



TALLER EXCLUSIVO PARA  
MIEMBROS ACCIONA

# EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO 2.0

*Regístrate En*



[www.anacanteracom/acciona](http://www.anacanteracom/acciona)

ACCIONA  
CON ANA CANTERA



# BIENVENIDO

En la primer versión de este seminario, pudimos establecer una visión general de lo que se necesita para dominar el arte de hablar en público.

Probablemente ya eras consciente de algunos aspectos o probablemente el contenido fue totalmente nuevo para ti, en ambos aspectos era importante poner ese primer escalón hacía tu siguiente nivel.

Ahora, el grado de complejidad aumenta y requieres un compromiso 100%, por que el dominio se alcanza con la práctica y para llevarlo a cabo, requieres conocimientos más técnicos, propios de la oratoria.

Me llena de mucha alegría ser parte de tu crecimiento, tenemos ya varios meses trabajando en tu nueva versión y aunque a veces pienses en darte por vencido, solo recuerda cuánto haz avanzado, de cuántas cosas eres consciente hoy, y sobre todo, que hoy estas más cerca de tu meta.

Pronto llenarás escenarios, encenderás tus lives, conectarás con tu público y podrás dejar en ellos una perspectiva diferente a través del arte que hoy estás trabajando en ti: hablar en público.

**¡COMENZAMOS!**

*Ana Cantena*



# Tabla de contenido

<b>SECCIÓN 1: EDUCA TU VOZ</b>	<b>4</b>
6 EJERCICIOS PARA MEJORAR TU VOCALIZACIÓN	5
EL TONO Y EL VOLUMEN	8
TIMBRE DE VOZ	9
TRABAJEMOS TU DICCIÓN	14
EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN Y MODULACIÓN	15
<b>SECCIÓN 2: TU CUERPO HABLA</b>	<b>18</b>
¿MIS MANOS PUEDEN HABLAR?	19
CONTACTO VISUAL	23
MOVIMIENTOS EN EL ESCENARIO	26
LENGUAJE CORPORAL EN EL ESCENARIO	31
<b>SECCIÓN 3: COMUNICACIÓN COMPETENTE</b>	<b>33</b>
EL VALOR DE LA ORGANIZACIÓN	34
¡PRACTICA, PRACTICA Y PRACTICA!	38
ANEXO 1	38
ANEXO 2	40
ANEXO 3	41



**ACCIONA**  
CON ANA CANTERA

# SECCIÓN 1:

# EDUCA TU VOZ



[www.anacantera.com/acciona](http://www.anacantera.com/acciona)



## 6 EJERCICIOS PARA MEJORAR TU VOCALIZACIÓN

Todos queremos expresarnos bien en público, pero no siempre es sencillo articular con fluidez nuestros pensamientos e ideas. Muchas personas tienen un don innato para modular la velocidad y la entonación del habla, pero a otros, expresarse correctamente les cuesta un poco más, especialmente si están rodeados de personas con las que no tienen confianza.

Para mejorar la forma de leer y hablar en público, es necesario tener buena dicción, es decir, articular los sonidos de las palabras de forma adecuada, salvando las características propias del acento y el lenguaje nativo de cada persona.

Es objetivo fundamental, es hacer los ejercicios todos los días para lograr poco a poco el fin deseado. Si te ejercitas continuamente te será cada vez más fácil hablar en público con elocuencia, así como a un corredor se le hace más fácil la carrera cuando ha hecho ejercicio por meses.





**Estos son algunos ejercicios para mejorar tu vocalización que te ayudarán a lograr lo que deseas:**

## 1. Respiración

**Ejercita tu respiración para fortalecer tu diafragma y lograr así un mejor volumen en tu voz y para que no te falte el aire mientras hablas por horas:**

- Siéntate de manera que tu espalda quede derecha, tu pecho un poco arriba y tus hombros relajados hacia atrás.
- Saca todo el aire que tengas y después llena tus pulmones asegurándote de que *tu abdomen se infle* por arriba del ombligo, y tus costillas inferiores se expandan.
- Cuenta hasta tres lentamente mientras respiras, tres mientras retienes el aire y tres mientras lo expulsas.

## 2. Vocalización

- Practicar la vocalización te ayudará a darle un timbre más agradable a tu voz, y te dará la capacidad de subir y bajar de tono fácilmente mientras hablas:
- Trata de relajar todo tu cuerpo y especialmente la garganta.
- Toma aire y pronuncia en un tono constante por varios segundos cada vocal en este orden: u, o, a, e, i. Empieza con tonos bajos y luego repite el ejercicio subiendo hasta los tonos más agudos que logres pronunciar.

## 3. Trabalenguas

**Los trabalenguas te ayudarán a mejorar tu dicción porque te permiten desarrollar una mayor agilidad en tus labios y lengua. Gracias a esto la gente te entenderá mejor:**

- Apréndete de memoria al menos 5 trabalenguas. Por ejemplo: “Treinta y tres tramos de troncos trozaron tres tristes trozadores de troncos y triplicaron su trabajo, triplicando su trabajo de trozar troncos.”
- Repite seis veces cada trabalenguas todos los días. Hazlo tres veces con un lápiz debajo de la lengua y las otras tres veces exagerando el movimiento de tu boca, labios y lengua.



## 4. Visualizar

- Visualizar el resultado esperado es muy importante para poder lograr lo que quieres. Si te visualizas hablando con confianza, lo lograrás más fácilmente.

## 5. Grabar tus palabras

- Ya sea en audio o vídeo, el hecho de grabarte y escucharte a ti mismo te ayudará a mejorar y corregir de manera subconsciente cada detalle y cada error:
- Consigue una cámara de video o una grabadora de sonidos y graba mientras practicas tus discursos.
- Escucha tus grabaciones y no te preocupes de tus errores. Ten confianza en que poco a poco vas a mejorar.

## 6. Improvisar

- Improvisar es una de las mejores maneras de desarrollar la agilidad mental que necesitas para hablar con elocuencia:
- Elige un tema específico relacionado con algo que te gusta o algo que sabes muy bien.
- Diseña un pequeño esquema con tres o cuatro ideas clave.
- Empieza a improvisar un pequeño discurso frente al espejo, frente al micrófono o frente a un grupo de personas con ayuda de tu esquema.



[www.anacanteracom/acciona](http://www.anacanteracom/acciona)



## EL TONO Y EL VOLUMEN

Se entiende por tono a la cantidad de movimiento que se produce en las cuerdas vocales, es decir, el número de vibraciones que tiene lugar en ellas cuando realizamos el ejercicio de hablar.

El tono de nuestro habla se encuentra ligado a la agudeza o gravedad de la voz, que a su vez va unido al volumen (alto o bajo) que empleamos.

