

PRIMER NIVEL DE ORATORIA

- Nivel básico
- Corrección de los errores más comunes
- Principios básicos de la oratoria
- Como vencer el miedo al público
- Como hablar con seguridad

Fundación Andrés González



Bienvenidos al primer nivel de oratoria

Empecemos

Hable con seguridad

Venza el temor al hablar en público

Controle sus nervios

Hable sin muletillas

Nuestro curso está diseñado para lograrlo

4 temas fundamentales

ELOCUCIÓN - Hablar con convicción

FLUIDEZ VERBAL - Hablar con facilidad

ARGUMENTACIÓN - Exponga sus ideas sin entrar en conflictos

ÉNFASIS AL HABLAR - Resalte su tema principal

4 temas auxiliares:

PNL - Programación neurolingüística

DOFA - Matriz Dofa (Debilidades - Oportunidades - Fortalezas - Amenazas)

LIDERAZGO - Lo que un líder debe tener, exigir y cómo lo logra.

PROCESOS COGNITIVOS - 20 procesos mentales que servirán como herramientas para mejorar la oratoria

Detalles

1. MATERIAL INFORMATIVO
2. CLARO, ENTENDIBLE
3. INTRODUCCIÓN DESPERTÓ INTERÉS.
4. INTRODUCCIÓN APROPIADA AL TEMA
5. INTRODUCCIÓN DE LARGURA APROPIADA
6. VOLUMEN
7. USO DE PAUSAS
8. AUDITORIO ANIMADO A USAR EL TEMA EXPUESTO
9. MATERIAL CON INTRODUCCIÓN APROPIADA
10. MATERIAL LEÍDO CON ÉNFASIS

11. ESCLARECIDA LA APLICACIÓN DEL MATERIAL
12. REPETICIÓN PARA ÉNFASIS
13. ADEMANES
14. ÉNFASIS DADO AL TEMA DEL ASUNTO
15. HIZO RESALTAR PUNTOS PRINCIPALES
16. CONTACTO CON EL AUDITORIO USO DE NOTAS
17. USO DE BOSQUEJO
18. AFLUENCIA
19. CUALIDAD DE CONVERSAR
20. PRONUNCIACIÓN
21. COHERENCIA POR FRASES CONECTIVAS
22. DESARROLLO LÓGICO Y COHERENTE
23. ARGUMENTO CONVINCENTE
24. AUDITORIO AYUDADO A RAZONAR
25. ÉNFASIS QUE COMUNICA SENTIDO
26. MODULACIÓN
27. ENTUSIASMO
28. CALOR DE AMISTAD, SENTIMIENTO
29. ILUSTRACIONES ADECUADAS AL MATERIAL
30. ILUSTRACIONES ADECUADAS AL AUDITORIO
31. MATERIAL ADAPTADO PARA EL TRABAJO REQUERIDO
32. CONCLUSIÓN APROPIADA, EFICAZ .
33. CONCLUSIÓN DE LARGURA APROPIADA
34. TIEMPO
35. CONFIANZA Y EQUILIBRIO
36. APARIENCIA PERSONAL
37. PORTE
38. IMPROVISACIÓN A PARTIR DEL BOSQUEJO
39. USO DE PREGUNTAS
40. TEMPLANZA.
41. ELOCUENCIA
42. FLUIDEZ VERBAL
43. ANCLAJES.
44. REDACCIÓN.
45. FRASES CONECTIVAS.
46. DEBATES.
47. SIMPOSIO
48. ENTREVISTAS.
49. DINÁMICAS.
50. PRESENTACIÓN DE PROYECTOS.

51. MANEJO DE GRUPO.
52. CONFERENCIAS.
53. DISCURSOS.
54. SALA DE CONFERENCIA
55. EXPOSICIONES.
56. MODERADORES.
57. SALA DE JUNTAS.
58. EJECUTIVOS DE ALTO NIVEL.
59. MANEJO DE MEDIOS
60. RELACIONISTAS PÚBLICOS.

Temas complementarios:

PNL: Programación neurolingüística y lenguaje corporal.
DOFA: Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas
Liderazgo Gerencial
El arte de la improvisación.

Estas son las habilidades fundamentales que Aprenderás y desarrollarás con nosotros:

1. Elocuencia
2. Fluidez verbal
3. Argumentación
4. Énfasis al hablar.

Considera que hablar en público es:

1. Difícil ()
2. Fácil ()

¿Sabía que no importa la respuesta que elija necesitará un curso de oratoria?.
Nuestro curso está diseñado para aprender y mejorar nuestra expresión oral.
Bienvenidos.

¿Qué nivel de oratoria tienes?

¿Qué tan clara puede ser su comunicación para exponer sobre el tema de la resiliencia en 33 minutos?

Ponga a prueba su Elocuencia, Fluidez Verbal. Argumentación y Énfasis al hablar.

¿Cómo hacer para que la información que se dé sea claramente entendible?

¿Podemos exponer los objetivos o proyectos de la empresa en 3 minutos?

¿Qué tan asertiva es la comunicación entre empleados y clientes?

Realice las siguientes actividades:

Ejercicios de Vocalización (Vocales abiertas y cerradas)

Ejercicios de Pronunciación (20 palabras de difícil pronunciación)

Debates (Desde temas fáciles hasta temas conflictivos)

Entrevistas (Desde preguntas fáciles hasta preguntas comprometedoras)

Discursos (De temas fáciles para usted hasta temas desconocidos)

Foros (Participación de 3 minutos para exponer una idea)

Simposios (Participación colectiva en apoyo a una sola idea)

Conferencias (Exposición en 30 minutos de temas conocidos)

MULETILLAS

Las más comunes son:

De que

Ehhh

Digamos que

Básicamente

Muchísima(o)

Demasiado

Buenísima(o)

Estas muletillas aparecen en nuestras conversaciones.

