



**TALLER EXCLUSIVO PARA
MIEMBROS ACCIONA**

EL **ARTE**
DE HABLAR EN
PÚBLICO

Regístrate En

→ www.anacanteracom/acciona

ACCIONA
CON ANA CANTERA



BIENVENIDO

El camino al éxito requiere coraje, valentía, compromiso, pero sobre todo requiere de herramientas que te ayuden a sacar la mejor versión de ti, recuerda que no basta con soñar que se puede, hay que hacer que se pueda, y hoy quiero compartir contigo mi secreto para hablar en público.

He recorrido muchos países de habla hispana, e inclusive he dado conferencias en estados unidos, hablar con miles de personas me ha dado la facilidad y experiencia de poder conectar con ellos, además es fascinante el poder de persuasión que se logra al poder transmitir una idea.

Recuerda que la seguridad convence y vende, pero para llegar a ella debemos trabajarla, así como estableciste una estrategia para el posicionamiento de tu marca personal, es vital trazar un objetivo en tu discurso, por que no se trata de hablar por hablar, sino de transmitir valor y lograr algo despues de ello.

En este módulo, he seccionado mi experiencia en 3 bloques sencillos para que logres esta certificación y domines el arte de hablar en público.

¡COMENZAMOS!

Ana Canterera



Tabla de contenido

SECCIÓN 1: CONÓCE TUS ÁREAS DE CRECIMIENTO **4**

¿CÓMO SER UN BUEN CONFERENCISTA? **5**

¿QUÉ REQUIERO PARA LOGRARLO? **7**

MIS 3 SECRETOS **14**

SECCIÓN 2: CONSTRUYE AL ORADOR **16**

NO BASTA CON SABER HABLAR, HAY QUE SER EVIDENCIA DE LO QUE SE HABLA **17**

6 CONSEJOS PARA TENER ÉXITO **21**

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE UN BUEN ORADOR **22**

SECCIÓN 3: CREA UNA CONFERENCIA DE IMPACTO **27**

CONSTRUYE TU PONENCIA **28**



ACCIONA
CON ANA CANTERA

SECCIÓN 1:

CONÓCE TUS ÁREAS DE CRECIMIENTO



www.anacantera.com/acciona



¿CÓMO SER UN BUEN CONFERENCISTA?

Muchas veces me han hecho esta pregunta... Ana, ¿Qué se requiere para ser un buen conferencista... orador... presentador...etc?

Algunos hablan de voz, dominio de tema, ritmo, manejo del material, manejo y noción del tiempo, del conocimiento de su audiencia... pero... hay más...

- Exponer con claridad, confianza y credibilidad.
- Mantener la atención del público.
- El contacto visual con el público es vital, mediante él, éste se siente incluido.
- La entonación y la gesticulación deben ser claras, naturales y espontáneas.

Como sabemos, una conferencia es una exposición oral en la que una persona especialista expone un tema ante una audiencia de cierto tamaño, para presentar datos, informar, motivar o incluso vender; en la actualidad podemos encontrar todo tipo de conferencias, desde pláticas testimoniales, presentación de casos de éxito, cursos masivos, charlas motivacionales y muchos más; por ello encontramos: presentadores, charlistas, **conferencista**, predicadores y oradores. Toda persona puede impartir conferencias y desarrollar ciertas habilidades para alcanzar el éxito, es decir, cautivar a su público y conseguir un impacto masivo.

Una recomendación especial que te sugiero es que definas tu objetivo, ¿Para qué vas a hablar? ¿Qué quieres obtener después de..?

No basta sólo con elegir un tema y presentarlo, es necesario saber cuál es el objetivo de la presentación, es decir, las verdaderas causas por las que damos la conferencia o presentación.





Los objetivos pueden ser de varios tipos:

- **Informar.** Cuando somos invitados como ponentes para exponer información nueva o datos recientes sobre algún tema.
- **Formar.** Cuando brindamos cursos, diplomados o certificaciones y presentamos la información ante varias decenas de personas.
- **Motivación.** Las charlas motivacionales que tienen el objetivo de ayudar a las personas a superar sus problemas, a ser mejores estudiantes, profesionistas, emprendedores o padres, estimulando a la audiencia a tomar acciones para mejorar sus vidas.
- **Reflexión.** Los especialistas en causas sociales, ambientales o de cualquier otra, pueden buscar la concientización y reflexión sobre ciertos temas que pueden causar un gran impacto en el espectador.
- **Entretener.** Hoy en día es cada vez más común la carrera como comediante, quienes se presentan en bares, auditorios o teatros y presentan una charla cómica.
- **Promoción de expertos.** Escritores, profesionistas, expertos en temáticas, entre otros, pueden posicionarse como profesionales ante diferente público, ya sea con presentaciones de libros, conferencias temáticas, talleres vivenciales, etc.

