

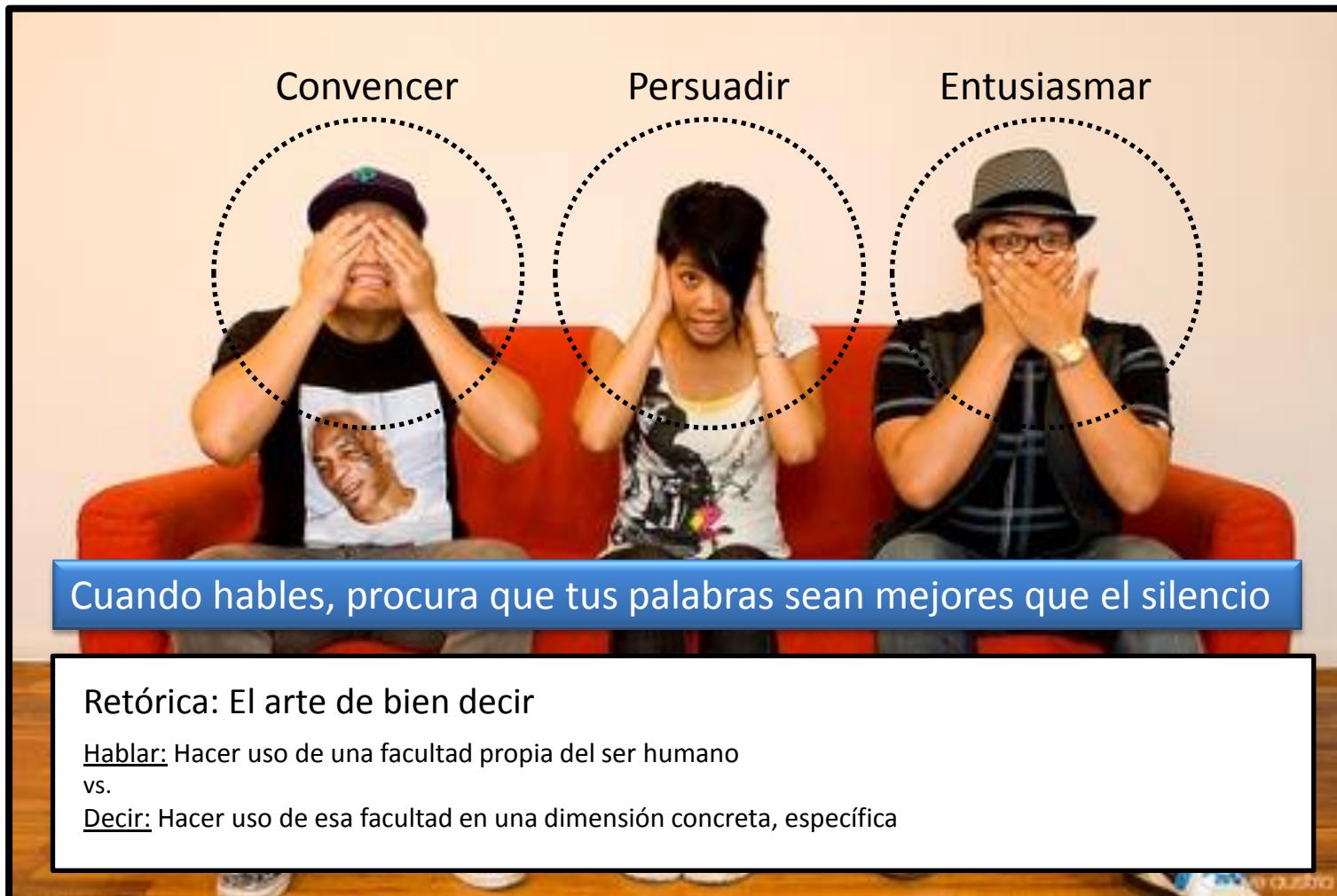
Oratoria

Contenido

- 
1. Concepto
 2. Clasificación
 3. Buen orador
 4. Preparación
 5. Visualización
 6. Aspectos prácticos
 7. Método
 8. Preguntas
 9. Tiempos
 10. Esquema
 11. Recomendaciones
 12. Ejercicio vocal
 13. Gramática
 14. Mensaje

1 - El arte del buen hablar

Elocuencia y retórica



2 - Discurso, disertación, conferencia y oratoria



El que sabe pensar, pero no sabe expresar lo que piensa, está en el mismo nivel del que no sabe pensar



Discurso

Razonamiento o exposición sobre algún tema que se lee o pronuncia en público.
Reglas gramaticales, de sintaxis, vocabulario, leer, escuchar, preparar y demostrar capacidad.