¿Pero cómo expresarnos en público?

¿Cómo hablar en público sin temor?

Estos son los peores errores al hablar:

Me di de cuenta de que

Digamos que

Tiene que tener

Básicamente

Obviamente

Esto es demasiado importante porque

Muchísimos

Son varias cosas

Buenísimos

Demasiado espectacular

Muy buenísimos
Muy maravilloso
Si claro, claro
Ser conscientes De que
Súper muy importante
Esto es muy importantísimo
Lógicamente
Literalmente
Literal
Completamente gratis
Completamente lleno
Completamente vacío
Demasiado bueno
Demasiado Excelente
Esa es una cosa muy importante
Entrar para adentro
Salir para afuera
Subir para arriba
Bajar para abajo
Lo que pasa es que las gentes
Mira para ver
Déjame quedarme
No me dejes morirme
Estoy aquí
Nos encontramos
Cuando llegue te digo
Cuando venga te digo
Oye para ver
Muchísimas gracias
Muy buenos días
Cita previa

TRABALENGUAS

1. Esternocleidomastoideo
2. Parangaricutirimicuaro
3. Bromuro hiperclorico perclorato nítrico

4. El rey de Constantinopla Se quiso recontanpoliticalizar. Todo aquel que lo recontanpoliticalice Un buen recontanpoliticalizador será.

Cuatro temas fundamentales

Argumentación:

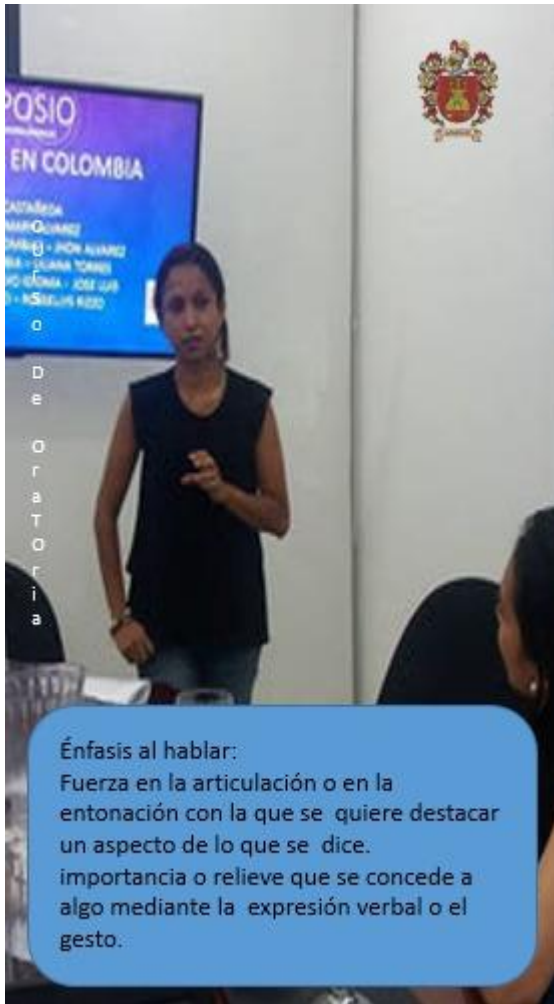
Defender razonablemente una idea, una opinión con consistencias y fuerzas persuasivas con una serie de razones que la apoyen. El propósito de la argumentación es convencer a alguien de la validez de una idea o persuadirlo para que adopte un determinado comportamiento.



Argumentación:
Defender razonablemente una idea,
una opinión con consistencias y fuerza
persuasiva con una serie de razones que la
apoyen. El propósito de la argumentación es
convencer a alguien de la validez de una idea o
persuadirlo para que adopte un determinado
comportamiento.

Énfasis al hablar:

Fuerza en la articulación o en la entonación con la que se quiere destacar un aspecto de lo que se dice. Importancia o relieve que se concede a algo mediante la expresión verbal o el gesto.



Fluidez verbal:

En lingüística es la capacidad de expresarse correctamente con facilidad y espontaneidad, permitiendo excelente desenvolvimiento de manera natural ante el público.



Fluidez verbal:
En lingüística es la capacidad de expresarse correctamente con facilidad y espontaneidad, permitiendo excelente desenvolvimiento de manera natural ante el público.

Elocuencia:

Es la capacidad expresarse en público de forma fluida, elegante y persuasiva. Es una manera de expresar emociones de tal forma que produce convicción o persuasión en el oyente, mediante la lengua hablada o escrita llamativa y apropiadamente.



El inglés está muy asentado en el español y utilizamos muchos vocablos ya naturalizados a partir de ese idioma. Esto quiere decir que cuando hablamos en español los utilizamos indiscriminadamente, a pesar de posibles errores, y cuando lo hacemos en inglés seguimos recurriendo a ellos creyendo que son los correctos. La traducción de palabras no siempre es tan sencilla como parece y para muestra un botón. En Translation-Traducción hemos preparado varios

ejemplos de palabras que usamos en español pensando que vienen del inglés, cuando en realidad no es así.

Zapping

Aunque la programación de la televisión no nos guste y cambiemos de canal constantemente, hay que dejar claro que los ingleses no zappean, sino que ellos hacen chanel hopping.

