

Oratoria

Arturo Rivas Rojas

18/12/2018

Contents

1 Miedo	2
2 Disculpas	3
3 Cerebro	4
4 Reglas	5
5 Adaptarse a la Audiencia	6
5.1 Variables	6
6 Estructura	7

Chapter 1

Miedo

El miedo en publico es lo mas normal del mundo, el dia que no tengas miedo antes de hablar en público es por que te parece aburrido lo que haces.

Debemos buscar la razón que nos hace sentir terror. La fuente de nuestra incertidumbre.

La fuente mas común se debe al efecto Dunning-Kruger. En palabras sencillas es cuando las personas preparadas tienen un complejo de inferioridad porque al estar tan preparadas, el tema les parece muy sencillo y creen ser incompetentes y la audiencia tiene presente un complejo de superioridad ilusorio.

La audiencia no juzga por que la audiencia “no sabe lo que no sabe”, solo le importa el contenido que expondras el “show debe continuar”. Nunca le digas a la audiencia lo que no sabe.

El flujo es la clave para hablar en publico, el flujo, la zona , el flow como se que le llamemos a punto de maxima concentración y comodidad.

Chapter 2

Disculpas

Debes evitar disculparte y procurar dar las gracias. Pedir perdon es por nosotros no por lo demas. Siempre hay que tener en mente la razón por la que nos diculpamos.

Si ocurre un error, solo espera la reaccion del publico y continua, no te disculpes porque rompes el hilo de la conversación y perderas a gente de tu audiencia.

Admitir que se cometió un error es bueno siempre y cuando aprovechemos ese error para que la audiencia empaticice contigo.

Tu prioridad siempre es continuar, si el error no afecta al flujo lo dejas pasar y si afecta lo arreglas en el momento sin disculparte.

Chapter 3

Cerebro

El cerebro ocupa distintas partes para hablar en público o en privado. Por esto cuando nos preparamos nos preparamos mal.

Cundo hablamos con una o pocas persona hablamos enfocandonos en la reacciones de las otras personas, pero frente a una audiencia que esta “lejos” esto no nos sirve.

En la pelicula del “Discurso del Rey” es un gran ejemplo que utilizamos la misma zona para hablar en publico que la que usamos para cantar.

Hay dos opciones:

- Puedes practicar imaginandote a una audiencia de gran tamaño y asi practicar con la zona del cerebro que en verdad va a dar la conferencia.
- Puedes imaginarte que hablas en privado mientras das al conferencia.

Chapter 4

Reglas

- Practicar.
- No repetir la platica.
- Investigar a la audiencia.
- Un solo gran **mensaje**.
- Una llamada a la acción.
- Hablar Lento, Claro y Fuerte.
- Mientete.
- Acertivo con convicción.
- Evitar el yo yo yo.
- Lenguaje inclusivo.
- Anectodos y Datos.
- Corta y Resumida (9-12 min).
- Dar ordenes con el porque.
- Cerrar con resumen inspirador que refurce tu mensaje.
- Reitera tu llamada a la acción.

Chapter 5

Adaptarse a la Audiencia

La diferencia entre un gran conferencista y uno bueno es el poder adaptar tu conferencia a las diferencias culturales de tu audiencia.

Por eso es importante es lograr que la audiencia se identifique con tu charla.

5.1 Variables

- Temporada del año.
- País.
- Tema.
- Tamaño de la audiencia.
- Perfil de la audiencia.
- Promoción del evento.
- Taller o Discurso.
- Actividades públicas.
- Tu Objetivo.

Chapter 6

Estructura