.

Marcos Bello, Josué de Andrés y. *Así se habla: Claves para ser un buen comunicador (Spanish Edition)* (p. 26). Kindle Edition.

Varios tipos de memoria

Primero debes considerar que estás capacitado para utilizar dos tipos de memoria. El primer tipo es la memoria a corto plazo. Este tipo de memoria tiene grandes limitaciones y su objetivo principal es retener datos a corto plazo, como ubicaciones y números telefónicos. El segundo tipo de memoria del que te ocuparás es la memoria a largo plazo.

01. Cómo activar la memoria a largo plazo

01. Desarrolla un _____ especial en el tema y desarrolla _____ para recordarlo

- Es más fácil que memorices toda la alineación completa de tu equipo favorito, que los nombres de tus sobrinos políticos que solo son dos.
- Entre más interesado estes en el tema es más fácil memorizar los detalles.
- Los compañeros de clase que más recuerdas.

02. Enfoca toda la _____

- Los lapsus de memoria se deben mayormente a la falta de atención.
- La concentración evita la distracción.
- Mientras te preparas, elimina de tu entorno toda clase de estímulos distractores, como sonidos (radio, televisión, conversaciones), olores, etc.
- Tratar de trabajar en una lista de memorización mientras ves Miss Universo no es buena idea.
- La música de fondo ayuda a algunas personas mientras distrae a otras; investiga cuál es tu caso.

03. Desarrolla una alta _____ del tema

- Nunca memorizarás algo que no entiendes
- Con la comprensión se desarrollan relaciones entre todas las partes de un concepto para formar un todo lógico.
- Encuentra una forma de que el concepto te quede explicado y comprendido antes de tratar de memorizarlo.



04. Beneficios de repasar el discurso en voz alta

- Practicar el discurso en voz alta pone en marcha otros mecanismos de nuestro cerebro que facilitan la memorización, como las zonas que controlan el oído y el habla.
- Si lo hacemos de pie como si tuviéramos de frente a un auditorio se activa el mecanismo que controla el lenguaje corporal.
- Entre más actividad cerebral implicada, mayor serán las conexiones neuronales y mejor integrada estará la información en nuestro cerebro.



05. Conectar el discurso o tema con algo _____

- Dibuja, esquematiza o desarrolla una imagen mental de lo que quieres recordar.
- Como la repetición verbal, la visualización activa varias partes del cerebro. (ejem, la granja, la desesperación, etc.)
- Cuántos más sentidos usemos mejor se grabarán los datos.

o6. Desarrolla la capacidad de _____

- Lo nuevo que estas aprendiendo, asócialo con lo que ya sabes.
- Al asociar la nueva informacion con lo que ya sabemos, será mas sencillo codificar y recuperar la información.

o7. Toma tiempo para procesar _____

- Considera algunas horas o quizá días para consolidar la información.
- Para mejorar la consolidación utiliza el método de explicarlo a otra persona.
- Escucha la opinión de esa persona con respecto a tus avances
- Aprender cosas nuevas no implica que tienes que vaciar otras, nuestro cerebro es capaz de retenerlo todo. Como dijera Faletti. "siempre hay lugar para algo mas".

No se ha descubierto el límite en la capacidad de información que se puede almacenar en el cerebro.

La memoria es un músculo que se ejercita en la medida que se va utilizando. Cuanto más aprendemos, más fácil será recordar y seguir aprendiendo.



El uso adecuado de la voz

“Modular la voz no es más que vocalizar, pronunciar, articular, entonar y afinar.”

-Angel Vargas

La importancia de Modular la voz:

Es el conjunto de _____,
_____ y _____.

Ejercicio 1

Vas a repetir la siguiente frase modulando tu voz para que refleje lo siguiente:

- Felicidad
- Tristeza
- Pregunta
- Respuesta
- Enojo
- Tímidez
- Duda
- Indiferencia

La frase es:

“El sol brilla a través de mi ventana”

¿Cómo te sentiste?

¿Cuál modulación en los estados de ánimo te resultó más difícil?

Ejercicio 2

Lee lo siguiente: - Vasos, platos, servilletas, cucharas, cuchillos, tenedores, manteles, mesas, sillas, luz y sonido. Además tenemos meseros, cocineros, supervisor de meseros y organizador.

- Levanta la voz después de cada coma.

Ejercicio 3

Toma la siguiente poesía e interprétela: (dila con sentimiento). Inspírate y recítala con las inflexiones de voz necesarias para captar su mensaje., vuévela a leer; pero, esta vez, alterando el volumen de tu voz: un verso suave y un verso fuerte.

También hazlo con canciones.

“Me gustas cuando callas porque estás como ausente, y me oyes desde lejos, y mi voz no te toca. Parece que los ojos se te hubieran volado y parece que un beso te cerrara la boca”

Beneficios de aprender a modular la voz

01 Comunicarte mejor con los demás

Ganar confianza y seguridad en ti mismo **02**

03 Resultar mas interesante

Modulando la voz

Voz

Juegue con

Utilice el cambio de

Utiliza los recursos sugeridos:

Ejercicio

“Este artículo que acabo de leer” (Velocidad normal).