Footing

Este vocablo no existe en inglés, el término correcto es jogging. De modo que si presumes de hacer deporte, ten en cuenta la traducción correcta para no meter la pata.

Flipper

Si te gustan los recreativos te habrás pasado horas y horas jugando al flipper. Bien, solo queremos decirte que cuando hables con un anglosajón, para que se entere, tendrás que decirle que estuviste enganchado al pinball machine.

Puenting

Probablemente ésta sea una de las palabras que más gracia le haga a un nativo. Saltar de un puente, por mucho que nos lo parezca, no es hacer puenting, sino bungee-jumping.

Smoking

O smoking. Este tipo de traje que suena a algo relacionado con el tabaco, debería decirse dinner jacket si estamos en el Reino Unido, o tuxedo en el caso de Estados Unidos.

Parking

Vamos a aparcar las confusiones que conlleva este término mal usado. Para un británico, un aparcamiento es un car park, y para un estadounidense no es un parking a secas, Sino un parking lot.

Auto-stop

Cualquier anglosajón pasaría horas tratando de averiguar que de lo que realmente hablas es de hitchhiking.

Puzzle

En inglés se dice puzzle... pero a medias. Para referirnos a estos juegos de ingenio en los que hay que unir piezas hasta completar imágenes, debemos decir que se trata de un jigsaw puzzle. Solo así pasaremos por un británico más.

Camping

Aunque en español un camping sea el lugar donde acampamos, para los británicos es un campsite y para los estadounidenses un campground.

Pero estos no son los únicos errores comunes que solemos cometer los hispanohablantes cuando hablamos en inglés. En cualquier caso, esperamos que estos términos te sean de utilidad si vas a hablar con personas nativas de inglés. En un viaje a un país anglosajón, una conversación con un amigo nativo, una reunión con un jefe británico... Nunca sabes cuándo puedes recurrir a ellos. La fonética y la traducción correcta te pueden salvar de muchas posibles confusiones o quebraderos de cabeza.

Hablar frente a un número grande de personas no es sencillo.

Aunque no estés consciente de ello, tu público te evalúa todo el tiempo. No tendrá compasión de ti y decidirá en segundos si desea escucharte o no.

Una imagen inapropiada, evitar el contacto visual o la mala dicción pueden hacer que tu audiencia pierda el interés, así que para evitar que tus presentaciones al hablar en público sean una mala experiencia, te comparto los 10 errores más comunes y cómo corregirlos.

1. Adoptar una postura tímida o desanimada

La primera impresión que provocas la determina tu postura.

¿Se nota que sabes de lo que vas a hablar? Tu lenguaje corporal lo refleja. La seguridad de tu postura está en tu torso, pero no creas que elevar los hombros lo resuelve.

Qué debes hacer: Coloca tus pies de manera paralela (a lo ancho de los hombros), con el pie izquierdo da un paso pequeño hacia atrás y coloca las manos en forma de triángulo (juntando las yemas de las manos y palmas), después poco a poco mueve las manos conforme lo requiera tu mensaje.

2. No tener una estructura

Todo mensaje sin estructura se derrumba. Hablar por hablar lo hace cualquiera, pero atrapar a la audiencia desde el momento en que abres la boca lo logras al

nunca olvidar que toda historia tiene una introducción, desarrollo y conclusión o cierre, este último es el más importante de tu mensaje.

Qué debes hacer: Jamás improvisar si no cuentas con una estructura y, sobre todo, si no sabes a dónde deseas llevar al público con tu tema. En tu introducción, habla en pasado; en tu desarrollo, en presente; en el cierre, en futuro.

3. Perder el contacto visual

El contacto visual es tan importante en la comunicación no verbal que, cuando hablas en público, si lo omites, dirás sin palabras “estoy nervioso” y además la audiencia dejará de ponerte atención, pues sentirán que no les estás hablando a ellos.

Qué debes hacer: Fortalecer tu contacto visual ante audiencias pequeñas, en la cual es muy importante ofrezcas un contacto visual a cada uno de los integrantes de tu público mientras hablas. Si dominas esto, las audiencias grandes serán más fáciles.

4. Abusar del uso de ademanes o carecer de ellos. Tu expresión corporal es energía. Si hablas con poca energía el público te responde de la misma manera, en cambio si exageras tu energía la audiencia podría rechazarte por percibir que no eres auténtico. Los ademanes son los adjetivos de tus palabras, por ello, deben de ser dosificados, pero jamás brillar por su ausencia.

Qué debes hacer: Te comparto un ejercicio muy útil. En una frase corta elige la palabra de mayor fuerza y otórgate un ademán específico.

Si digo la frase “la calidad es esencial para nuestro servicio”, la palabra “calidad” puedes representarla con el gesto que indica perfección (tu dedo pulgar e índice juntos formando un círculo y los demás dedos verticales). Ten mucho cuidado de no hacer un ademán para cada palabra de la frase o matarás su efecto.

5. Hablar con un volumen bajo

Tres de cada cuatro oradores hablan con un volumen bajo. Esto genera un impacto pobre. No se trata de gritar sino de proyectar seguridad con tu voz. Existen dos momentos cruciales para hablar con un volumen más alto: el inicio y el cierre.

Qué debes hacer: Imagina que tu voz es un dispositivo de energía y que al inicio de tu mensaje se encuentra a su máxima capacidad y que al final también. Dale fuerza a tus palabras y seguridad a tu imagen.