(PRESIDENTES)

Disertación

Razonar, discutir detenida y metódicamente sobre alguna materia ya sea para exponerla o refutar opiniones ajenas.

(DOCENTES)

Conferencia

Conversación entre 2 o mas personas para tratar algún tema o negocio.

(MEDICOS)

Orar

Hablar en público para persuadir y convencer y entusiasmar a los oyentes o mover su ánimo.

(PASTORES)

3 - Buen orador



Mentir, manipular y eludir son algunos de los síntomas más comunes de la desconfianza

- El que informa bien
- Argumenta sólidamente
- Hace presente las fuentes que utiliza
- Transmite credibilidad
- Dice lo que cree. Da su Opinión
- Aprende y es perseverante
- Habla solo de lo que sabe
- Tiene confianza en si mismo

4 - Preparación de un discurso

1. Averiguar en que momento debemos hablar.
2. Estudiar el camino que seguirá al podio.
3. Prestar atención a obstáculos, cables, personas, etc.
4. Prueba de micrófono y equipo.



Previo al discurso uno siempre debe analizar factores o variables de riesgo

5 - Visualización

1. Cara distendida, sonriendo.
2. Mirar a la audiencia para captar su atención.
3. Si hay sectores del auditorio hablando, obsérvelos directamente. Si conoce a alguno de ellos, mencionelos.
4. No anunciar que **AHORA VA A SER FRANCO** ya que levantará sospechas de lo anterior y lo futuro.
5. Tampoco use **ESTO ES IMPORTANTE** ya que la gente pensará y lo otro no?



Aprender a hablar se logra en menos de dos años pero aprender a callar, demora más

6 – Aspectos prácticos al comenzar

1. Notas
2. Agua
3. Positivo
4. Ubicación
5. Micrófono
6. Respiración
7. Tono de voz
8. Preguntas
9. Cuerpo



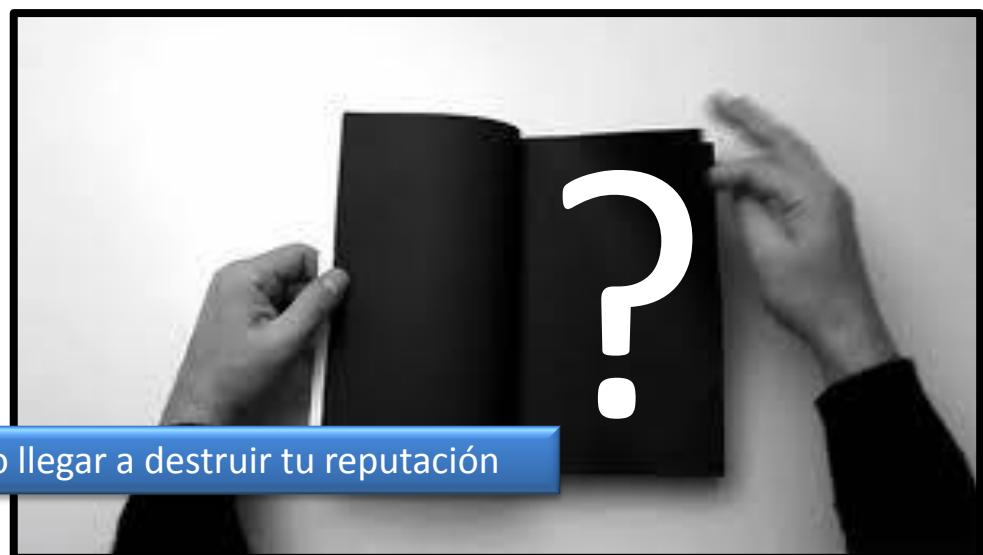
El Miedo Escénico reduce la efectividad comunicacional e impide el despliegue de las capacidades expresivas