Una vez que manejemos con destreza las técnicas de habla y lectura vistas en los anteriores temas, es muy importante lograr un tono y un volumen adecuado, de manera que una vez logrado será el que utilizemos a partir de ahora en toda locución de mensaje o discurso ante un público.







## TIMBRE DE VOZ

Al hablar de este elemento de nuestra voz, nos referimos a la cualidad que la hace única y nos permite diferenciarla entre tantas, pues no existen dos timbres de voz iguales.

Además, el timbre de voz, por definición, hace referencia a todas las características sonoras que permiten identificar a un orador a un cantante en particular.

En términos concretos, el timbre de voz está definido por las características de sonido que nos ayudan a diferenciar un sonido de otro. Esto no solo aplica para cantantes y oradores, sino que también está presente cuando diferencias si está hablando uno de tus amigos o de tus familiares, porque ellos también tienen un timbre de voz propio.

Para definir de una manera más precisa qué es el timbre de voz, tenemos que empezar por diferenciarlo de otro concepto que se le parece mucho, el tono de voz.

### Diferencia entre tono y timbre de voz

Debes tener cuidado con estos dos términos pues el tono y timbre de voz no son iguales, a pesar de que algunas personas creen que son lo mismo.

La definición de tono de voz hace referencia a la entonación y está relacionada directamente con la cantidad de vibraciones que emiten nuestras cuerdas vocales cuando están en contacto con el aire.

Además, el tono de voz puede modularse fácilmente de acuerdo a lo que quieras proyectar en una presentación o en una simple conversación con amigos.

Por otro lado, ¿qué es el timbre de voz? Este es el elemento más auténtico del sistema vocal humano, se relaciona con calidad y textura, y es lo que nos diferencia entre personas. A pesar de que puede regularse al igual que el tono, hace falta práctica y no es tan inmediato.

### ¿Se puede cambiar el timbre de voz?

Ahora que has comprendido bien qué es el timbre de voz debes comprender que este puede manipularse parcialmente, pero no llegará a cambiar del todo. De esta manera, puedes desarrollar un timbre de voz que sea más grave o agudo de acuerdo a lo que desees. Incluso puedes hacer algunos ejercicios para tener una voz más grave.



Por ejemplo, el timbre de voz puede cambiarse para realizar el doblaje de personajes en la industria del cine. Sin embargo, debido a que los actores necesitan cambiar su timbre de voz radicalmente para interpretar varios personajes, deben seguir una rutina específica para cuidar su voz para hacer doblaje.

Las personas que no se dedican al doblaje pueden estar tranquilas, porque el timbre de voz puede cuidarse también siguiendo pasos simples. Más adelante te los contaremos.

Por otro lado, tal vez te estás cuestionando cómo es posible que no se pueda cambiar el timbre de voz si tu has escuchado cantantes o músicos que se escuchan igual. Sin embargo, si bien suenan parecido, no llega a ser la misma voz. Estamos seguros que podrías identificar las diferencias si prestas atención muy bien al escuchar.

Si bien los timbres de voz son únicos para cada persona, existen tipos de timbre de voz que debes diferenciar. A continuación, te lo cuento:





## TIPOS DE TIMBRE DE VOZ

Después de comprender bien qué es el timbre de voz y que no puedes cambiarlo porque es uno de los factores que te hacen único. Es preciso que sepas cuáles son los tipos de timbre de voz que existen y por qué las personas hablamos tan distinto.

La frecuencia en las cuerdas vocales puede oscilar entre los 60 y 7000 Hz, esto hace que el timbre de voz cambie de persona en persona.

Entonces, ¿cómo varían los tipos de timbre de voz humana? Básicamente, de tres maneras:

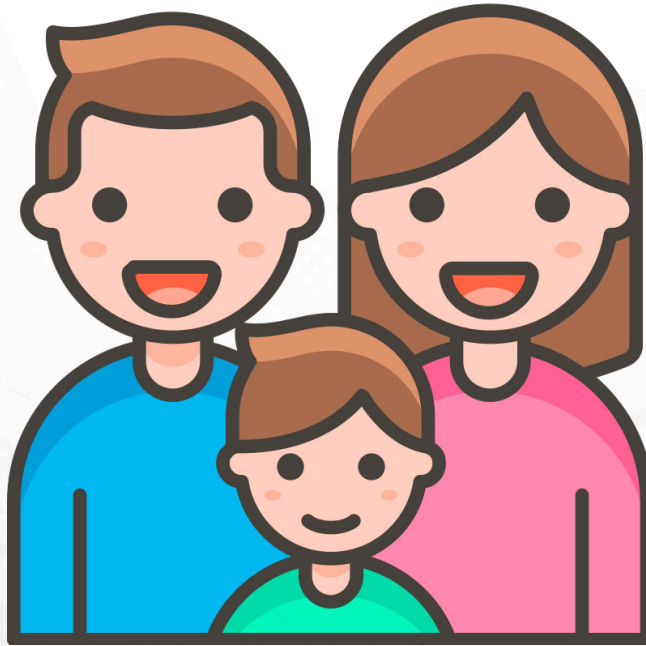
**Timbre de voz masculino.**

**Timbre de voz femenino.**

**Timbre de voz infantil.**

Esto sucede debido a la longitud que tienen las cuerdas vocales de los seres humanos. Si bien las mujeres y niños comparten el mismo rango de longitud en las cuerdas vocales: 12,5 y 17,5 mm, esto no sucede con los hombres.

Las cuerdas vocales del género masculino miden entre 17 y 25 mm. Al tener una longitud más larga, sus voces son más gruesas.





## CARACTERÍSTICAS DE UNA BUENA VOZ

El timbre de la voz no es lo único a lo que le debes prestar atención si quieres mejorar la forma en la que te comunicas con los demás. Por eso es importante que conozcas algunas de las principales características de una voz que comunica de manera efectiva.

### Ritmo

Esta característica de la voz hace referencia al número de palabras por emisión de voz y, de acuerdo al propósito de tu discurso, puede cambiar.

Usualmente puedes identificar estos ritmos de voz:

Tranquilo y moderado.

Acelerado, entusiasta y lleno de pasión.

Para persuadir a las personas, debes modular tu ritmo de voz.

### Volumen

Es el nivel de sonido de tu voz y es controlado a través de la cantidad de aire que utilizas. Usualmente, este varía de acuerdo a lo que estés comunicado.

Si hablas de un tema privado y personal, tu volumen será más bajo.

Cuando estés enojado o alegre, hablarás más alto.

Para poder hablar en público con éxito, debes saber cómo controlar el volumen de tu voz adecuadamente. De lo contrario, podrías estar gritando sin darte cuenta.