6. Descuidar la entonación

Éste es uno de los errores más desastrosos. Cada vez que doy una capacitación a mis clientes a atreverse a hablar con emociones, no sólo con la lógica. No debes confundir la entonación con el volumen, son dos cosas totalmente diferentes. La entonación es la emoción específica que transmites al decir algo, por ejemplo, imagina que saludas con un “buenos días” con una emoción distinta cada vez: alegre, enojado, serio, inseguro, sorprendido, temeroso. ¿Verdad que no es igual en cada ocasión? Ese es el poder de la entonación. Conecta de manera emocional.

Qué debes hacer: Di cualquier frase con una emoción distinta y en cada ocasión marca un objetivo.

7. Hablar con un ritmo inadecuado

El ritmo es la velocidad al hablar. Hay gente que habla muy rápido, y otra que habla muy lento. ¿Cuál es mejor? Ninguna. Lo ideal es aprender a hablar en distintas velocidades según te convenga para lograr el objetivo de tu mensaje. Cuando desees despertar a la acción di una frase más rápido, en cambio, cuando quieras relajar a la audiencia o despertar su curiosidad habla más lento.

Qué debes hacer: Escribe tu mensaje y decide en qué partes es importante digas una frase más rápida o lenta. Di tu discurso y observa el control que logres conscientemente de la velocidad estratégica que eliges en cada momento.

8. Hablar con mala dicción

Una vez que sabes de la importancia del ritmo al hablar tu dicción debe de ser perfecta. Si la audiencia no entiende claramente lo que dices de nada sirve saber las técnicas anteriores. En mi experiencia como entrenador para hablar en público, he descubierto que en ocasiones las palabras con diptongos o triptongos (augurar, murciélago, neurolingüística) son las que cuestan más trabajo decir. ¿Por qué sucede esto? Porque no estamos acostumbrados a vocalizar ni a adoptar correctamente la abertura de la boca al decir cada vocal.

Qué debes de hacer: No hay nada mejor que practicar trabalenguas. No importa la velocidad, sino que cada palabra se entienda. Puedes utilizar un palito de

madera, pero colócalo justo en el que sientas un esfuerzo mayor para hablar. Aunque te dé risa de cómo te oyes al hablar, hazlo.

9. Proyectar que desconoces el tema

En materia de imagen importa lo que el público perciba, no lo que tú sepas. Cuando divagas o dudas parecerá que no sabes o no estás seguro de lo que hablas. En este error caen muchos. Se confían en que como tienen un título profesional y el tema del que van a hablar lo conocen, la audiencia se emocionará de su sapiencia y se pondrá de pie.

Puedes dominar un tema pero lo que cuenta es la “conexión” que logres con tus ideas y emociones. Los nervios al hablar en público han destrozado al más fuerte de carácter. Qué debes de hacer: Practicar tu mensaje tantas veces como te sea posible. La práctica hace al maestro, no la suerte. Por cada minuto que hables deberás de practicar siete minutos más.

10. Reflejar poco liderazgo y seguridad

¿Cómo se refleja el liderazgo y la seguridad al hablar en público? Cuando has corregido todos los puntos anteriores tu sensación de control te brinda seguridad. No podrás evitar los nervios por arte de magia.

Qué debes de hacer: Te recomiendo decir tu mensaje muchas veces, y en cada ocasión enfócate en mejorar un error a la vez. Si pretendes mejorar todo a la vez te será muy complicado.

Errores más comunes al escribir

1. Haz o has

Confusión de ‘has’ (forma del verbo haber) con ‘haz’ (Inflexión del verbo hacer).

Ejemplos: ‘No has dicho nada’ y ‘Haz clic aquí’.

2. Halla o haya

Confusión de ‘halla’ (forma del verbo hallar) con ‘haya’ (inflexión del verbo haber). Ejemplos correctos son: ‘Aún no halla la respuesta’ y ‘Espero que haya participado en la reunión’.

3. Diminutivos

Equivocación al escribir diminutivos como ‘cafecito’, ‘mesecito’, ‘panecito’, ‘piececito’, etc., pues se desconoce que los sufijos son ‘-cito’, ‘-ecito’ y ‘-cecito’, respectivamente.

4. Conjugación de verbo haber

Mal uso de algunas conjugaciones del verbo haber en oraciones impersonales. Ejemplos: ‘Han habido muchos inconvenientes’ o ‘Pueden haber varias propuestas’. Las oraciones correctas son ‘Ha habido muchos inconvenientes’ y ‘Puede haber varias propuestas’. Errores más comunes al hablar

Errores y más errores

1. 'Circunvalar' La ‘Circunvalar’ o la ‘avenida Circunvalar’. Lo correcto es la ‘Circunvalación’ o la ‘avenida de Circunvalación’. Circunvalar es un verbo (no un nombre propio) que significa ‘rodear un lugar’.

2. 'Preveer'

Lo apropiado es ‘prever’ (ver con anticipación).

3. ‘Asequible’

Debe decirse ‘accesible’ o ‘asequible’, según el caso.

4. ‘libido’

La acentuación válida es ‘libido’ (palabra grave o llana y sin tilde).

5. "La calor" La forma correcta es ‘el calor’, pues ‘calor’ es voz masculina en el español actual.