“Es u na ma ra vi lla” (Velocidad lenta)

“ME HA ENCANTADO” (Voz fuerte)

“Espero el próximo con mucho deseo” (Susurro sensual)

Si decidiste
ser un
comunicador,
insiste,

lo vas a lograr

@DrBenSánchez



Cómo mejorar la Voz

Controle el de aire.

- Si no mantiene un flujo constante de aire y controla la respiración, su voz posiblemente suene débil y el discurso, entrecortado.
- Si al inspirar solo consigue llenar de aire la parte superior de los pulmones, en unas pocas inspiraciones se quedará sin aliento, quizá incluso a mitad de una frase, lo cual será doblemente vergonzoso.

- Para aprender a respirar correctamente, siéntese o póngase de pie erguido y eche los hombros hacia atrás. Procure no ensanchar solo la parte superior del tórax cuando inspire para hablar, sino llene completamente de aire la parte inferior de los pulmones, de modo que la parte inferior de la caja torácica se ensanche hacia los lados.
- Luego concéntrese en la expiración. No desperdicie el aire dejándolo escapar de golpe, sino expúlselo poco a poco, mientras cuenta lenta y suavemente hasta la cifra más alta que pueda en una sola expiración.

Relaje los tensos

- Este es un factor fundamental para tener una buena voz. Es sorprendente lo que puede mejorar la voz si aprende a relajarse cuando habla.
- Relaje los músculos de la garganta concentrándose en ellos y destensándolos conscientemente.
- Las cuerdas vocales funcionan como las cuerdas de una guitarra. Si están demasiado tensas el sonido que produzcan será más agudo, pero al relajarlas el sonido se vuelve más grave y por lo tanto más agradable.
- Antes de su conferencia, tómese unos minutos para relajar el cuerpo entero: las rodillas, las manos, los hombros, el cuello. De ese modo mejorará la resonancia que necesita para proyectar la voz.



Entre más lees mejor hablarás

¿Qué tan buen lector eres? Hagamos una pequeña prueba...

¿Te vez capaz de enumerar cinco de tus escritores favoritos? ¿Podrías decirme una obra que te haya gustado de cada uno de ellos? ¿Cuál es el último libro que has leído?

Como todas las cosas en la vida la regularidad esa importante. Invierte por lo menos veinte minutos de su tu día en cultivar el habito de la lectura.

Algunos consejos para Disfrutar de la Lectura



Amplíe el campo visual.

Leer y reconocer van de la mano. Ahora mismo, mientras lee, está reconociendo términos y recordando su significado.

Aprenda a concentrarse

Introdúzcase en las escenas que describe la lectura. Trate de visualizar los personajes e implíquese emocionalmente en sus experiencias.



No se distraiga

Aunque recorra el texto con la mirada, sus pensamientos pudieran hallarse en otro sitio.



Sea selectivo

La vida es demasiado corta para leer malos libros. La lectura, al igual que la comida, debe seleccionarse con cuidado



Lee más

Entre más lees más capacitado estarás para enseñar





Ensayá tus discursos

La clave de todo buen conferencista es el ensayo, de la misma manera que un ayudante de lanzador de cuchillos cuando este no practica, su auditorio notará que no tienes dominio sobre tu discurso porque no lo has ensayado.

El Ensayo

Para que el ensayo cumpla su propósito hay que hacerlo de la manera correcta.



Practica, practica, practica. Winston Churchill. Reconocido con justicia como el mejor orador contemporáneo. Escribía cada palabra de sus discursos y los practicaba interminablemente hasta su perfección.



Habilidades que conviene adiestrar

Técnicas de mejora y ejercicios prácticos

Dicción

Vocaliza y cuida tu pronunciación en todo momento buscando claridad. Conviene vocalizar y clarificar la dicción. Un consejo práctico muy útil es grabarse en un discurso usando nuestro registro normal y escucharlo con sentido crítico.

Notaremos inmediatamente qué aspectos debemos mejorar en fonética, cadencia y tono. Observa si tu velocidad de elocución es la adecuada, la excesiva rapidez —demasiadas palabras por minuto— resta capacidad de vocalización y perjudica el discurso.

Ejercicios

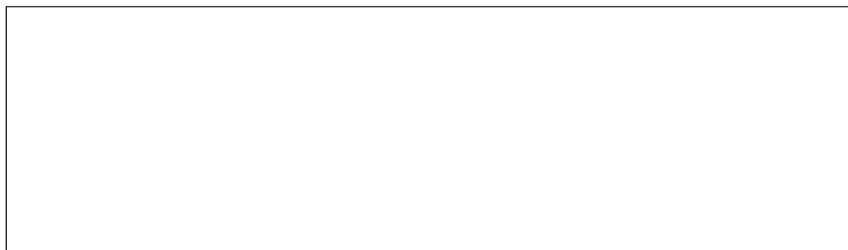
La ralentización (hacer más lento un proceso o una actividad) de un término: estás hablando a un ritmo normal y al llegar a la palabra que quieres destacar la pronuncias más despacio y separando las sílabas («vo-ca-li-za-ción»).