7 – Las 5 sustancia del discurso

1. Búsqueda y selección de contenidos. (**Inventio**)
2. Organizar los contenidos y orden de los argumentos (**Dispositio**)
3. Escoger la manera de hablar que se usará. Se debe tratar que el discurso debe reunir 4 características (**Elocutio**) :
 1. Pureza: Buen uso de la gramática
 2. Perceptibilidad: Selección de palabras que se emplean en función al tipo de auditorio.
 3. Adorno: Se escogen metáforas, anécdotas, chistes y citas.
 4. Buen estilo: Elegancia del estilo usado, uso de los conceptos apropiados, evitar cursi o recargado.
4. La memorización del discurso elaborado depende de 2 tipos de memoria (**Memoria**)
5. La declamación del discurso, prestando atención a la modulación de la voz y de los gestos (**Actio o pronuntiatio**)

8 – Preguntas claves

1. Cuál es el motivo de la reunión?
2. Para quienes?
3. Sobre qué materia?
4. Cuanto tiempo tengo?
5. Cómo abordo el tema?
6. Con que elementos de apoyo?
7. En qué lugar?
8. Que debo evitar decir?



9 – Distintos tiempos

1. Paneles y foros: 15 – 20 minutos
2. Conferencia: 30 – 45 minutos
3. Clase: Máximo 45 minutos



La improvisación, no suele proporcionar grandes resultados, más bien todo lo contrario.

El final de todo discurso debe ser vigoroso, persuasivo, convincente y entusiasta

10 – Esquema para el desarrollo



- 1.** Exordio: (2 minutos)
Atraer atención del público.
- 2.** Narración: (5 minutos)
Se describe el tema y su propuesta o enfoque.
- 3.** Argumentación: (5 minutos)
Expone las críticas a su visión, al principio y al final las más débiles y al medio las más sólidas. Sus respuestas exactamente al revés.
- 4.** Peroración: (2 minutos)
Se hace la síntesis de su argumentación y se repite el mejor argumento que la respalda.
- 5.** Final: (1 minuto)
El objetivo es aflorar los sentimientos.

La justa medida, es la esencia del convencer y conmover y ese SE APRENDE

11 – Recomendaciones

1. Cuando hablamos determinamos la actitud de nuestros oyentes.
2. El buen orador no es el que mejor discurre, sino el que mueve, arrebata y subyuga sin saber ni como ni por que.
3. Convicción y entusiasmo son necesarios.
4. La esencia de un buen discurso depende de lo que el orador quiera decir.
5. Primero no debemos entusiasmar nosotros para luego motivar al resto.
6. Lo importante no son las palabras, sino el espíritu del hombre que hay detrás de esas palabras.
7. Mantengámonos activos, en constante movimiento, miremos al auditorio.
8. Abramos la boca y hablemos para que nos oigan.
9. No debilitemos nuestro discurso con palabras como: En mi humilde opinión, Yo creo que, Tengo para mi, etc.
10. Simpaticemos con el auditorio.

12 – Ejercicio vocal. Dominio de la respiración



1. La relajación, la respiración y la postura.
2. Descansar descargando la tensión muscular hacia la zona de los pies.
3. La flexibilidad en la emisión de la voz, esta dada por la práctica de ejercicios con los labios, lengua y articulación de silabas.
4. Las pausas respiratorias son necesarias, para retomar aire.
5. La materia prima de la voz es **EL AIRE**, si el mismo se agota, tomar conciencia de que debe recuperar combustible (aire) antes de proseguir.

13 – Gramática

14 – Un buen docente

1. Es un guía . Alumbra vidas en el camino del aprendizaje.
2. Posee vocación. Lleva a cabo su trabajo con respeto y responsabilidad.
3. No es sólo el que habla. Sino también el que sabe escuchar.
4. Es el verbo actuar conjugado en presente.
5. Debe ser creativo.
6. Está dedicado al servicio.
7. Lo mas importante en un discurso no son las palabras sino el espíritu que hay detrás de esas palabras.
8. Sabe que la eficacia de un orador no radica en sus condiciones naturales, sino en el buen manejo de su discurso.
9. Sabe que tomar conciencia del miedo y de los nervios es mejor que intentar auto convencerse de que no existen.
10. Es objetivo e imparcial. No tiene preferidos, ni consentidos. Practica la igualdad.