Literalmente

¿No han reparado en que “literalmente” ha pasado a significar todo lo contrario de lo que realmente significa, es decir, que algo es figurado? Si utilizáramos correctamente la palabra, una frase como “el jugador quedó literalmente destrozado tras el partido” querría decir que el deportista fue mutilado, reventado y sus miembros reventados en el curso de la competición. “Literalmente” significa “conforme a la letra o al sentido literal” o “que debe entenderse en la plenitud de su sentido la palabra a la cual acompaña”. Es esta

última acepción la que nos da problemas, pero no debe hacernos caer en emplear lo literal para referirnos a lo figurado.

A nivel de...

En su simpático Museo de los Horrores, el Centro Virtual Cervantes advierte los malos usos de la locución “a nivel de”, que cada vez más se utiliza para referirnos a un tema en concreto. “A nivel de sanidad, lo estamos haciendo muy bien”, por ejemplo. Mal: “nivel” significa “altura, grado, categoría, situación”, por lo que se admite en expresiones como “ya me he puesto al nivel del resto de la clase”, pero no en el caso anteriormente expuesto.

En plan

“En plan bien”, “en plan mal”, “en plan simpático”, “en plan borde”, “en plan...” Aunque no es una expresión equivocada, debemos dejar de abusar de dicha locución para introducir un adverbio y evitar que se confunda con un adjetivo. Por ejemplo, una frase como “me lo ha dicho”, suena mal porque genera cierta ambigüedad entre si es el hablante quien es borde o tan sólo la forma de decirlo.

Barajar una hipótesis

Una vez más, el Centro Virtual Cervantes nos recuerda que debemos tener cuidado cuando barajamos hipótesis, sobre todo si somos periodistas, ya que es un error en el que caemos de forma habitual: sólo si existen varias posibilidades podemos utilizar dicha expresión. Si tan sólo se valora una única hipótesis, deberemos encontrar otra mejor.

Top

Desde que José Mourinho empezó a popularizar la palabreja inglesa para referirse a sus jugadores y, sobre todo, a sí mismo, todo ha pasado a ser “top”. Hay que reconocer que la palabra tiene su encanto, puesto que es capaz de describir “lo máximo” o “uno de los mejores” en un único término que, para más inri, está formado por apenas tres letras. ¿Alguna alternativa? Dado que “mejor” es un superlativo, deberemos conformarnos con un “muy bueno”.

Interfecto

Muchas veces nos referimos al interfecto como si esta palabra fuese un sinónimo de “dicha persona” o “interesado”, sin saber que en realidad significa, dicho de una persona, “muerta violentamente, en especial si ha sido víctima de una acción delictiva”. Nada de preguntar si le podemos enviar un correo electrónico al interfecto, a no ser que creamos en el internet después de la muerte, claro.

Lo siguiente Empecemos admitiendo que utilizar esta viral expresión en un entorno profesional nos deslegitima ante cualquier interlocutor, que probablemente pensará que somos un adolescente de doce años. La lengua española es lo suficientemente rica como para buscar una alternativa a esta expresión tan poco económica y tan infantil. ¿Saben qué es "lo siguiente" de algo bueno? ¡Algo muy bueno!

«Empoderar» es una mala traducción de un vocablo inglés

¿Y la moda de utilizar las palabras "potente" y "brutal" continuamente? Entre los 12 y los 15 años puede quedar muy bien, a partir de esa edad.... No.

"Te prometo que todavía te quiero..." cuando lo correcto es..."Te aseguro que te sigo queriendo o que todavía te quiero...".

Todavía hay gente que en el indefinido sigue poniendo ese: "dijisteS",

"llegasteS" así de exagerado se oye como se ve

"contra más" en lugar de "cuanto más"

"Hoy por hoy" No tiene ningún sentido usarla

Y qué decir de los periodistas que confunden una deflagración, con una explosión, cuando lo que diferencia, precisamente, a una de otra, es que en primer caso arde súbitamente con llama y sin explosión. Es muy esnob (ya castellanizada) decir deflagración.

«Premiar» a unos asesinos con el término inmolarse como dice el DRAE en sus tres acepciones: inmolar

Del lat. Inmolare.

1. tr. Sacrificar una víctima.

2. tr. Ofrecer algo en reconocimiento de la divinidad.

3. prnl. Dar la vida, la hacienda, el reposo, etc., en provecho u honor de alguien o algo.

Real Academia Española © Todos los derechos reservados

¿Acaso un asesinato vil, indiscriminado y salvaje es en reconocimiento de la divinidad o en provecho u honor de alguien o algo? No cometamos el mismo error que se hizo con el eufemismo «violentos» para referirse a los terroristas. Los asesinos nunca se inmolan, simplemente se suicidan asesinando a inocentes.

"bueno no, lo siguiente" es una simpleza e inapropiado.

Demasiado: MÁS DE LO NECESARIO.

Este adjetivo cuyo significado es igual a decir "En exceso, en demasía, en mayor número, cantidad, proporción de lo necesario" en ocasiones se usa mal.

"Hay demasiado calor" o " está lloviendo demasiado" es correcto.

Pero "Te quiero demasiado" es incorrecto porque es como querer decir que no está bien que lo quieran tanto.

Así que entre «demasiado» y «mucho» hay una gran diferencia.

Se puede decir que uno «comió demasiado» después de una llenura descomunal. Es decir, «comer mucho» no implica, necesariamente, una indigestión; «comer demasiado», sí.

Así, «amar demasiado», lejos de halagar al destinatario, lo insulta y degrada, y se podría parafrasear como: «para lo que eres, ya te quiero bastante», pues la solución al exceso de sentimiento, como al exceso de alimentos, suele ser el desecho o eliminación, en parte o por completo, de aquello que causa el malestar, aun antes de poder ser digerido.