La aceleración de una palabra o frase puede buscar efectos más o menos cómicos o servir de contraste por una ralentización posterior. Se trata ahora de pronunciar la palabra a más velocidad o el conjunto de palabras sin pausas, como si se tratara de una sola («yjustocuantodollegamosallí... na-da», por ejemplo).



Aumentar la intensidad de una palabra dentro de una frase («Se enfadó por nada», «Se enfadó por nada») y comprueba el cambio de sentido según la palabra subrayada por ese aumento de volumen, y, al contrario, en «el hecho de que él se enfadara», o «en el hecho de que no había razón».



Práctica

Realiza el mismo ejercicio pero jugando ahora a disminuir la intensidad de una palabra. Lo usaremos cuando tratemos de restar importancia al concepto expresado en esa palabra o frase.

Juega con los silencios comprobando su poder de intensificación y suspenso («Y entonces... encontramos la solución en una horquilla»/ «Y... entonces, encontramos la solución en... una horquilla»).

Hacer una pausa logra crear expectación y centrar la atención en aquello que digamos inmediatamente después.

Test de Cadencia rítmica

Cuando hablamos tendemos a agrupar las secuencias del discurso en grupos de sílabas más o menos regulares. Cada lengua tiene una cadencia dominante. En español, la cadencia más frecuente es la octosilábica. Pero es importante que te examines y localices tu propia cadencia, aquella en la que tú te encuentras más cómodo.

Texto I

*Compadre, quiero cambiar
mi caballo por su casa,
mi montura por su espejo, mi cuchillo por su manta.
Compadre, vengo sangrando,
desde los montes de Cabra.
Si yo pudiera, mocito, ese trato se cerraba.
Pero yo ya no soy yo, ni mi casa es ya mi casa.*

Federico García Lora, «Romance sonámbulo» [fragmento].

Texto II

*[...] puede ser que el transcurso de los años
nos vaya proponiendo otra corriente
dejándonos con suerte y sin extraños
y aunque en la piel nos queden cicatrices
desde el viejo pasado hasta el presente
puede ser que logremos ser felices*

Mario Benedetti, «Soneto de lo posible» [fragmento].

Texto III

*Yo soy como las gentes que a mi tierra vinieron
—soy de la raza mora, vieja amiga del sol—,
que todo lo ganaron y todo lo perdieron.
Tengo el alma de nardo del árabe español.
Mi voluntad se ha muerto una noche de luna
en que era muy hermoso no pensar ni querer...
Mi ideal es tenderme, sin ilusión ninguna...
De cuando en cuando un beso y un nombre de mujer.*

Manuel Machado, «Adelfos» [fragmento].

- Si te sientes más cómodo con el primer poema, tienes una cadencia natural octosilábica, se trata de un romance.
- Si, en cambio, tu discurso fluye mejor con el segundo, tienes una cadencia endecasílabo, tiendes a agrupar las secuencias en once sílabas.
- Pero si te sale más natural la lectura del tercero es porque tu tendencia es a agrupar en catorce sílabas, se trata de versos alejandrinos.
- Una vez que has determinado cuál es tu cadencia natural, procura leer con frecuencia, en voz alta y pausada, poemas poemas en ese tipo métrico y tu mente fluirá con más facilidad en la elocución del discurso.

Forma de Hablar



Precisión

La precisión en la forma de hablar se refiere a la habilidad de utilizar el lenguaje de manera clara, directa y adecuada para comunicar ideas, pensamientos y conceptos sin ambigüedades ni excesos innecesarios. Implica elegir cuidadosamente las palabras y estructuras gramaticales que mejor expresen el significado que se desea transmitir, ajustándose lo más posible a la realidad o al concepto que se está discutiendo.



Tecnicismos

Evita los términos o vocablos especializados que se utilizan en un área específica del conocimiento, la ciencia, la técnica, el arte, entre otros campos.



Vocablos gnéricos

también conocidos como términos generales, son palabras o expresiones que se utilizan para referirse a categorías, clases o conjuntos amplios de objetos, seres, conceptos o fenómenos, de manera amplia y no específica. Estos términos son opuestos a los vocablos específicos, que nombran a elementos particulares dentro de una categoría.

- («cosa», «gente», «hacer», etc.; mejor «mueble», «profesionales», «secuenciar», por ejemplo).

“Algunos enseñan para que l agente aprenda y otros solo para que la gente sepa que saben”



Síntaxis

Frases simples, sencillas, oraciones afirmativas, cuida el orden lógico oracional. Desconfía si utilizas tres o más verbos en una misma oración. Huye de la complejidad sintáctica, entorpece la comprensión.