Recuerda que “La práctica hace al maestro” es un refrán popular y muy cierto, ya que practicar puede prepararnos para olvidar el miedo y conocer los datos y la estructura que presentaremos para reducir la posibilidad de errores. Podemos practicar con una persona o con un grupo de personas conocidas para hablar con soltura, ya que esta característica da al **conferencista** la imagen de ser una persona brillante, con experiencia y muchos conocimientos sobre el tema.

De ser posible, graba tus presentaciones en audio o video para detectar los puntos débiles de la presentación y mejorarlos.

Hablar en público puede abrirnos un mundo de posibilidades para posicionarnos como expertos, compartir conocimientos, darnos a conocer, promocionar libros o servicios, entre muchos objetivos más.



¿QUÉ REQUIERO PARA LOGRARLO?

Ser Conferencista requiere de tener un cuento y saberlo contar. Esa, aunque sencilla, es la clave del éxito. Porque no todo aquel que se pare delante de un auditorio sale airoso de esa experiencia, que debo decirles, no es algo fácil.

Se puede ser un experto y conocer el tema perfectamente, se puede acumular toda la información necesaria para hacer interesante una exposición, pero se puede echar todo a perder si no se logra lo más IMPORTANTE. Inspirar, Tocar, Mover y Sensibilizar.

“La oratoria de manera simple y puntual, podemos definirla como el arte de la comunicación clara y objetiva con el público”

Sin embargo, como con todo lo que involucra a una audiencia, esta definición puede variar agregando principios como la elocuencia, la capacidad para lidiar con objeciones e, incluso, la interacción con los espectadores.

Es un error pensar que todo esto lo puede lograr una persona únicamente con una buena comunicación verbal.

Un buen orador debe trabajar en un lenguaje corporal adecuado para el público y la idea que quiere transmitir.

Más que eso, es esencial tener como base un mensaje muy bien estructurado para no dejar que la audiencia pierda su atención o capte información que sea diferente de lo que se pretende.





Te comparto 5 consejos para desarrollar y perfeccionar tu oratoria:

1. Conoce a tu audiencia

Conocer a tu audiencia es la manera más eficiente de aliviar el nerviosismo experimentado antes y durante una actuación pública. Este consejo, sin embargo, va más allá de eso.

Comprender las características de tus oyentes ayuda a estructurar y planificar el mensaje que deseas transmitir. Si estás familiarizado con los conceptos de marketing, es posible que hayas oído hablar de del target o mercado meta, ¿verdad?

Un target o mercado meta es un perfil ideal, que utilizamos en estrategias de marketing para adaptar el contenido del mensaje a la audiencia a la que queremos alcanzar. La misma idea puede aplicarse para mejorar tu oratoria.

Por ejemplo, si vas a una sala de académicos que comprenden de un asunto, usar términos más técnicos y complejos puede ser una manera de ganarte su respeto y hablar con autoridad.

Si el mismo tema está dirigido a estudiantes preuniversitarios, el uso de los mismos términos puede ser una barrera para entender la idea.

Por otro lado, no le vas a hablar igual a un público cónocedor del mercado, que a un público nuevo que no sabe absolutamente nada.

Usar palabras sencillas o muy complicadas dependerá de qué tipo de público tienes frente a ti, si debes usar más motivación o datos duros, si ocupas mostrar evidencia o si solo basta con tu historia, todo es parte de tu misma estrategia de comunicación.





2. Trabaja la interacción con los oyentes

¿Alguna vez te has reunido en una clase o conferencia en la que el orador habló durante hora, dando la impresión de no preocuparse por la audiencia?

Si es así, nos aventuramos a decir que probablemente no pudiste absorber el contenido y tuviste problemas para mantener el interés. Eso no es lo que quieres para tu propia audiencia, ¿verdad?