## Tono

El tono de voz es la sensación perceptiva que se genera debido a la variación y vibración en las cuerdas vocales.

### Existen 3 tonos de voz:

**Formal o informal.**

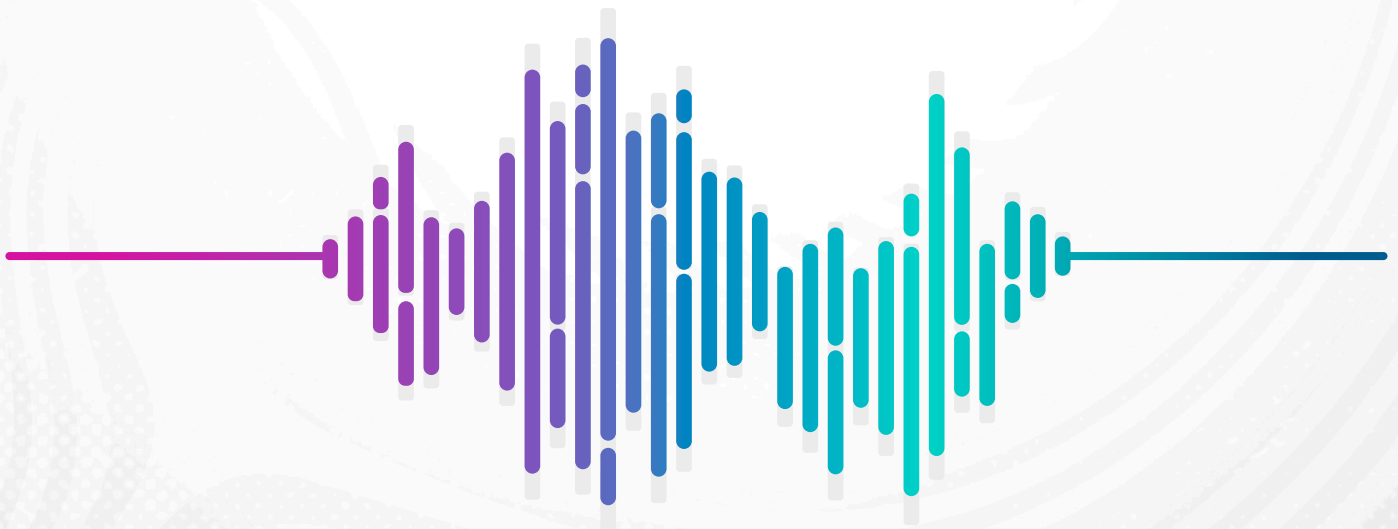
**Alegre o serio.**

**Amistoso o protocolario.**

## Articulación

La articulación de la voz está ligada a la pronunciación clara y distinta de las palabras. Esta es una de las características de la voz que genera bastantes problemas en las personas que están iniciando en la oratoria.

Para poder hablar en público con éxito, es necesario tener una pronunciación adecuada, sobre todo para que tu audiencia pueda entenderte.





## TRABAJEMOS TU DICCIÓN

La **claridad en nuestro mensaje verbal**, nuestra **comunicación hablada**, se consigue principalmente por medio de la **articulación de sonidos**. Nuestro **tono de voz** determina una parte muy relevante de nuestro estado de ánimo. Al mismo tiempo, el **volumen** con que emitimos cada mensaje a los demás es **fundamental** para que se nos **oiga** y **escuche** con **atención**.

Esta **claridad** no sólo está **basada en sonidos y volumen**. Uno de los factores esenciales para una **buena comunicación** es la **fonética articulatoria**. Los pilares sobre los que se asienta son la **dicción** y la **vocalización**.

Muchas veces, los **problemas de dicción** provienen de la ausencia de preocupación en **ejercitar la musculatura y articulación**.

- Realiza con la boca 10 series de movimientos en forma de onda. Estos irán de mayor a menor diámetro (comenzado en “a” y acabando en “o”) y viceversa (comenzado en “o” y acabando en “a”).
- Series de 6 repeticiones. Descansa y auto-masajea la articulación y el músculo circularmente con tus pulgares.
- Ejercitando el músculo masetero y articulación témporo mandibular consigues fluidez articular y evitas lesiones y dolores en este área sensible.





## EJERCICIOS DE VOCALIZACIÓN

1. Sonríe y manda besos.



2. Mueve la lengua como lo indican las imágenes



3. Produce los siguientes sonidos: a-i-a-i-a



4. Produce los siguientes sonidos: o-e-o-e-o



## EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN Y MODULACIÓN

Responde las siguientes preguntas con un “si/no”

- ¿Te cansas al leer mucho en alta voz?
- ¿Tu voz es débil?
- ¿Te sale temblorosa, te falta firmeza?

Si tu respuesta fue “si en la mayoría”, probablemente tienes que trabajar tu respiración y la única solución a estas deficiencias está en aprender a respirar correctamente.

La respiración correcta se denomina DIAFRAGMÁTICA, porque depositando el aire en el abdomen se logra que el músculo diafragma sea el soporte y la catapulta del aire que hará vibrar tus cuerdas vocales

Aspira profundamente y mide el tiempo que puedes leer hasta necesitar aire nuevamente, o, también, prolonga una vocal (Ej. aaaaaaaaaaaaaaaaaa ...) y cronometra su duración hasta que te quedes sin aire.



Probablemente serán 10, 15 o 20 segundos los que duraste su aire. Esto quiere decir que no entró suficiente aire porque no hemos acostumbrado a nuestro reservorio (músculos abdominales y pulmones), a acumularlo.

*A esta falta de costumbre o de ejercicio, se debe que cuando aspiramos profundamente en un campo abierto tenemos sensación de ahogo.*

## **Lista de ejercicios prácticos para la respiración**

**(Ve palomeando los que vayas superando)**

Levanta tu cabeza para que el sonido pueda salir entero. Imagínate que estás enviando tu voz a una cierta distancia (por ejemplo a 5 metros) y que debe llegar hasta allá con toda tu fuerza y claridad.

Luego, imagínate que tu voz debe llegar a 10 metros y procura que llegue directa, nítida y fuerte.

También es bueno alternar variando el volumen; es decir, en otro momento canta muy bajito (piano) como si cantarás al oído de una persona.

*¿Cuántos metros logré?*

*¿Qué se me dificultó?*

*¿En que requiero trabajar más?*

Otro ejercicio para controlar o administrar la salida del aire:

Toma una vela encendida y acerca tus labios a unos cuatro o tres centímetros de la llama (sin quemarse, por favor) y pronuncia prolongadamente la letra u.

El sonido (aire) debe salir muy despacio.