CONJUGACIONES VERBALES

VERBO PASAR

Verbo intransitivo

Ir por un lugar sin especificar a dónde o en qué dirección se va.

Ir a un lugar sin detenerse mucho tiempo en él.

Entrar en un lugar.

Producirse [un hecho] de forma espontánea.

Sucederse [los distintos períodos] en que se divide el tiempo.

Cambiar [una persona o una cosa] de estado o de condición.

Ser [alguien o algo] considerado de una determinada manera por los demás.

Cesar [una cosa, un estado o una situación].

En algunos juegos, no intervenir en una jugada cuando llega el turno.

Ser admitida [una cosa, especialmente algo que se ofrece o se presenta con fraude o engaño].

Estar [una cosa] en condiciones de ser usada.

Acomodarse a vivir con cierta cosa o sin ella.

Extenderse o comunicarse [una cosa] de unas personas a otras.

Venir [una idea] a la mente.

Llevar [una cosa o a una persona] de un lugar a otro, generalmente próximo o cercano.

Transmitir una propiedad.

Hacer llegar una cosa a alguien o a un lugar.

Realizar una acción que implica una sucesión de hechos.

Superar o aventajar en una actividad, cualidad o característica.

Hacer entrar o hacer circular alguna cosa a escondidas, con engaño o de forma ilegal.

Sufrir o padecer una situación desfavorable o una enfermedad.

Tolerar o consentir una acción o un comportamiento, que merecen castigo o corrección.

Introducir una cosa por el hueco de otra.

Colar o filtrar una sustancia.

Proyectar una película cinematográfica.

Atravesar o cruzar una cosa por encima, por dentro o por el lado de ella.

Deslizar una cosa por una superficie.

Tragar una cosa, especialmente cuando se hace con esfuerzo.

En ciertos deportes, enviar la pelota un jugador a otro de su mismo equipo para que continúe la jugada.

Ir más allá del límite de una cosa.

Ocupar un tiempo determinado en hacer algo o en estar en un lugar.

Situación económica de una persona.

No preocuparse por algo o mostrar desinterés ante ello.

Ensayar una parte o la totalidad de una obra teatral.

Tomar un partido contrario al que antes se tenía, o ponerse de la parte opuesta.

Excederse en la realización de algo.

Olvidar [algo] o borrarse de la memoria.

Estropearse o pudrirse [una sustancia orgánica, especialmente un alimento], con el paso del tiempo.

Tener una cualidad o una propiedad en exceso.

Estropearse [un mecanismo] de forma que no se detiene en el punto en que debería detenerse, no encaja donde debería encajar o no alcanza el efecto que se pretende.

Empezar a realizar la acción que se expresa.

Pasar por un lugar sin detenerse.

Sufrir muchísimo.

Pasar

Aprobar un examen o superar cualquier tipo de prueba.

Pasar - significado de pasar diccionario

<https://es.thefreedictionary.com> › pasar

Definición de pasar en el Diccionario de español en línea. Significado de pasar...

pasar. (pa'sar) verbo intransitivo.

Definición pasar factura | Diccionario español definición | Reverso

<https://diccionario.reverso.net> › pasar+fac...

Diccionario español de la

¿Qué significa Pasar?

www.definiciones-de.com › ... › pasar

Qué significa pasar - Información, significado y ejemplos de oraciones con pasar

... Ver o Verbo v. t. = verbo transitivo

Pasa - Definición - WordReference.com

www.wordreference.com › definición

Del verbo pasar: (conjugarse); pasa es: 3ª persona singular (él/ella/usted) presente

indicativo: 2ª persona singular (tú) ...

La expresión "lo que pasa es..." (y el verbo "pasar")

<https://www.practicaespanol.com> › la-exp...

3 nov. 2015 · Su primer uso es con el verbo pasar con el significado de 'ir de un punto a otro', 'recorrer', 'cruzar':

Pasar

No se dice Se dice:

Más nunca Nunca más

Más nada Nada más

Más nadie Nadie más

VOLVER A REPETIR:

Existe un problema de expresión muy común que se relaciona con carencias más bien matemáticas. Y es que saber contar, por lo visto, no es facultad de todos. Se puede pedir una vez que te hagan un favor; si la persona aludida no te entiende o, incluso, se niega, puedes volver a pedirselo o repetir tu solicitud, pero nunca «volver a repetir», pues esta frase encierra en verdad una necia insistencia insana que denota o bien debilidad, o bien graves problemas de cálculo.

Elevador speech

Explicar brevemente (30 segundos o menos) un proyecto o presentación personal destacando puntos principales.

Enfocando toda la atención en palabras precisas y adecuadas.

ELOCUENCIA

No se trata de hablar mucho.

Se trata de ser preciso con la información que se va a dar.

Esta precisión incluye buena preparación.

Saber seleccionar las palabras que más efecto puedan causar en la toma de decisiones. Aquí es donde POCO ES MAS.

Diga sólo lo que sea necesario decir. No se extienda con información innecesaria.

Sea claro. Conciso. No hable con rodeos. Trate de dar información actual.

Valiosa. Interesante. Sea creativo. Dinámico. Sonría. Hable para motivar. Que el centro de atracción sea lo que usted dice. No usted

FLUIDEZ VERBAL

Hable sin enredos. Con facilidad. Con buena vocalización. Articulación excelente.

Pronunciación exacta. Para eso necesita saber respirar.