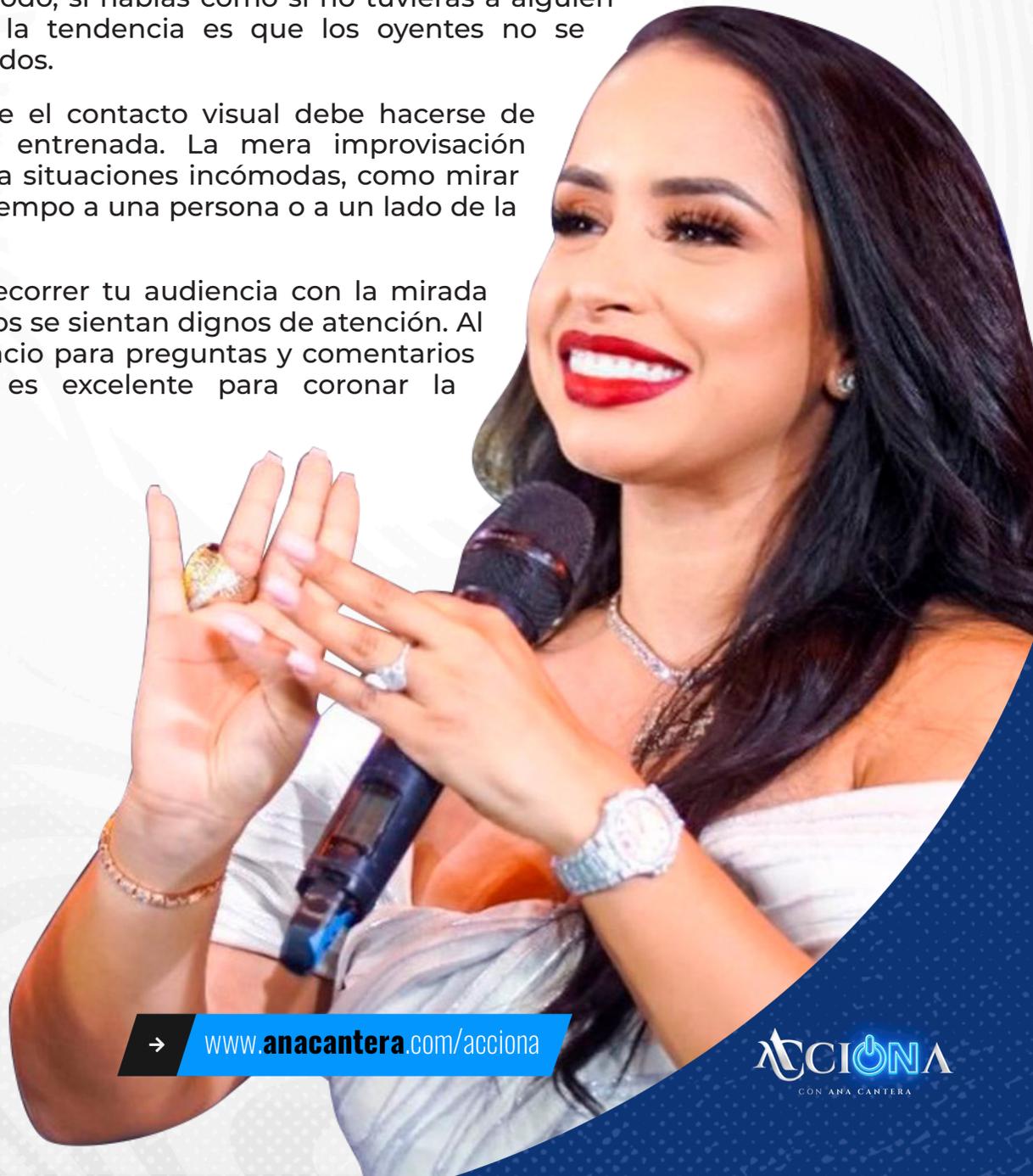
Interactuar con la audiencia no significa que debas darle espacio a las preguntas del público desde el comienzo de la presentación.

Una técnica simple, como establecer contacto visual, puede ser necesaria para provocar la conexión, la empatía y el engagement de la audiencia.

Después de todo, si hablas como si no tuvieras a alguien escuchando, la tendencia es que los oyentes no se sientan incluidos.

Recuerda que el contacto visual debe hacerse de una manera entrenada. La mera improvisación puede llevar a situaciones incómodas, como mirar demasiado tiempo a una persona o a un lado de la habitación.

Lo ideal es recorrer tu audiencia con la mirada para que todos se sientan dignos de atención. Al final, un espacio para preguntas y comentarios del público es excelente para coronar la interacción.



www.anacanteracom/acciona

ACCIONA
CON ANA CANTERA



3. Utiliza recursos audiovisuales

Hoy en día, las herramientas de tecnología de transformación digital a las que tenemos acceso facilitan cualquier forma de comunicación.

La producción de videos, gráficos, audios e imágenes puede servir como soporte para estructurar la idea que el orador quiere transmitir.

Además, proporcionan a los oyentes ejemplos e ilustraciones de lo que está hablando en tiempo real.

Explorar estos elementos proporciona al orador una mayor seguridad. Después de todo, en caso de olvido, una mirada al recurso audiovisual puede ser suficiente para refrescar la memoria y continuar dentro del guión.

Sin embargo, debo recordarte lo siguiente: nunca lees este material para el público. Esto puede dar una sensación de falta de preparación y dañar tu credibilidad.





4. Evita vicios de lenguaje o “muletillas”

Llamamos vicios del lenguaje o “muletillas” a las expresiones, a menudo involuntarias, que aparecen entre las frases con el objetivo inconsciente de llenar el silencio. ¿Sabes a lo que me refiero, verdad?