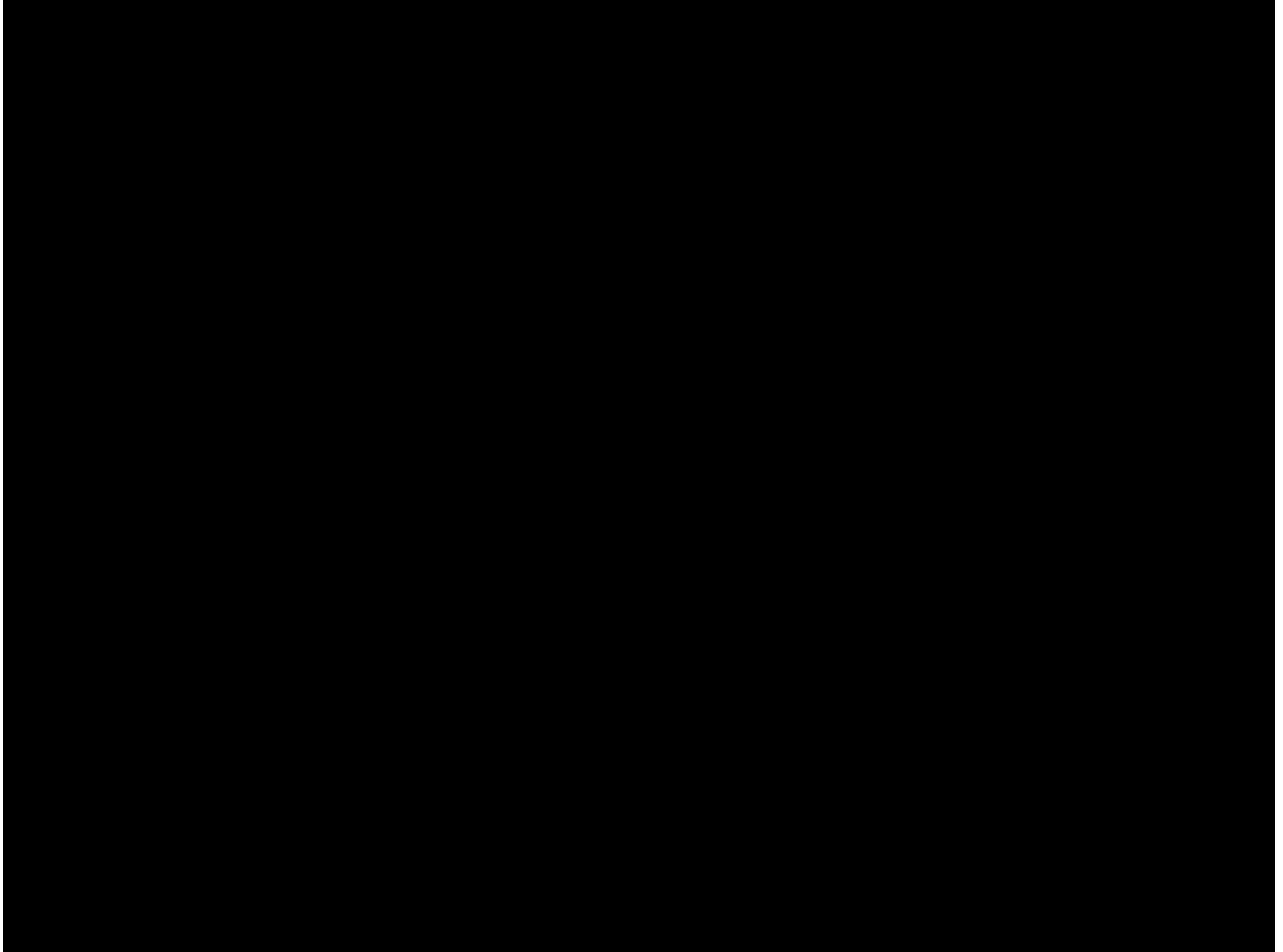
EL PROFESOR MEDIOCRE, **DICE**.

EL BUEN PROFESOR, **EXPLICA**.

EL PROFESOR SUPERIOR, **DEMUESTRA**.

EL GRAN PROFESOR, **INSPIRA**.

William Ward



www.sebastianbabarro.com.ar

Muchas GRACIAS...