Coherencia

Sé directo, piensa en qué idea te interesa transmitir y exprésalo de forma breve y directa.



Seguridad y confianza

Evita expresiones del tipo «a mi parecer», «desde mi punto de vista», «yo creo que». Las ideas subordinadas a estas expresiones aparecen sumergidas en una subjetividad que impregna de relativismo el discurso y te hace parecer inseguro.

Recuerda que «lo que es, es», afirmalo. Evita frases introductorias innecesarias y frases hechas.



Improvisación

Es bueno practicar la improvisación porque es una forma de incentivar la creatividad y los reflejos mentales. Dicen que Mary Pickford, Charles Chaplin y su amigo y socio Douglas Fairbanks practicaban el siguiente juego: cada uno anotaba en un papel una palabra, no importaba lo rara que fuera, luego depositaban los papeles en un sombrero y extraían un papel por turno. Se trataba de disertar en voz alta durante un minuto sobre el tema que les tocara.

Ejercicio de improvisación

Imagínense que tiene que estar hablando durante un minuto de «acantilado» o de «nube». Al principio paraliza, pero poco a poco el cerebro va elaborando mecanismos de relación que nos pueden sacar de más de un apuro en un momento determinado.

Ante la posibilidad de «quedarte en blanco» recuerda que la improvisación te puede ayudar a salir del apuro. Retomas la última frase que hayas pronunciado y ampliala, es muy probable que en esa breve dilación logres retomar el hilo original de tu discurso.

Lectura

Un buen orador debe leer a diario para lograr un enriquecimiento tanto léxico —número de palabras que utilizamos— como sintáctico —estructuras y combinatorias oracionales—.

Pero hay, además, tres tipos de lectura que conviene practicar asiduamente:

Lectura...

De pie, frente a una mesa, situamos el libro o las cuartillas bien ordenadas. Se trata ahora de ir leyendo por delante de lo que hablamos para facilitar el poder levantar la mirada a intervalos y medir las reacciones de nuestro oyentes.

Lectura...

Se trata de una forma peculiar de leer para corregir entonaciones y mejorar nuestra técnica de elocución y redacción. Consiste en leer cinco minutos en voz alta, pausadamente, cuidando especialmente la entonación, pero —y esto es lo fundamental— leyendo también en «off» los signos de puntuación.

Lectura...

Algunos tienen problemas para pronunciar con claridad ciertos sonidos lo que, llegado el caso, dificulta la vocalización y oscurece el mensaje. Conviene entonces trabajar la flexibilidad de la lengua.

El mejor método consiste en acostumbrarse a repetir trabalenguas que incidan en nuestro punto de dificultad. Por ejemplo, el siguiente vendría muy bien para trabajar el sonido «ch»:

«Hay chicas chachareras que chacotean con chicos chazos. Y un chico mete al chillón de la chepa un chichón por chirrichote, y el chiste, y lo chocante, es que la chepa se le ha chafado con la hinchazón del chirlo».





RELAJÁTE

*te va a salir
bien*



12

LOS SECRETOS DE DALE CARNEGIE

Técnicas de mejora y ejercicios prácticos

En 1915, Dale Carnegie, autor del famoso libro *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*, escribió un libro titulado *Art of public speaking*. Este libro es considerado uno de los manuales más importantes de la oratoria moderna, juntamente con el que escribió Aristóteles en la antigua Grecia. El decálogo, aunque está escrito en 1915, es completamente vigente.

1

La regla inicial que debes seguir. Escoge para tu ponencia algún tema que te interese e investiga sobre él tanto como puedas.

2

Si puedes, utiliza un micrófono o un objeto que represente un micrófono. Durante la práctica, hay que procurar recordar en qué momentos las pausas funcionan mejor y mantenerlas allí (o revisarlas) según convenga.

3

Conocer las personas que forman parte de tu audiencia es algo positivo. A medida que van llegando, te puedes presentar y preguntarles alguna cosa que te permita saber más sobre ellos.

4

Llega con un poco de antelación y pasea por la sala.

5

Es fundamental que estés relajado cuando empieces a hablar. Una forma de conseguirlo es hacer una pausa y mirar a la audiencia.

6

Cuando practiques tu discurso en casa, imagínate a ti mismo en situación: estás hablando con confianza y disfrutando plenamente del tema.

7

Tu público ha acudido a tu ponencia porque realmente quieren escuchar lo que vas a explicar.

8

Este punto es muy importante. No hace falta pedir disculpas por estar nervioso, principalmente, porque la audiencia no se dará cuenta a menos que se lo digas. Además, toda la confianza que quieres transmitir se perderá en un segundo.

9



Si te centras en el mensaje, ganarás la batalla. La ansiedad, los nervios, las distracciones del público que entra cuando ya ha empezado la ponencia... quedarán relegadas a un segundo plano y el discurso brillará.

10



La única forma segura de mejorar en el arte de hablar en público es seguir practicando. Hay muchas oportunidades que puedes aprovechar para hablar en público, ya sea en el trabajo, con los amigos o con personas desconocidas.