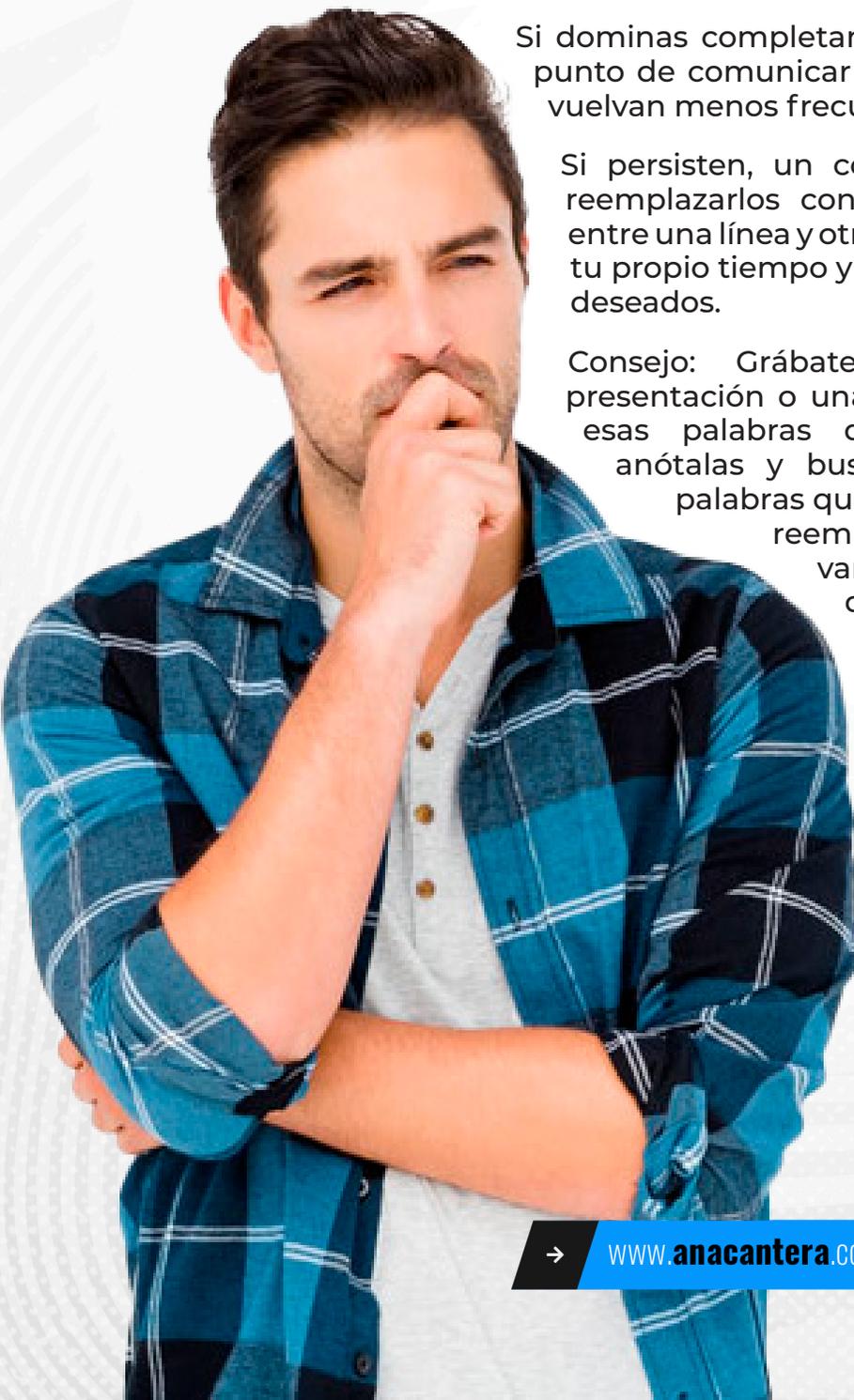
A esa pausa para pensar que está acompañada por un “éééééé” “esteee” “mmm” “y bien” “ o el espacio entre una oración y otra que está lleno con un ¿”ok”?

Estas no son prácticas beneficiosas para su oratoria. ¿Cómo corregirlas?
Entrenamiento y práctica.

Si dominas completamente el contenido que estás a punto de comunicar es probable que estos vicios se vuelvan menos frecuentes.

Si persisten, un consejo valioso es simplemente reemplazarlos con silencio. Programa descansos entre una línea y otra. De esta forma, podrás respetar tu propio tiempo y evitar la aparición de sonidos no deseados.