La práctica está en no apagar la llama. Desde luego, esto se conseguirá si dominas, regulas o administras tu aire, porque si soplas muy fuerte, apagarás la llama. Haz este ejercicio cuantas veces sea necesario hasta que diciendo: uuuuuuuuuuuuuuu... muy cerca de la llama, no la apagues.

*¿Apagué la llama?*

*¿Cuánto tiempo me llevó repetir “uuuuuuuu” sin apagar la llama?*

Y si deseas una autoevaluación diaria, prueba con este ejercicio: respira y dí: “Gracias a mi gallina ponedora, los huevitos no me faltan. Diariamente tengo uno, tengo dos, tengo tres, tengo cuatro, tengo..... (así, continúa hasta que te alcance la respiración).

El éxito estará en que cada día tengas más huevos ... Esa será la mejor prueba de que estás respirando más y mejor.

*¿Para cuantos huevos me alcanzó el aire?*





## Lista de ejercicios prácticos para la modulación

(Para una mejor autoevaluación, graba un video de estos ejercicios)

Bien realizados, estos ejercicios pueden ayudar a darle color y calor a tu voz.

Toma diversas frases interrogativas (?), admirativas (!) y de suspenso (...). Léelas con el sentido que indican los signos respectivos.	
FRASE	CONNOTACION O SENTIDOS QUE PUEDES DARLE
<b>¡Qué profesional!</b>	<i>Admiración que aprueba la gran calidad</i>
<b>¡Qué profesional!</b>	Admiración que critica la mala calidad
<b>¡Qué profesional ... !</b>	Frase burlona
<b>¿Qué profesional?</b>	Pregunta a qué profesional se refiere
<b>¿Qué ... profesional?</b>	Doble pregunta que expresa duda
<b>¿Qué ... profesional!</b>	Pregunta y afirmación admirativa

Recuerda que solo con cambiar la entonación o modulación, puedes crear una percepción distinta en tu público, aunque estes hablando del mismo tema...



**ACCIONA**  
CON ANA CANTERA

## **SECCIÓN 2:**

# TU CUERPO **HABLA**



[www.anacanteracom/acciona](http://www.anacanteracom/acciona)



## ¿MIS MANOS PUEDEN HABLAR?

La próxima vez que veas una presentación o el discurso de algún político, conductor o presentador de noticias, observa de cerca los movimientos de manos del orador.

¿Es un movimiento lento o energético?

¿Es sutil o expansivo?

¿Las manos se mueven de forma vertical u horizontal?

Es bien sabido que **gestos no verbales pueden influir en la manera en que se recibe un mensaje**. A veces incluso más que las propias palabras que se utilizan.

A continuación te muestro los 6 movimientos de las manos más relevantes:




Ilustración	Significado/Usos	¿Cómo hacerlo?	¿Qué puede salir mal?
 <p>HEROICO</p>	Lo usan negociadores, políticos y empresarios para añadir dramatismo a su discurso. Sobre todo, cuando el objetivo es presentarse como líder frente a la solución de un problema.	La curvatura de los dedos se asemeja a tener una pelota de tenis en la mano. En la medida en que el discurso es más dramático, algunos oradores alzan la mano, incluso por encima de la cabeza.	Según los expertos, este gesto necesita de muchas horas de práctica y debe usarse dependiendo del contexto para no ser visto como una persona arrogante o impotente.
 <p>EXACTO</p>	La mayoría de los empresarios lo emplean para dar un dato estadístico, una cifra importante o para informar de una tarea que se debe cumplir al mínimo detalle.	Se junta el dedo índice y pulgar extendiendo por completo los demás. En cuanto la mano se acerque al rostro su significado es de "pequeñez", si por el contrario se acerca al torso, significa "exactitud".	En algunos países el uso de gestos que unan el pulgar con cualquier otro dedo pueden ser vistos como obscenos.





Ilustración	Significado/Usos	¿Cómo hacerlo?	¿Qué puede salir mal?
 <p><b>PODEROSO</b></p>	<p>Un gesto prácticamente universal. Representa la expresión máxima de poder, determinación y resistencia. Los oradores lo usan para enfatizar los puntos claves del discurso o cuando este llega a su mejor momento y desean terminar la intervención de manera contundente.</p>	<p>Según la intensidad del mensaje, se agita el puño rápidamente de arriba a abajo, acompañándolo de otras expresiones del cuerpo, mirada y tono de voz.</p>	<p>Si el público no se ha “enganchado” con el tema que se está exponiendo, el uso de este gesto termina por restarle credibilidad al discurso.</p>
 <p><b>DIRECTO</b></p>	<p>Uno de los gestos más persuasivos que existen. Comunica flexibilidad y trabajo en equipo. En los negocios se emplea para hablar sobre metas, objetivos y estrategias o, con los dedos juntos, sobre dirección y determinación. Lo usa, entre otros, el presidente de los Estados Unidos Barack Obama.</p>	<p>Con el pulgar levantado, extender la palma de la mano hacia un costado realizando ligeros movimientos. Útil para enfatizar palabras con mayor fuerza o marcar el ritmo del discurso.</p>	<p>Es un gesto cómodo de hacer. Si no se controla su uso, un orador puede pasar más de 15 minutos agitando la mano de un lado a otro y solo conseguir cansar a su público.</p>



 <p><b>HONESTO</b></p>	<p>Es quizá una de las expresiones del lenguaje no verbal más útiles para mostrar confianza y sinceridad. En un discurso, es una exhibición directa de honestidad con el interlocutor.</p>	<p>Extender una o ambas manos en una posición neutral, con los dedos juntos y el pulgar ligeramente hacia arriba.</p>	<p>Si se usa por demasiado tiempo puede parecer una expresión forzada, transmitiendo un mensaje opuesto al deseado.</p>
 <p><b>CERCANO</b></p>	<p>Los expertos en storytelling lo usan para que el auditorio se conecte emocionalmente con una parte del discurso o se contagien con la pasión del mensaje que transmiten.</p>	<p>Mover una o ambas manos hacia adelante y luego devolverlas hacia el torso, con las palmas hacia el pecho.</p>	<p>Exagerar esta expresión puede hacer parecer al orador como ególatra o narcisista.</p>





## CONTACTO VISUAL

El **contacto visual al hablar en público** es uno de los elementos más importantes del lenguaje corporal.

Al público le gusta que como oradores le miremos a los ojos. Esto denota seguridad. Y un ponente que **quita la mirada al hablar en público** a su audiencia, da la impresión de no sentirse nada seguro.

Así que, una de las claves de una presentación efectiva es el **contacto ocular con nuestra audiencia**. Es una de las formas más directas de establecer conexión.