Tómese todo el tiempo que sea necesario para repasar la información que va a decir.

Repítala en voz alta. Si se trata de palabras en otro idioma o en un lenguaje que no conoce, investigue cual es la pronunciación exacta. Medite cómo lo va a decir. Hable con ritmo.

Con rapidez pero sin correr. Haga que sea una practica común en usted.

Hable siempre con buena fluidez verbal. Esfuércese por hablar bien siempre.

ARGUMENTACIÓN

Todo lo que vaya a decir debe estar bien respaldado.

Puede usar libros, citas, textos, estadísticas para reforzar lo que expondrá.

Su exposición verbal y su lenguaje corporal deben estar unidos.

Todo lo que diga verbalmente deben ser afirmados por sus expresiones corporales y gestos. Manos, cara y movimientos de su cuerpo no deben estar descuidados.

Estudie lo que va a decir con movimientos específicos. Hable claro.

Tenga en cuenta todo lo que su interlocutor dice.

También lo que sus oyentes saben sobre el tema. Exponga sus ideas con respeto.

No sea irónico ni sarcástico. No use la burla como defensa. Argumente con palabras sólidas. Sepa oír.

Llegue a un punto de negociación donde haya el menor conflicto posible.

ÉNFASIS AL HABLAR

No se apresure al hablar. No repita frases o palabras si no es necesario.

Hable con ritmo. Repita pausadamente solo lo que usted considera que sea importante o valioso. No se apresure al decirlo. En ocasiones es valioso mostrar perjuicios o daños colaterales para resaltar los beneficios de lo que usted va a decir.

Utilice el énfasis como herramienta para convencer a sus oyentes acompañado de argumentos sólidos. Hable claramente siempre.

Acostúmbrase a hablar con énfasis para no tener que repetir lo que usted dice.

Haga preguntas a sus oyentes. Espere que respondan.

Diga las cosas como usted quiere que se las digan.

Sea claro. Entendible. Lleve el hilo conductor en su exposición.

Observe que sus expresiones faciales sean las mismas de sus oyentes.

Resalte lo valioso que es su información.

Deje guías y consultas para que ellos puedan investigar después.

Monitores

Frontales: Visuales, Auditivos, Verbales, Olfativos.

Pectorales: Sentimientos y Emociones.

Extremidades: Ademanos, Gestos con Brazos y Piernas.

Lenguaje corporal

Lenguaje no verbal

Cómo hablar en público

Andrés González
Coach ontológico



Cómo motivar a la acción con su exposición

Anime a la investigación
Fomente la lectura y la investigación
Ayude a sus oyentes con referencias verídicas y de fácil comprobación

Enseñe a ser selectivo con la información que se propone a recomendar para que investiguen



Andrés González Coach ontológico

Cómo presentar información instructiva



Tenga en cuenta lo que sus oyentes ya saben
Investigue
Actualice la información que dará

Muestre como aplicar lo que esta exponiendo
Muestre ventajas

Andrés González Coach ontológico

Cómo hablar con sencillez



Estudie la información detenidamente
Use frases cortas y expresiones sencillas
Explique los términos poco conocidos

No hable para impresionar
No rebusque términos
Use diccionarios de sinónimos

Andrés González Coach ontológico

Cómo ser edificante y positivo



Piense en sus oyentes
Limite información negativa
Use bien sus palabras

Evite el sarcasmo
Evite la ironía
Sea consecuente
con lo que dice

Andrés González, Coach ontológico

Como hablar con convicción y seguridad



Prepárese bien
Use palabras fáciles de entender
Hable con sinceridad

Respire
Tome aire
Tómese el tiempo necesario
No sea apresurado
En lo que vaya a decir

Andrés González, Coach ontológico

Cómo destacar los puntos principales



Determine su objetivo
Destaque apropiadamente su tema
Explique cada punto con claridad y sencillez

Si es necesario enumérelos
Guíelos para que logren
identificar los puntos que
usted quiere destacar

Andrés González Coach ontológico

Cómo resaltar el valor práctico de la información que se está considerando



Piense en sus oyentes
Explíqueles lo que deben hacer
con la información que se les está dando
Ayúdelos a razonar

Hágales saber para qué sirve
la información
que les está dando

Andrés González Coach ontológico

Cómo mostrar amabilidad y empatía



Piense en sus oyentes
Elija con cuidado sus palabras
Muestre interés verdadero

Póngase en el lugar de ellos
Diga las cosas como a usted
Le gustaría oír las

Andrés González Coach ontológico

Cómo hablar con entusiasmo



Sienta de lo que va a decir
Piense en sus oyentes
Transmita emociones no solo conocimiento

Logre motivar
Llegue a sus oyentes
Imparta su conocimiento sabiamente

Andrés González Coach ontológico



Cómo modular la voz

- Cambie el volumen
- Cambie el tono
- Cambie voluntariamente el ritmo

- Que su voz no sirva para dormirlos
- Que sirva para motivarlos
- Module su voz variéla
- Que no se oiga plana

Andrés González Coach ontológico



Cómo usar ayudas visuales

- Escoja imágenes que le ayuden a explicar
- Que todos alcancen a ver las imágenes
- Cronométre las

- Si es necesario use mas de mil palabras para explicar por qué usa precisamente esas imágenes