Consejo: Grábate dando un discurso, una presentación o una charla, e identifica cuáles son esas palabras que pronuncias constantemente, anótalas y busca sinonimos de ellas, busca palabras que signifiquen lo mismo o puedas reemplazar, para que tengas una variedad de recursos orales a los que puedas recurrir sin que tu speaking suene igual siempre.



www.anacanteracom/acciona



5. Utiliza el storytelling

El objetivo principal de la oratoria es involucrar al público en el tema que se aborda. Nada mejor para esto que aplicar técnicas de storytelling.

Representan un cambio en tu enfoque sobre el contenido dándole un clima diferente, propio de cuando una historia es contada. Esto permite una conexión más fuerte con la audiencia, que a su vez tiene una mayor capacidad para asimilar y recordar tu discurso.

Para que la narración sea efectiva, es necesario crear un escenario que refleje los dolores y preocupaciones de los oyentes y luego se presenten los conflictos y sus soluciones. Esta indicación de superación es una forma de hacer que la audiencia se vea a sí misma en tus palabras, creando una conexión emocional con el mensaje.

Para concluir

El desarrollo de una buena oratoria es fundamental para los profesionales en diversos campos, especialmente aquellos que se relacionan con audiencias.

Por lo tanto, debes comprender que no es un proceso puramente natural y así que requiere la superación de barreras. Además, la práctica y la capacitación constantes son clave para mejorar tus presentaciones.



→ www.anacanteracom/acciona

ACCIONA
CON ANA CANTERA



MIS 3 SECRETOS...

Como ya les dije hay muchas cualidades que se deben tener para ser un buen Conferencista pero lo mas importante y que me a funcionado a fin de cuentas es tener una **HISTORIA** para contar, tener toda la **PASION** por lo que se hace y hacer ... **CONEXIÓN** con la audiencia.

En resumen...

Para ser un conferencista se debe ser entonces un artista de la palabra, con toques emotivos y mucho CARISMA!

A continuación te comparto a detalle cada una de estas características:

Historia

Los mejores oradores públicos son narradores experimentados, con una esencia o un cuento para mejorar cada situación y presentación.

De hecho, la narración de historias es tan importante que podría ser la diferencia entre un orador de conferencia bueno o malo.

El Storytelling es una poderosa herramienta utilizada por los mejores oradores. Al emplear el contexto en su discurso para que la audiencia se conecte, un buen orador crea una atmósfera fácil y cómoda.

Las mejores presentaciones ni siquiera son presentaciones. Se cuentan en forma de experiencias interesantes, ideas y opiniones, fuertemente mezcladas con hechos.





Pasión

La pasión es un fuerte sentimiento de entusiasmo por algo. Para comunicar eficazmente tu discurso, debes tener pasión por el tema. Si el tema no puede alegrarte, lo más probable es que no entusiasme a tu audiencia.

Sin pasión, tu discurso no tiene sentido. La pasión provoca emociones que fluyen naturalmente. Las emociones mueven a una audiencia y transmiten el mensaje de manera efectiva.

Las emociones no pueden ser falsificadas. Elevar la voz y usar gestos no puede reemplazar las emociones.

Necesitas irradiar un nivel de sinceridad en tus para mover a tu audiencia. Para encontrar pasión por los temas que no te entusiasman, necesitarás investigar para encontrar cosas que te interesen.

Conexión

Un buen discurso debe ser de naturaleza conversacional. Debe involucrar a la audiencia tanto como sea posible. Esto ayuda a eliminar el elemento de aburrimiento. Asegura que el público no esté en el teléfono o en las computadoras portátiles buscando en la web mientras hablas.

Puedes lograr que apaguen los teléfonos creando una atmósfera atractiva. Una forma de lograr esto es pintando una imagen a través de la narración de cuentos, burlándose o realizando algunas actividades regulares de relajación corporal.

Las mejores formas de conectarte con tu audiencia son;

- Cuenta historias
- Sé consciente de tu público objetivo
- Conoce la energía en la habitación.
- Estar dispuesto a burlarse de ti mismo
- Trabaja en tu lenguaje corporal no verbal



ACCIONA
CON ANA CANTERA

SECCIÓN 2:
CONSTRUYE AL
ORADOR



www.anacantera.com/acciona



NO BASTA CON SABER HABLAR, HAY QUE SER EVIDENCIA DE LO QUE SE HABLA

Una conferencia es una exposición oral en la que un especialista expone un tema a una audiencia, con el objetivo de informarla, motivarla o persuadirla.

Algunos consejos para ser un conferencista exitoso:

Crea tu marca personal

Recuerda que lo que venderás serán tus conocimientos, experiencias y habilidades, es por ello que proyectar una imagen que vaya de acuerdo a los que quieres proyectar, es muy importante.

Se pueden identificar cuatro elementos que conforman una marca personal: una manera definida de comunicarse, el establecimiento de objetivos a lograr, un catálogo de productos y servicios que ofreces y un conjunto de valores que te diferenciarán de la competencia.