13

Storytelling

“Contar historias es la forma más poderosa para poner las ideas en el mundo de hoy.”

-Robert McAfee

Hace muchos años existía un pueblo muy pacífico que había aprendido a vivir en armonía. Sin embargo, había dos hermosas mujeres que empezaron a discutir de manera muy fuerte.

Éste conflicto entre ambas damas muy hermosas era por saber quién era la "más hermosa". Como no se ponían de acuerdo a una se le ocurrió una idea:

Qué te parece si la decisión la toman las personas de esa cuadra, solo caminamos por esa calle y la que reciba más atención es la más hermosa...

-Me parece justo - respondió la otra dama, y aceptó el reto!

La primera dama pasó por la calle y a medida que avanzaba, para su sorpresa, la gente poco a poco se retiraba a sus casas, incluso se llevaban a los niños.

Cuando dio la vuelta había muy pocas personas que quedaban en la calle, las que también se estaban retirando a sus casas...

Después quiso intentarlo otra vez, no quería perder y decidió utilizar una estrategia... ¡A medida que iba caminando se iba quitando la ropa! Completamente desnuda llegó al final de la calle y fue mucho mayor su sorpresa al ver que todas las personas se retiraban a sus casas aún más rápido y no solo se llevaban a los niños, ¡también a las mascotas!

Cuando se dio la vuelta ya todos se habían retirado a sus casas, ¡fue peor!

- ¡Esta gente está loca, si yo no pude tú tampoco, es tu turno! – Exclamó.

Cuando pasó la segunda dama, bella y elegante con una capa que la distinguía, todos empezaron a acercarse a ella, le tomaron fotos e inclusive llegaron personas de otras calles...

¡Había ganado de forma contundente!

¿Por qué paso esto?

¿Qué crees tú?

La respuesta está en sus nombres...

La primera se llama VERDAD.

La segunda se llama HISTORIA.

Quedó comprobado entonces que a la gente no le gusta la verdad, ¡Y menos la verdad desnuda! ¡Lo que le gusta a la gente son las historias! Historia entonces le dio su capa a Verdad, y cuando Verdad pasó por la calle con la capa de Historia empezó a ser aceptada. Desde ese momento los hombres, cada vez que quieren cautivar en público, utilizan historias. Las historias conectan... Las historias emocionan... Las historias venden...

“La mejor forma de conectar, emocionar y vender es a través de las historias”

No se trata de “conocer” historias...

No se trata de “memorizar” historias...

No se trata solo de “crear” historias...

¡Hay que saber contarlas con tu voz!

¡Hay que saber contarlas con tu cuerpo!

¡Hay que saber contarlas con pasión!

Surge la pregunta, ¿Por qué nos gustan las historias?

Porque así se transmitía la información hace miles de años

¿A quién no le contaron un cuento antes de dormir siendo niño?

Principales partes de una historia

01

Consiste en poner en contexto la historia, establecer los personajes y las circunstancias y en algunos casos nos da una pista sobre el conflicto.



02

Es la parte principal de una historia, sin esto ella no tiene sentido. Se refiere al problema principal que se establece en la escena, puede ser predecible o sorpresivo.



03

Es la conclusión de la historia, donde se establece el final del conflicto y el mensaje si es que lo tuviera (muy recomendado), no siempre se presenta, a veces se deja a la imaginación del espectador.





Conclusiones de Película

Que sea impactante..

En Noviembre de el año 2008 año fue inaugurado el Hotel Atlantis en Dubai aquel imponente edificio de 1.539 habitaciones. Robert de Niro, Michael Jordan o Kylie Minogue fueron solo algunos de los que asistieron a aquella celebración. Sin embargo quizás una de las cosas más recordadas fue la conclusión del evento. El cielo se iluminó con un gran despliegue de fuegos artificiales que, afirman, fue siete veces superior al de la inauguración de los Juegos Olímpicos de Beijing en agosto. Como para olvidarse.

Los 3 efectos de la conclusión



Efecto 1

Una conclusión eficaz

Sorprenda a su auditorio con algo que les deje emoción, algo que luego puedan comentar. Algo que habiendo pasado semanas o meses sigan recordando.



Efecto 2

El tiempo preciso.

No se exceda del tiempo estipulado para su conferencia, para que sus escuchantes no se pierdan esa ocurrencia y trabajada conclusión que había preparado.



Efecto 3

Que los mueva a la acción.

El auditorio se dará cuenta que estas llegando al final si se cambia el ritmo, sube el volumen y los ademanes son adecuados. Pero debe de causar un impacto profundo en la voluntad de las personas que componen el auditorio.