Andrés González Coach ontológico

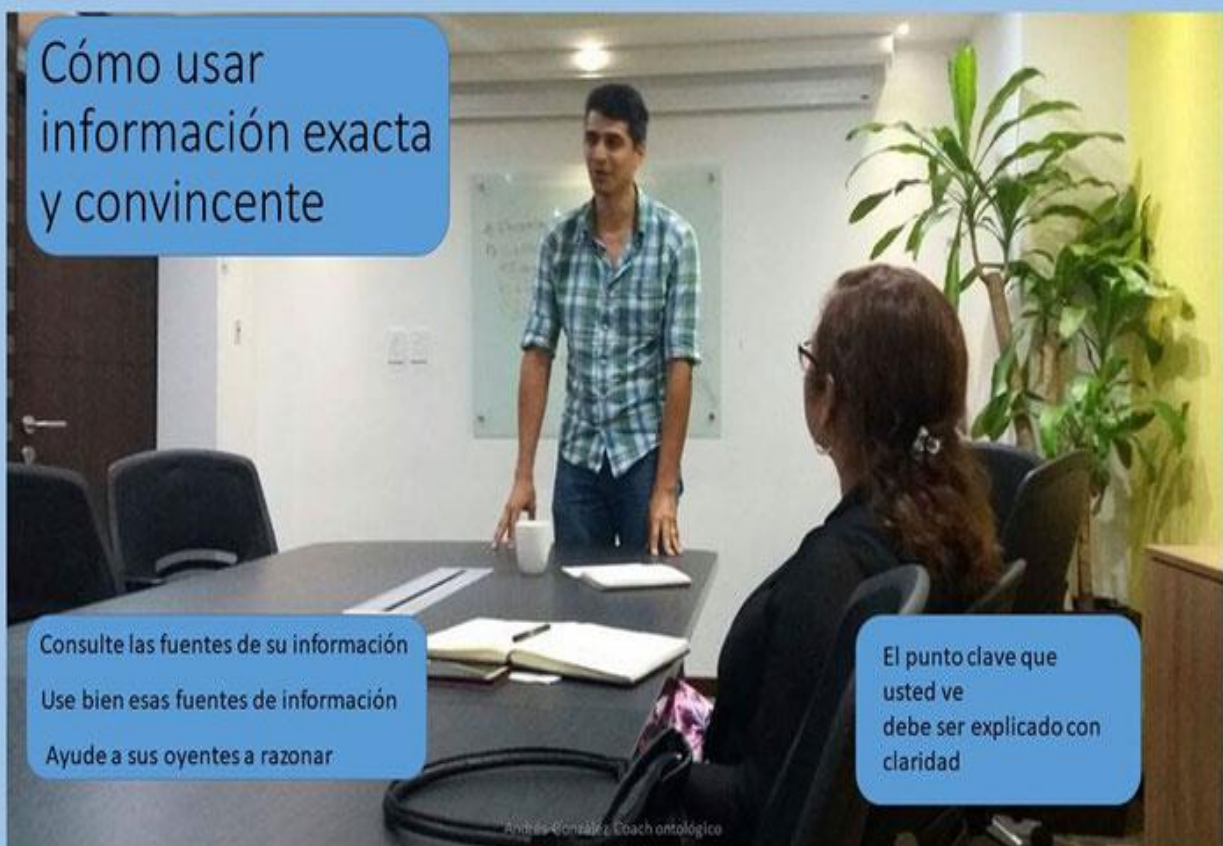
Cómo enseñar con ejemplos



Escoja ejemplos sencillos y prácticos
Piense en sus oyentes
Olvídese de los detalles que puedan distraer

No todos los ejemplos le van a servir
Sepa escogerlos de acuerdo a sus oyentes

Cómo usar información exacta y convincente



Consulte las fuentes de su información
Use bien esas fuentes de información
Ayude a sus oyentes a razonar

El punto clave que usted ve debe ser explicado con claridad

Como explicar citas, textos o referencias



Destaque las palabras claves
Resalte el punto a considerar
Explíquelo sencillamente

No dé por sentado que
sus oyentes saben del tema
Explíquelo elocuentemente

Andrés González Coach ontológico

Cómo leer con exactitud



Prepárese bien
Pronuncie correctamente las palabras
Hable con claridad

Ejercicios de vocalización
Pronunciación y articulación
le ayudaran a decirlo
claramente

Andrés González Coach ontológico

Cómo leer citas, textos o referencias



Tenga claro por qué lo va a citar
Use textos con autoridad en la materia
Despierte el interés de los oyentes

Entrene su memoria
Cítelo textualmente
Diga la referencia claramente

Cómo hacer preguntas



Captar el interés y mantener la expectativa
Razonar
Destacar



Haga preguntas retóricas
Que guíen Que resuelvan
Haga preguntas inteligentes

Andrés González, Coach Ontológico

González Coach ontológico

Cómo hacer buenas Introducciones

Capte la atención
Indique con claridad el tema
Muestre por qué es valiosa esa información

Los primeros segundos deben prepararse con la misma dedicación que el discurso o presentación

Andrés González Coach ontológico

Cómo hablar con naturalidad

Hable con sinceridad
Transmita lo que siente
Mire a sus oyentes

No hable de prisa
No hable tan pausado
Hable a una velocidad que usted considere que es su velocidad natural
Una velocidad en la que se le pueda entender fácilmente

Andrés González Coach ontológico

Cómo hablar en público

Andrés González
Coach ontológico



**Fin del primer nivel de oratoria.
Te invitamos a que continúes creciendo**

Nos vemos en el segundo nivel

**Andrés González
Whatsapp 300 591 2092**

www.fundacionandresgonzalez.jimdofree.com