A la hora de crear una marca personal, y darla a conocer, es importante que tomes en cuenta que es un proceso y que llevará cierto tiempo, por lo que se necesita de mucha paciencia y constancia para lograr construir una marca exitosa. Algunas de las cosas que tendrás que hacer para lograrlo son:

- Define tus objetivos, valores, expectativas y el nombre que utilizarás.
- Determina el mensaje principal que quieres transmitir, así como el tono de comunicación que utilizarás.
- Crea una imagen que te identifique, que incluya tipografías, logotipos, colores, etc.
- Selecciona los canales por los que difundirás tu marca personal (redes sociales, blog, televisión o anuncios impresos, etc).
- Define las acciones que llevarás a cabo para dar a conocer tu marca personal, para luego ponerlas en práctica.



Escribe contenidos de calidad

Desarrollar textos para un blog te ayudará a darte conocer, en la actualidad, millones de personas utilizan el internet para buscar la información que necesitan. Descubre cuáles son esas necesidades, en un grupo específico de personas, y satisface dichas necesidades. Además de escribir en un sitio web, también puedes escribir un libro sobre tu área del conocimiento y auto-publicarlo.

La idea no es escribir por escribir, sino que con tus escritos deberás demostrar lo que sabes, de tal manera que las personas comiencen a confiar en ti y en tus conocimientos, para que así las personas te contraten en conferencias.

Ten presencia en redes sociales

Las redes sociales son el lugar perfecto para que los demás sepan quién eres y te comiencen a ganar una buena reputación como profesional y conferencista. Crea cuentas en las redes sociales, en especial en Facebook, Twitter y LinkedIn, y publica contenidos constantemente. En el caso de Facebook puedes utilizar las herramientas para pagar publicidad y ganar más seguidores.

Crea un catálogo de productos y servicios

Ve más allá de las conferencias y ofrece otros productos y servicios, como libros físicos, libros electrónicos, asesoría personalizada, capacitaciones, etc.

Cobra según tu experiencia

Al principio puede ser que no te paguen mucho por una conferencia, sin embargo, conforme vayas ganando experiencia, seas más conocidos y tu currículum se vaya haciendo más amplio, puedes ir subiendo el precio. Como te has convertido en una autoridad y en una figura prestigiada, sobre un tema en específico, las probabilidades de que te paguen lo que pides serán bastante buenas ya que los beneficios que obtendrás de una de tus conferencias serán muchos.





→ www.anacantera.com/acciona

ACCIONA
CON ANA CANTERA



Adquiere habilidades para hablar en público eficientemente

Para convertirte en un conferencista exitoso debes de saber cómo comunicarte con tu público, de tal manera que tu mensaje sea comprendido y puedas cumplir los objetivos.

Se pueden identificar tres pasos que te ayudarán a organizar una conferencia exitosa:

Paso 1: Elección del tema y de los objetivos: el tema del que trate la conferencia deberás dominarlo y además que te guste y te apasione. De lo contrario, no lograrás transmitir el mensaje que deseas. Nunca hables de algo que no conozcas.

Una vez identificado el tema, lo siguiente es establecer el objetivo : informar, motivar, persuadir, entretener, promover la reflexión o promover tus servicios.

Paso 2: Conoce a tu público: las personas que te escuchen puedes estar ahí por obligación o por gusto, pero cualquier que sea el caso, lo mejor es que tengas una idea, lo más cercana posible, de las características de tu audiencia.

Si conoces a tu público podrás determinar cosas como: el tipo de lenguaje a usar, la profundidad con la que tratarás ciertos temas, las técnicas que usarás para captar su atención, la manera en la que organizarás la información, la duración de la conferencia, etc.

Paso 3: Prepárate y practica : aquí se incluye todo lo que tiene que ver con la preparación del tema como es la investigación de información, la organización de la información, la redacción del guión de la conferencia, la preparación de los materiales a utilizar y finalmente el practicar la conferencia.

Cabe destacar que la práctica es una parte esencial de todo esto, ya que te ayudará a darte más seguridad en el dominio del tema, cuando te encuentres frente a tu público. Ya sea tú solo, frente a un espejo, o pidiéndole a alguien que te escuche y retroalimente, es muy importante que practiques.



6 CONSEJOS PARA TENER ÉXITO

1. ¡Demuestra tu entusiasmo!

Lo primero que busca el público en un ponente es entusiasmo.

2. Respira hondo.

Si respiras profundamente, tu ritmo cardiaco se ralentizará y podrás usar la tensión a tu favor.

3. Maneja bien tu voz.

Combina diferentes niveles de cada componente para dar una inflexión a tu voz que la haga interesante de seguir.

4. Sonríe

La sonrisa te relaja y te hace más cercano a tu audiencia.