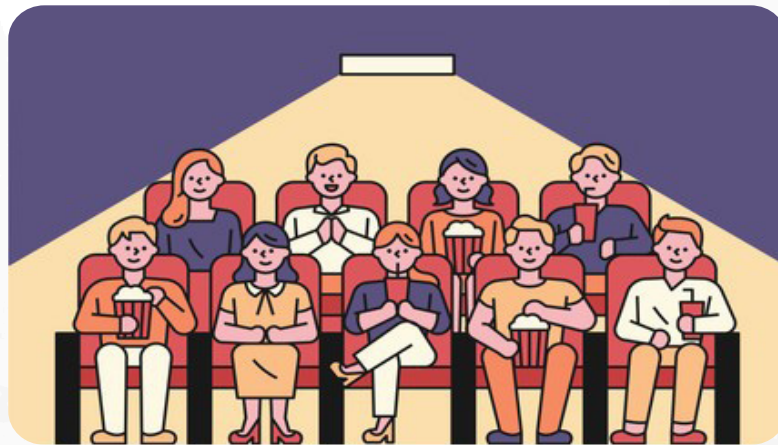
### ASÍ QUE, ¿COMO REALIZA EL CONTACTO VISUAL AL HABLAR EN PÚBLICO EL ORADOR?

Lo primero. El contacto visual cuando entras en la sala. Saludamos al público con una sonrisa sincera y limpia.



De forma imaginaria, **dividimos la sala en cuatro partes**.

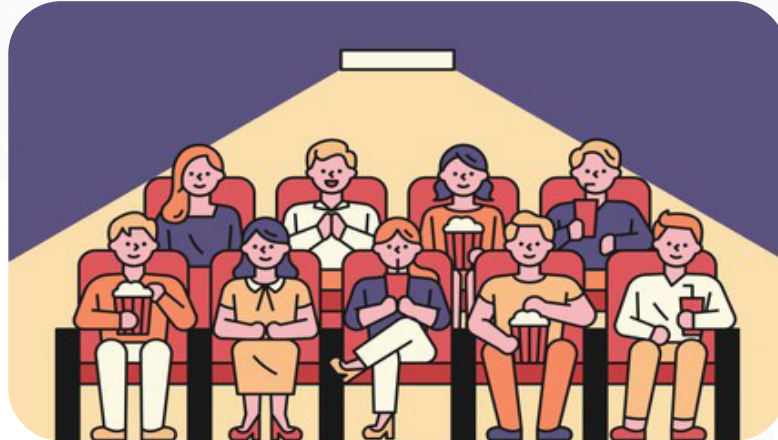
Hacemos de forma ordenada un recorrido visual por cada una de las partes de la sala. Abarcamos con una mirada extensiva a todo el público.





2

De inicio, al hacer el recorrido visual por la primera parte de la sala, **fijamos el contacto ocular en algunas personas de dicha parte de nuestra audiencia.** Lo hacemos de forma ordenada y serena. Tanto hacia los lados como hacia el fondo de dicha parte de la sala.



3

Del mismo modo, hacemos con el resto de las otras tres partes en las que hemos dividido la sala. Al inicio, te recomiendo realizarlo desde tu derecha hacia tu izquierda.

La clave está en **buscar entablar conversaciones individuales.** Mirar a los ojos a una persona y no retirar el contacto por unos segundos hasta terminar la frase o la idea, o hasta sentir que ha habido una conexión.



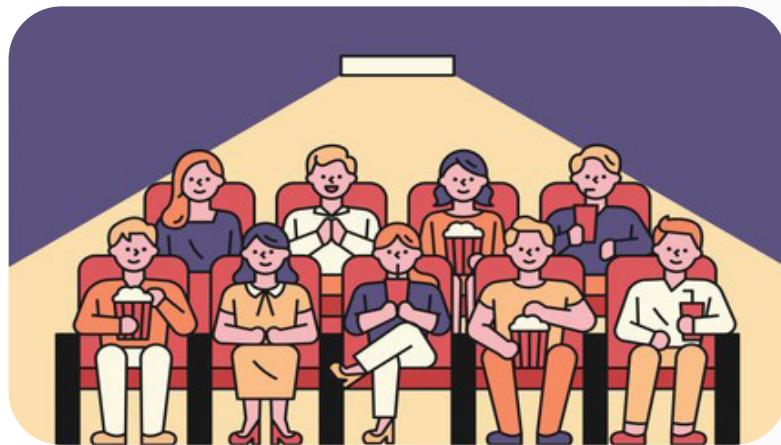
Cuando el número de espectadores es importante (superior a 50, por ejemplo), es posible generar una sensación similar eligiendo a personas clave en toda la superficie del salón a quienes mirar mientras se habla, especialmente aquéllos que desprenden un alto nivel de entusiasmo y mucha energía positiva.





4

La **técnica de la “V Mágica”** nos sirve para establecer contacto visual con grandes audiencias. Dice que cuando miramos a una persona, todas las personas detrás de ésta (formando una “V”) sentirán que las estamos mirando a ellas. Así, si dividimos el salón en una cuadrícula y buscamos la mirada de una persona en una de las cuadrículas de la sala, el efecto de la “V” supondrá otorgar nuestra mirada a un amplio grupo de personas, cada una de las cuales sentirá que la estamos mirando de forma individual. Tras sentir que hemos conectado, pasamos aleatoriamente a otro cuadro de dicha cuadrícula y así sucesivamente hasta haber cubierto todo el salón.





## MOVIMIENTOS EN EL ESCENARIO

Por lo general, cuando estamos nerviosos nos quedamos inmóviles, como un jarrón chino. Sin embargo, aquellas personas que demuestran más confianza y seguridad suelen mantenerse más activas sobre el estrado.

A continuación te dejo una serie de ideas sobre cómo hacer del escenario un aliado en nuestras charlas.

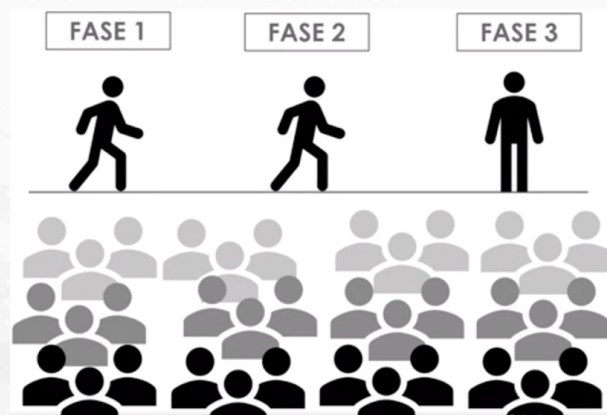
### 1.- La posición de poder

El mensaje es el núcleo de nuestro discurso. Una buena idea puede ser elegir el centro del escenario -y cerca de la audiencia- para detenerse y lanzar nuestro mensaje.