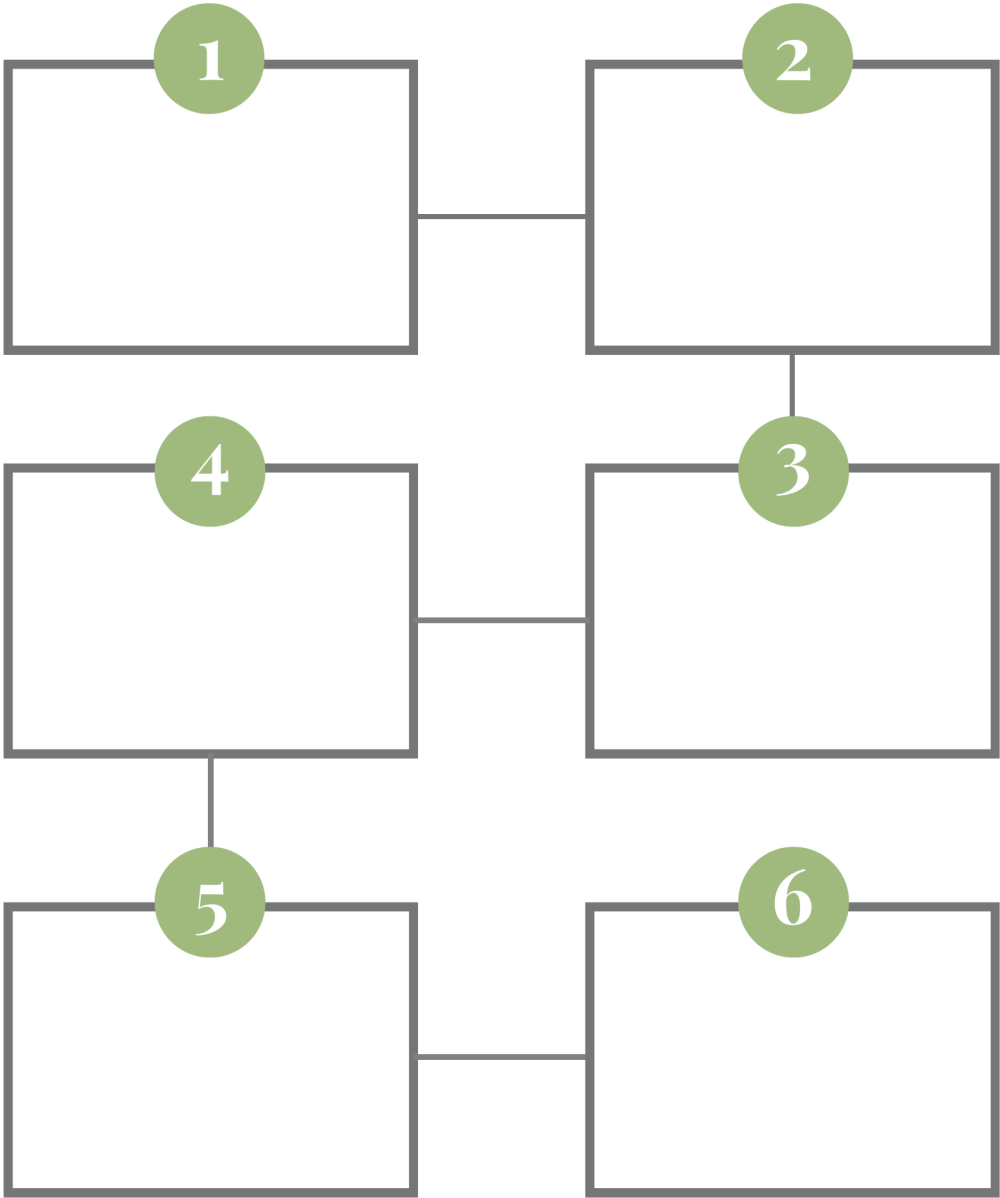
¡Importante!