5. Organiza lo que vas a comunicar

No intentes exponer más de tres puntos clave, no los recordarán.

6. Busca oportunidades para hablar.

Cuantas más veces lo hagas, mejores resultados tendrás. ¿O piensas que los campeones olímpicos nacen hechos? Necesitas tiempo para asimilar lo que aprendes.



CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE UN BUEN ORADOR

Modulaciones de voz

Si desea ser más atractivo como orador, evita hablar en un tono que parece demasiado bien ensayado, pero aún así deseas tener en cuenta la velocidad y la modulación de tu discurso cuando practicas.

Para practicar la ritmo adecuado, graba tu discurso y escúchalo más tarde. Podrás saber exactamente cuándo y dónde comienza a sonar auténtico.

Aún puede usar modulaciones de voz efectivas mientras empleas tu voz natural.

Mantenlo corto y dulce

Si solo tiene 30 minutos para dar un discurso, no te obligues a llenar todo el tiempo asignado. Di lo que necesitas decir y usa el tiempo restante para preguntas o para dejar que tu audiencia salga un poco antes.

El objetivo principal de pronunciar un discurso es intentar transmitir tu punto de vista, y eso podría no requerir una hora completa. Debes asegurarte de que tu presentación sea fácilmente digerible para quienes te escuchan.

Si puede completar tu discurso en 15 minutos, hazlo y deja el tiempo restante abierto para preguntas y comentarios.





Tasa de palabras

Básicamente, la tasa es qué tan rápido hablas.

Tienes que ajustar esa velocidad para adaptarte a la situación. Una velocidad de habla normal es de aproximadamente 120 palabras por minuto. Un oyente promedio puede asimilar palabras hasta cuatro veces esa velocidad.

Un altavoz extremadamente lento permite que las mentes del oyente deambulen hasta el punto de que ya no escuchan lo que tienes que decir. Una tasa lenta también puede indicar que no estás interesado en tu tema o en la audiencia.

Un orador extremadamente rápido corre el riesgo de que el público pierda palabras clave. La clave aquí es la variación. Usa tu ritmo de habla para capturar y mantener la atención de tu audiencia.

Una velocidad de habla más rápida puede sugerir emoción o acción repentina; tasas más lentas indican calma.

Los temas difíciles o complejos exigen que disminuyas tu ritmo para permitir que la audiencia asimile y procese lo que estás diciendo.

Habla más rápido cuando te comuniques sobre temas más comunes.

Tu trabajo es aprender a controlar la tasa y utilizar la variación de la misma para tu ventaja.





Volumen

Desea que tu volumen llegue al fondo de la sala sin sobrecargar a los de la primera fila. Lo controlas ajustando la fuerza con la que expulsas el aire a través de tus cuerdas vocales. Se necesita práctica para confiar si tu volumen es efectivo.

Es perfectamente aceptable preguntar a los que están en las filas de atrás si pueden escucharlo. Los micrófonos pueden ayudar con este problema, ya que te permiten hablar en un volumen normal sabiendo que todos te escucharán.

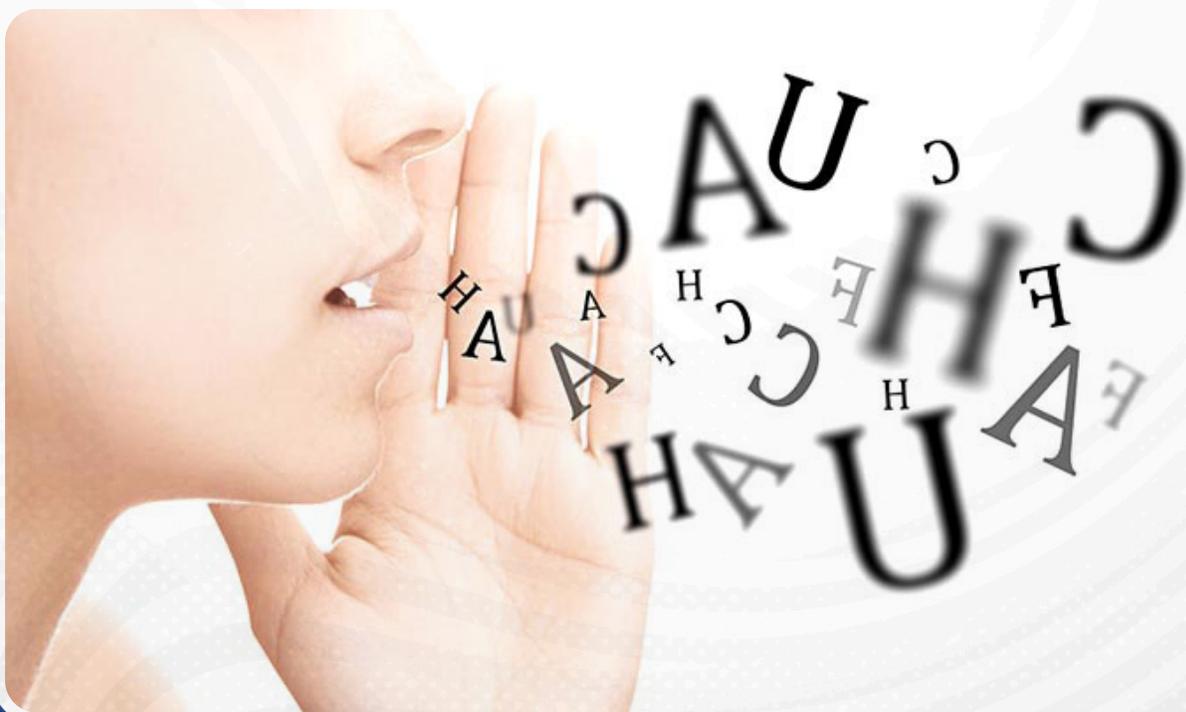
Hablar demasiado suave puede hacerte parecer tímido o inseguro.