### 2.- Describe la estructura de tu discurso

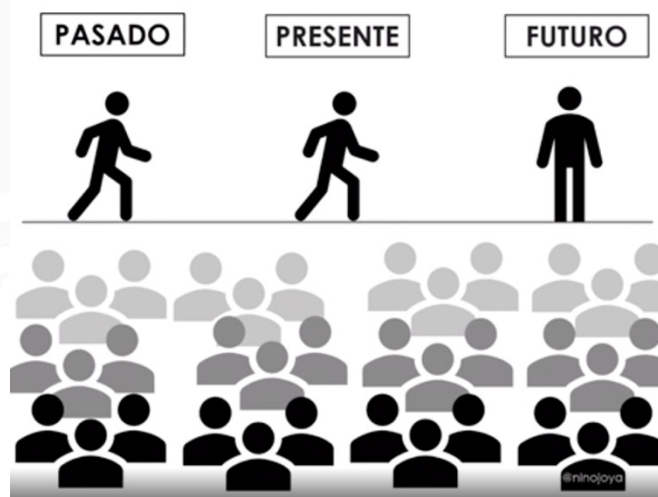
Al empezar tu presentación, cuando describas las partes en las que estará dividida, utiliza una posición diferente en el escenario para cada parte. A medida que discurras tu charla, el público sabrá en qué fase se encuentra en función del lugar que tú ocupes en el escenario.





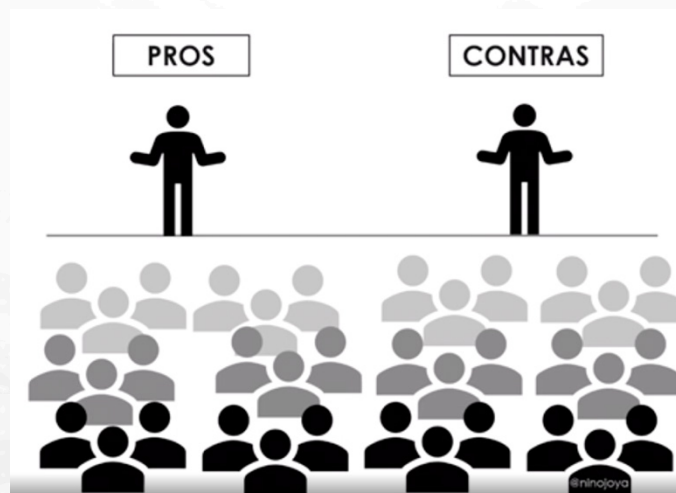
### 3.- Dibuja una línea de tiempo

Si tu presentación trata del transcurso del tiempo (un viaje, la historia de una vida o la evolución del hombre), imagina una línea cronológica a través del escenario y muévete a lo largo de ella para mostrar la progresión del tiempo.



### 4.- Plantea pros y contras

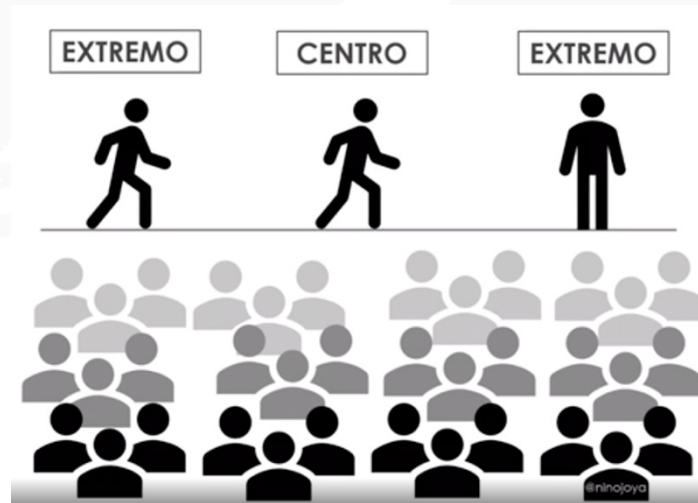
Si utilizas un patrón estructural de pros y contras, propio de un debate, usa un lado del escenario para plantear los beneficios de tu idea o tu producto. Cuando vayas a hablar de sus desventajas muévete al lado contrario. El público seguirá más fácilmente tu argumentación.





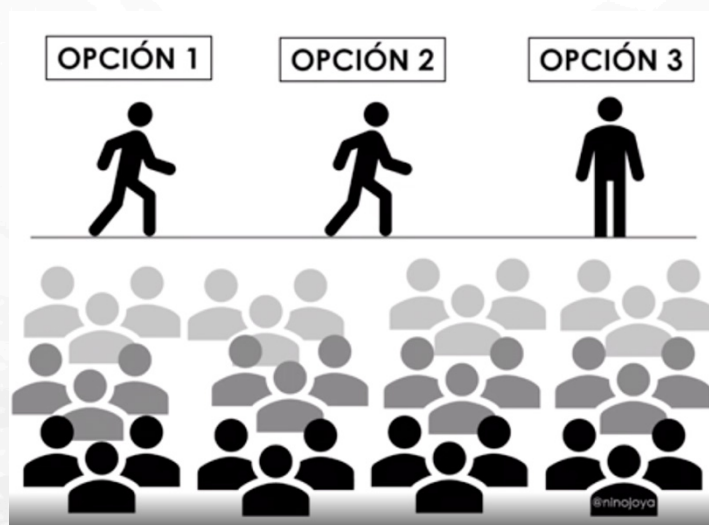
## 5.- Fija las posiciones o puntos de vista

Los puntos de vista sobre un tema a menudo existen a lo largo de un continuo que pueden ir de un extremo a otro, pasando por el centro. Cuando a lo largo de una charla toques cada punto de vista o posición colócate en una parte determinada del escenario.



## 6.- Cuáles son las opciones

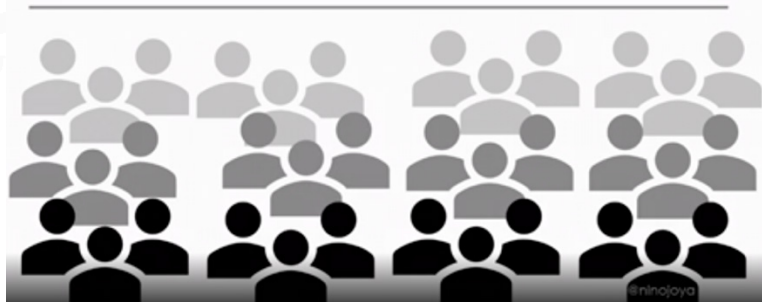
Si en tu charla vas a utilizar diferentes argumentos u opciones para llegar a una solución final, puedes pararte en un lugar específico del escenario para cada opción mientras la describes.