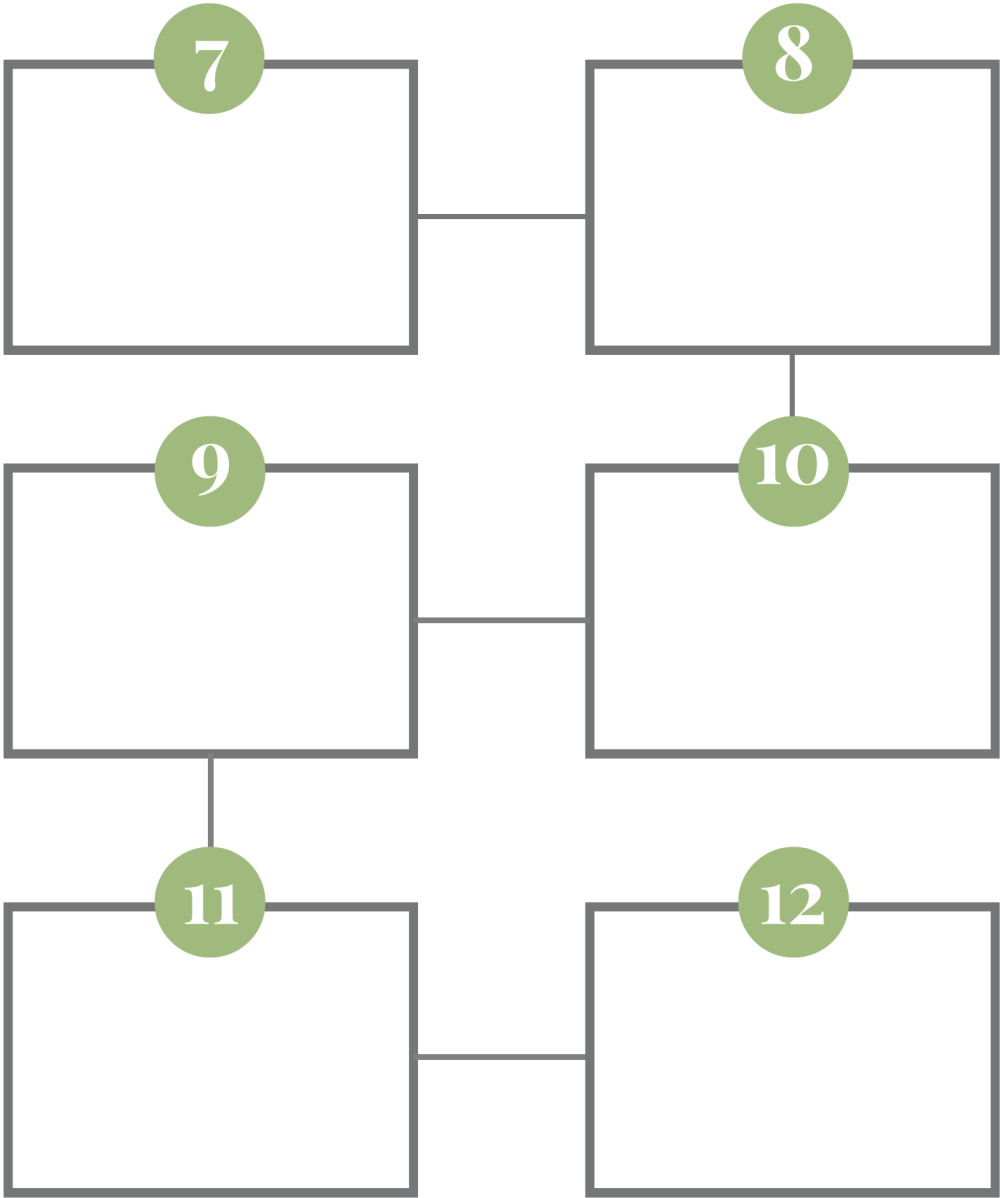
De manera que, si alguien que le escucha con atención se emociona, derrama lágrimas, solloza o hasta le da hipo con lo que usted le ha contado, su conclusión habrá alcanzado el cum laude. Ahora ya le puede vender un helicóptero con asientos eyectables, un salvavidas de plomo, o la estatua de la libertad.