Puedes dar la impresión de que tienes menos confianza en tu tema.

Podrías desgastar a una audiencia que intenta escuchar.

Hablar demasiado alto puede hacerte parecer dominante, arrogante o inexperto con el equipo de sonido.

Variar el volumen puede ser una forma efectiva de agregar énfasis o emoción.





Pausa

Las pausas son tu puntuación. Utilizados de manera efectiva, con precisión una transición entre puntos y de acuerdo con claridad a tus palabras. También te dan la oportunidad de recuperar el aliento y al público a ponerse al día con tus ideas.

Haz una pausa para agregar énfasis, para construir algo importante, o para dejar un momento para que una idea sea analizada por la audiencia.





Articulación / pronunciación

La articulación es el arte de hablar con claridad, emitiendo los sonidos adecuados con los labios, los dientes y la lengua. La pronunciación es decir una palabra correcta. Ya sea de manera justa o injusta, ambos influyen en la impresión de la audiencia de tu dominio del idioma.

Los acentos y el dialecto también entran en esta categoría.

La articulación y la pronunciación son algo más fácil de corregir que los acentos y el dialecto, todos tienen el mismo efecto. Hacen más difícil que tu audiencia te entienda.

Ninguno nace con la voz del locutor de radio, pero podemos hacer los ajustes necesarios para ser entendidos. Si tu oyente tiene que detenerse para preguntarse cuál era esa palabra, se perderá y no prestará atención a tu discurso.





ACCIONA
CON ANA CANTERA

SECCIÓN 3:

CREA UNA CONFERENCIA DE IMPACTO



www.anacantera.com/acciona



2-Practica

Formal o informal, plasmado en papel o no, seguro tienes un discurso en tu mente. Independientemente del formato en que manejes lo que pretendes decir, lo más recomendable es que practiques una y otra vez la forma en que lo dirás. Solo repitiéndolo una y otra vez podrás asegurarte de tenerlo completamente claro.

Establece metas para evaluar tu práctica y así determinar si estas listo o si deberías seguir practicando.

META 1

“Dominar el tema”

META 2

“Terminar en el tiempo establecido”

META 3

“Correcta narración”



3-Conoce a tu público

Pensar un discurso no alcanza, hay que pensarlo de acuerdo a un determinado público, al que previamente se necesita imaginar.

Plantea preguntas que te ayuden a determinar el público al que te vas a dirigir

1

¿Quiénes son?

2

¿Qué van a buscar y qué esperan de mí?

3

¿Qué puedo ofrecerles?



5-Prepárate para los imprevistos

¿Recuerdas el ejercicio “Prepara el terreno”, que vimos en el módulo Crea la mejor versión de ti ? Vámos a hacer exactamente lo mismo.

Inventa en tu mente distintas situaciones y piensa cómo las resolverías de forma exitosa. Quedarte en blanco, tener un problema técnico, olvidar una parte de tu discurso, enfrentar a un público apático, etc...

Imagina todas las situaciones negativas que puedas y piensa en cómo las resolverías.

SITUACIÓN A

SITUACIÓN B

SITUACIÓN C

SOLUCIÓN

SOLUCIÓN

SOLUCIÓN



6-Habla con el cuerpo y con un tono de voz

El lenguaje corporal es sumamente importante, pues transmite ideas y sentimientos a los oyentes.

Muchos oradores intentan alcanzar un tono de voz que pueda sonar más profundo o importante, utiliza uno con el que te sientas cómodo.

Y como te lo compartí al principio...



Para ser un conferencista se debe ser entonces un artista de la palabra, con toques emotivos y mucho CARISMA!



EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO



www.anacanteracom/acciona