## 7 Establece una zona de historias

Si cuentas alguna historia en tu charla (cosa muy recomendable) puedes usar una zona del escenario a tal fin. En ella puedes relajarte y liberar tu lenguaje paraverbal (imitando voces) y corporal (moviéndote de un lado a otro para describir el diálogo entre personajes)



## 8 Mézclate con tu audiencia

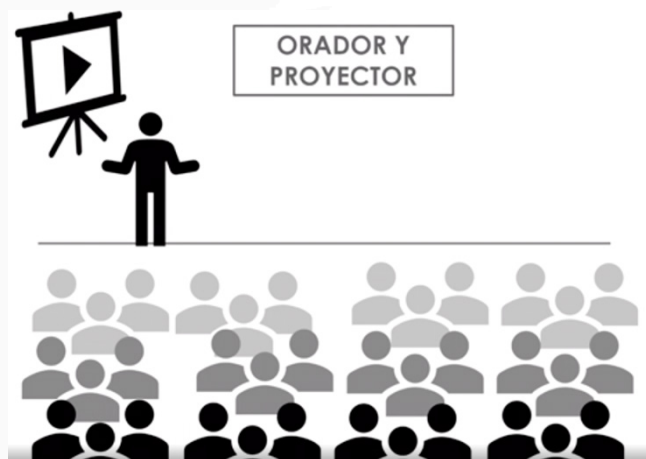
A mí me resulta útil por dos razones. En primer lugar, me relaja. Es como si al acercarme a las personas que forman el público repartiera parte de mis nervios entre ellas. Y en segundo lugar, me sirve para subrayar mi mensaje o para enfatizar alguna idea que quiero que el público retenga.





## 9 Sincronízate con tus diapositivas

Es mejor colocar la pantalla en un lado del escenario, no en el centro. Aunque a veces eso no dependerá de ti sino de la propia sala, ello te dará mayor flexibilidad de movimientos. Por ejemplo, si usas un rotafolio, podrás colocarlo al otro lado y así mantener libre el centro (que es la “posición de poder” que hemos visto en el punto 1). Cuando te acerques a la pantalla para resaltar un aspecto importante de tu diapositiva hazlo de lado y procura no dar la espalda completamente a tu audiencia.



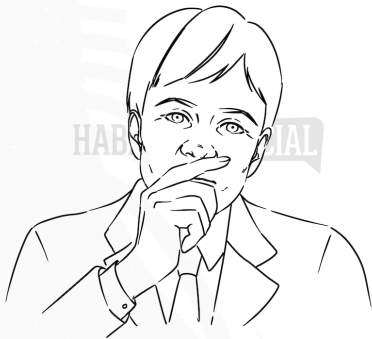


## LENGUAJE CORPORAL EN EL ESCENARIO

El lenguaje corporal es una forma de comunicación que utiliza los gestos, posturas y movimientos del cuerpo y rostro para transmitir información sobre las emociones y pensamientos del emisor.

Suele realizarse a nivel inconsciente, de manera que habitualmente es un indicador muy claro del estado emocional de las personas. Junto con la entonación vocal forma parte de la comunicación no verbal.

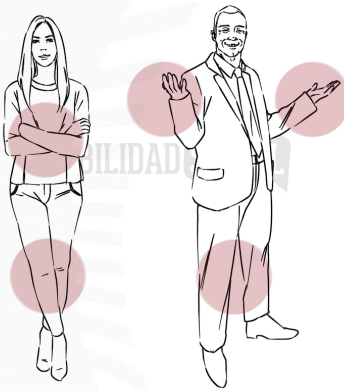
**Dicho esto, veamos todo lo que somos capaces de comunicar con nuestro cuerpo y rostro.**



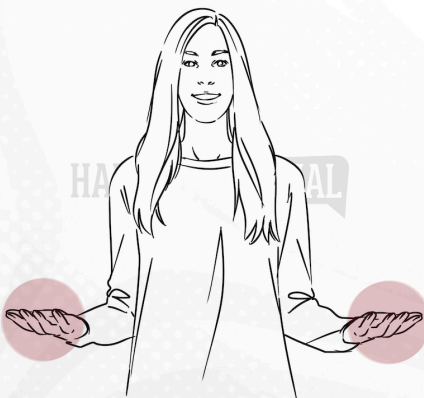
- Taparse o tocarse la boca: si se hace mientras se habla puede significar un intento de ocultar algo. Si se realiza mientras se escucha puede ser la señal de que esa persona cree que se le está ocultando algo.



- **Levantar las cejas:** es un saludo social que implica ausencia de miedo y agrado. Hazlo frente personas a las que quieras gustar.



- **Cruzar los brazos:** muestra desacuerdo y rechazo. Evita hacerlo a no ser que precisamente quieras enviar este mensaje a los demás.
- **Llevarse las manos a las caderas:** indica una actitud sutilmente agresiva, ya que quiere aumentar la presencia física. Cuanto más se exponga el pecho, mayor agresividad subcomunicará.



- **Mostrar la palma abierta:** expresa sinceridad y honestidad, mientras que cerrar el puño muestra lo contrario.
- **Manos en los bolsillos:** denota informalidad en la conversación o situación.
- **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.
- **Entrelazar los dedos de ambas manos:** transmite una actitud reprimida, ansiosa o negativa.
- **Puntas de los dedos unidas:** expresa confianza y seguridad, pero puede llegar a confundirse con arrogancia.





**ACCIONA**  
CON ANA CANTERA

# **SECCIÓN 3:**

## COMUNICACIÓN **COMPETENTE**



[www.anacantera.com/acciona](http://www.anacantera.com/acciona)



Después de haber experimentado cómo se siente realizar una presentación ante un público al llevar a cabo tu primer discurso, estás listo para concentrarte en la estructura de un discurso eficaz y pulir algunos rasgos de voz para mejorar. Es hora de enfocarte en cómo organizar tus ideas y seguir un esquema de principio a fin.

## EL VALOR DE LA ORGANIZACIÓN

Un discurso organizado ayudará a tu público a seguir tus pensamientos e ideas desde la línea de apertura hasta la afirmación final. Un discurso bien organizado contiene ideas que se vinculan entre sí de forma cohesiva para asegurar que el contenido respalde al tema. Mientras creas tu resumen y diseñas tu discurso, piensa en los puntos de vista del público.

Muchas personas están muy motivadas por sus necesidades personales y no necesariamente por las necesidades de los demás. Analiza cómo puedes alentar al público a ver tu punto de vista, comprender lo que pides o comunicas, y actuar si es necesario. Permite que lo que comprendes de tu público te guíe en la creación de tu discurso.