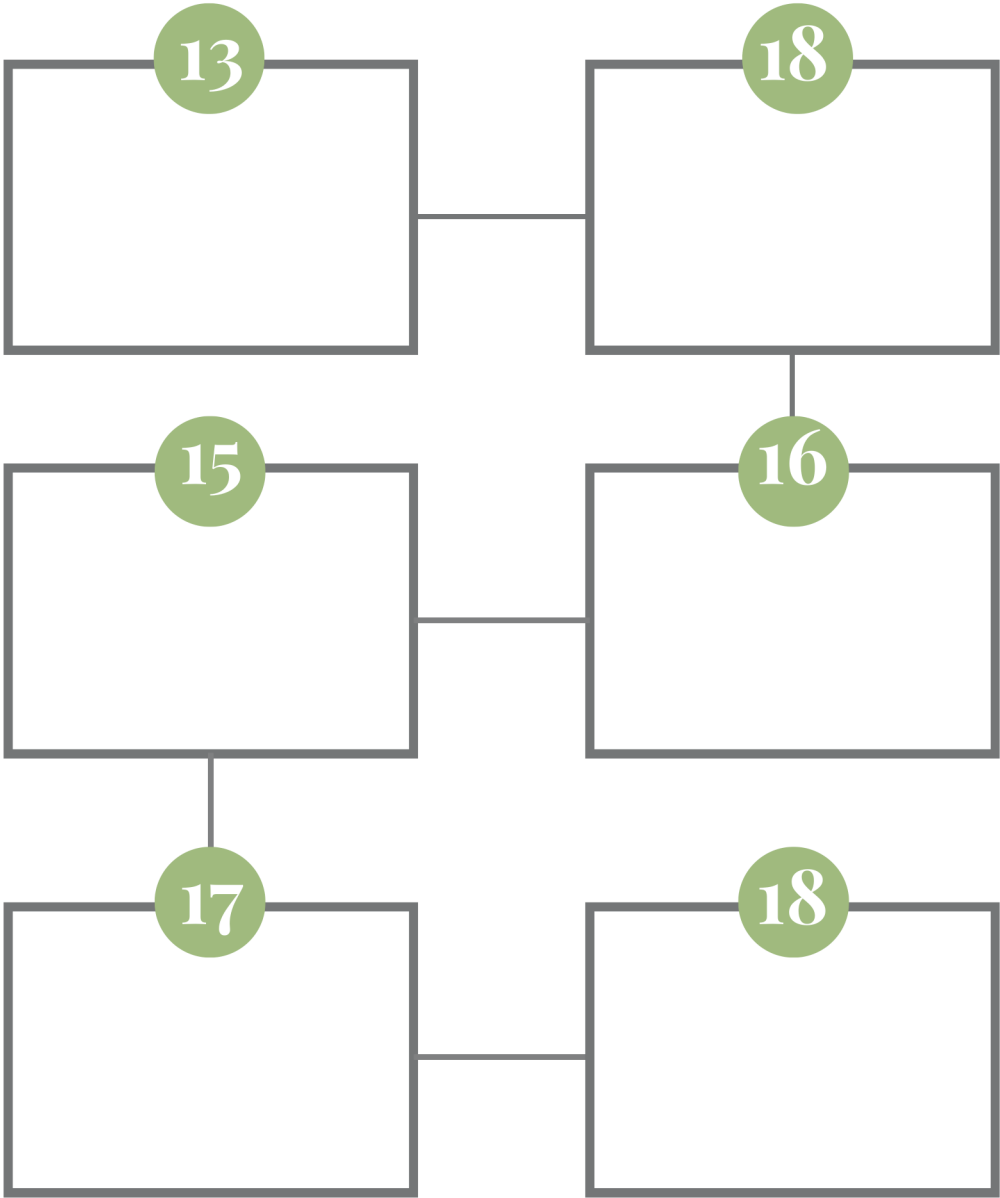


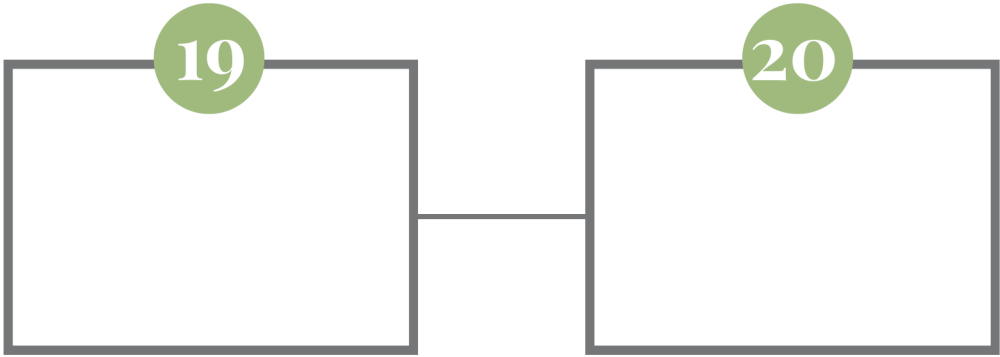
Los veinte errores más comunes al hablar en público y cómo evitarlos

No tienes que ser un experto en todo, solamente evita estos errores e irás en camino al éxito en el escenario.









otros Libros Disponibles del mismo autor



Cómo Vender más, más fácil

¡Bienvenido a este LIBRO/CURSO de ventas con enfoque en la psicología! Si estás listo para transformar tu carrera y llevar tus habilidades de ventas al próximo nivel, este libro/cuaderno de trabajo es para ti.



Un emprendedor exitoso

Un libro que te ayudará a descubrir que sí puedes ser un emprendedor exitoso revelándote las características necesarias para lograrlo. Explicado de una manera sencilla y fácil de aplicar, además cuenta algunas de las experiencias y luchas personales del autor que te inspirarán y catapultarán hacia éxito.



Proverbios y pensamientos de éxito

Este libro te inspirará y revolucionará tu manera de pensar. Te dará una nueva y amplia perspectiva acerca de tu posibilidad de éxito. Incluye cientos de frases motivadoras que una vez enclavadas en tu mente, transformará lo que piensas acerca de ti, de las dificultades, de las circunstancias y de la vida en general.



¡Felicidades!

Has concluido este curso y ahora en la medida que lo pongas en práctica podrás elevar tu influencia y tu liderazgo.

Síguenos en las redes sociales
y encontrarás muchos
recursos y oportunidades para
seguir creciendo.

Conectémonos



CURSO ONLINE



Cómo elevar mi autoestima

AUMENTA TUS POSIBILIDADES YA

únete ahora y ahorra el 50%

Este curso es indispensable...

Para ti que te has sentido inseguro, limitado y frustrado.

Para ti que has perdido años de tu vida, abandonado proyectos y desperdiciado oportunidades.

Para ti que estás inconforme y deseas alcanzar tus metas y hacer tus sueños realidad. Después de tomar este curso podrás detectar las trampas.



Otro Curso diseñado y dictado por el Dr. Benjamín Sánchez