## HOJA PARA RESUMEN DEL DISCURSO

Usa esta estructura como ayuda para organizar la información que deseas incluir en tu discurso.

### INTRODUCCIÓN

A. **Saludo**

*¿Cuál será tu frase/saludo/palabras de apertura?*

B. **Capta el interés del público**

*¿Cuál es tu estrategia para obtener el interés del público?*

C. **Preséntate**

*Escribe aquí lo que dirás para presentarte*

D. **Transición**

*Después de presentarte, que dirás o harás para dar pie al desarrollo de temas?*



## DESARROLLO

### E. **Tema principal 1 Transición**

*Ponle un título a esa primera idea que quieres comunicar ¿De que se trata? ¿Qué dirás? ¿Cómo vas a indicarle a tu audiencia que pasarás a otro tema?*

### F. **Tema principal 2 Transición**

*Después de haber establecido un marco de referencia en tu tema de apertura, ¿Qué sigue? En esta sección puedes profundizar aún más tu tema principal 1, dándole datos duros.*

### G. **Tema principal 3 Transición**

*Si iniciaste con una historia, este es el punto perfecto para contar la moraleja, el aprendizaje, o cerrar esa serie de temas que expusiste.*



## CONCLUSIÓN

H. **Reafirma los puntos principales de tu discurso.**

*Escribe aquí, ¿como cerrarás los temas o el tema expuesto a lo largo de tu discurso?*

I. **Finaliza con impacto**

*Cierra con algo que tu audiencia recuerde, puede ser una pregunta contundente, una frase, un número significativo, una afirmación, etc.*



## ¡PRACTICA, PRACTICA Y PRACTICA!

No existe mejor feedback que el de tu audiencia, pide a algunos amigos que sean tu audiencia, practica ante ellos y dales estas hojas para que ellos sean tus evaluadores, poco a poco irás observando aspectos que quizás por ti mismo no te darías cuenta.

Recuerda no tomarte nada personal y enfocarte que toda observación negativa es para beneficio y mejoría de ti.

### ANEXO 1

#### TÍTULO DE LA PRESENTACIÓN O CONFERENCIA:

---

**Nota al evaluador:** *En este discurso el presentador se debe presentar y comenzar a hablar ante un público.*

*El inicio, desarrollo y final del discurso deben ser claros.*

*Estimula y señala los puntos fuertes del orador mientras le mencionas en forma amable y gentil las áreas que pudiera mejorar.*

*Intenta que el orador quiera dar otro discurso.*

**Además de tu evaluación verbal, por favor escribe las respuestas a las siguientes preguntas.**

¿Cuáles son los puntos fuertes que ya tiene el orador?

¿Cuán bien pudo el público familiarizarse con el orador?



¿Reflejó el discurso una preparación adecuada?

¿Habló el orador en forma clara y audible?

¿Tuvo el discurso una introducción, desarrollo y conclusión definidos?

Por favor haz tus comentarios sobre el uso de notas por parte del orador.

¿Qué pudo el orador haber hecho en forma diferente que habría mejorado el discurso?

¿Qué te gustó de la presentación?



## ANEXO 2

### Discurso – Hable con sinceridad

#### Objetivos:

- Convencer al auditorio de su seriedad
- Confrontar y controlar cualquier nerviosismo que tenga

**TIEMPO:** De cinco a siete minutos

Guía de Evaluación para “Hable con sinceridad”

**Nota para el Evaluador:** Para esta plática, los objetivos del orador son convencer al público de su formalidad, sinceridad y convicción sobre un tema que el orador entiende plenamente y confrontar o controlar cualquier nerviosismo.

Además de su evaluación oral, por favor complete esta forma de evaluación. Marque la columna apropiada para cada punto, luego agregue sus comentarios, si se justifican, en el espacio destinado. Comente sólo aquellos puntos que merecen halago especial o donde puede ofrecer sugerencias específicas para mejorar.

	Excelente	Satisfactorio	Debe Mejorar	Comentarios
¿Reflejó el discurso una preparación adecuada?				
¿Pareció el orador estar totalmente enterado del tema?				
¿Transmitió el orador sinceridad y convicción ?				
¿Fue la plática relevante para los intereses y necesidades del auditorio?				
¿Controló el orador su nerviosismo ?				
¿Siguió el tema un orden lógico ?				
¿Despertó la introducción el interés del público?				
¿ Incluyó el cuerpo del discurso un apoyo objetivo desde los puntos de vista del orador ?				
¿Concluyó el discurso con una fuerte nota de interés ?				
¿Estableció el orador contacto visual con su público?				
¿Ha mejorado el orador desde su discurso anterior?				





## ANEXO 3

### Discurso 4 – Muestre lo que quiere decir

#### Objetivos:

- Aprender el valor de los gestos y movimientos corporales como parte de un discurso
- Explorar Explorar las diferentes maneras de usar el lenguaje corporal
- Desarrollar el sentido del tiempo y el movimiento natural del cuerpo

**TIEMPO:** de cinco a siete minutos

Guía de Evaluación para “Muestre lo que quiere decir”

**Nota para el Evaluador:** *Para esta presentación, los objetivos del orador son usar movimiento corporal, gestos, expresiones faciales y contacto visual que ilustre y mejore el mensaje verbal. Al evaluar este discurso, enfóquese en la presentación, pero el contenido no debe ser descuidado. El movimiento, gestos, expresiones faciales y el contacto visual deben ser suaves y naturales. Adicionalmente a su evaluación oral, por favor llene esta forma de evaluación marcando el espacio adecuado para cada punto.*

*Comente sólo aquellos puntos que merecen halago especial o donde puede ofrecer sugerencias específicas para mejorar.*

<b>Selección del tema:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Facilitó el lenguaje corporal</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactorio Inapropiado</b>	<b>Comentarios</b>
<b>Preparación:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Excelente</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactoria Inapropiada</b>	



<b>Modo:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Confianza, entusiasmo</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactorio Tenso, nervioso</b>	
<b>Apariencia:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Apropiada</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactoria Debe mejorar</b>	
<b>Postura:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Firme, balanceada</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactoria Debe mejorar</b>	
<b>Gestos:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Naturales, que captan la atención</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactorio Raro, que distrae</b>	
<b>Movimiento corporal:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Apropiado, natural</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactorio Raro, que distrae</b>	
<b>Contacto visual:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Estableció lazos visuales</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactorio Debe mejorar</b>	
<b>Expresión facial:</b>	<input type="checkbox"/> <b>Animada, amigable, genuino</b> <input type="checkbox"/> <b>Satisfactoria Nula, artificial, hostil</b>	



# EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO 2.0



[www.anacantera.com/acciona](http://www.anacantera.com/acciona)