

¡Las mejores 17 técnicas para aprender cómo hablar en público!



¡Hablas bien, GANAS MÁS!

www.OratoriaColombia.com



Un estudio de la Universidad de California demuestra que 7 de cada 10 personas tienen miedo de hablar en público. Estamos hablando de que el 75% de la población mundial sufre de Glosfobia: el miedo o temor de hablar en público.

Ahora bien, por ese miedo de hablar en público son muchas las oportunidades que pierdes de destacar, crecer, ascender profesionalmente o hacer crecer a la empresa donde trabajas (o de conseguir ese empleo que sueñas); porque si hablas en público: tienes los mejores cargos, multiplicas tus ingresos y eres más visible socialmente. ¿Qué es la ORATORIA?:

La ORATORIA es un conjunto de técnicas, herramientas y principios que nos permiten expresarnos con elocuencia y de forma precisa para persuadir, motivar, informar, educar o entretener a un público determinado.

Ahora, **sin más preámbulo y sin carreta como dicen en Colombia, te vamos a regalar 17 consejos de utilidad práctica para que te vuelvas un crack al momento de hablar en público** y prepárate porque el sonido de los aplausos será algo familiar para ti muy pronto.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: **+57 310 237 71 52.**

¡Las mejores 17 técnicas para aprender cómo hablar en público!

1.- Aprende los conceptos básicos

No tienes que memorizar largos textos palabra por palabra, porque podrías estar a merced de que tu mente quede en blanco y olvidarlo todo, siendo tu presentación un desastre.



Aprende los conceptos básicos y a partir de ellos estructura tu contenido en un inicio, un desarrollo y un cierre.

2.- Controla tus pensamientos

Nadie sabe lo que tu sabes. Solemos pensar que el público sabe más que nosotros y nos ataca un nerviosismo fuerte antes de salir a escena.



Enfoca tus pensamientos en saber que tienes la posibilidad de ofrecerle contenido de valor a tu público, que podrán aprender algo nuevo o reforzar su conocimiento.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: [+57 310 237 71 52](https://wa.me/573102377152).

3.- Entrena al máximo

La práctica hace al maestro. Debes estar muy preparado, tener los conceptos claros en tu cerebro, los objetivos que buscas con esa presentación para que transmitas confianza en el público.



No solo te prepares para el tema que vas a comunicar. Siempre investiga el perfil de tu audiencia, entre más conocimiento tengas de ellos eres más fuerte: edades, sexo, nivel educativo, nivel económico, datos culturales y toda información que te permita conocer a fondo a la audiencia.

4.- Mírate y concóctete al 100%

Ensaya muchas veces cómo será tu entrada, tu desarrollo, tus desplazamientos y tu cierre. No hacen falta más explicaciones: hablar en público como un experto requiere bastante práctica.



Ensaya frente al espejo, grabate y aprecia las oportunidades de mejora que detectes o te sugieran personas con más experiencia. Con cada presentación vas a ser mejor.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: **+57 310 237 71 52.**

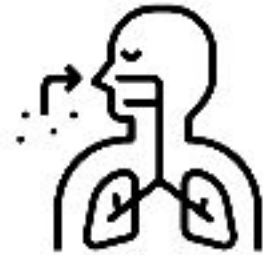
5.- El apoyo multimedia es importante

Para hablar en público es importante lo que vas a decir, como te vas a mover en el escenario, en la sala, pero también es clave los apoyos multimedia para conectar con tu público, por ejemplo: alguna melodía, diapositivas claras, escenografía o cualquier elemento de apoyo. Todo esto sin abusar y lucir recargado, exagerado o aburrido.



6.- Respira, calienta y avanza

Es común estar nervioso o sentir mariposas en el estómago antes de hablar en público, pero no te puedes dejar atacar por el pánico, el miedo es normal, pero el pánico te paraliza y te hace perder.



Antes de cada presentación ubica un espacio privado aparte y haz ejercicios de respiración, mueve todos los músculos faciales, estirate un poco y calienta las cuerdas vocales. Relajate que todo saldrá bien porque ya vienes preparado con mucho ensayo y conocimientos sólidos de lo que vas a hablar.

7.- En lo simple está el detalle

No prepares tu presentación utilizando términos complejos de pronunciar o de entender, todo esto para parecer más erudito o sabio. Ese tipo de presentaciones hacen que no conectes con tu público. A la gente le gusta escuchar la información de manera clara, precisa y concisa.



8.- El lenguaje no verbal es clave

Debes estar muy pendiente de tus gestos y movimientos porque según Albert Merhabian, los elementos de la comunicación personal están conformados en un 7% por las palabras que decimos; el 38% por el tono y el volumen; y el 55% por el lenguaje corporal.



Entonces el 93% de la comunicación es no verbal. El lenguaje no verbal es muy poderoso, por ejemplo, si agitas muchos las manos puedes parecer alterado, si mantienes las manos en tus bolsillos luces inseguro, si te mueves mucho en el escenario distraes. Todo movimiento debe ser pensado, con un objetivo y de forma equilibrada.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: **+57 310 237 71 52**.

9.- Moverse conecta y ayuda

No eres un jarrón chino. Así que no te quedes en un solo punto de inicio a fin de tu presentación. Muévete al centro, por los laterales y al frente, una idea explicada completamente te puede dar paso a moverte a otro espacio para conectar con las personas de esa ubicación. Esto para presentaciones que no sean online.



No camines hacia atrás eso da percepción de miedo. No te excedas, todo con medida y equilibrio.

10.- Comienza de manera diferente

Es clave comenzar con una pregunta, con una frase o con una historia para conectar con el público y puedas impactar desde el inicio. Logras captar la atención, generar expectativa y emoción sobre tu comunicación.



Escoge con detalle tus acciones porque a partir de ese primer momento tendrás un hilo conductor para tu presentación.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: **+57 310 237 71 52.**

11.- Interactúa y toma en cuenta al público

El interactuar con el público te acerca más con tu audiencia. Valora sus opiniones, llámalos por su nombre, no los obligues a responder si no quieren, busca respuestas cortas sin que estas se alarguen porque aburren al resto de las personas, agradece sus comentarios.



No generes debates o contradicciones para así evitar conflictos.

12.- Contacto visual con todos es ganador

Al hablar en público el contacto visual es un poderoso elemento para enganchar a los asistentes. Si estás en un gran escenario, será difícil ver a todas las personas, pero la idea es transmitirles el mensaje de que se los estás viendo a los ojos. Eso genera confianza, credibilidad y conexión emocional con tu público.



Divide la sala o espacio en tres áreas y no olvides hacer contacto visual con cada una.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: **+57 310 237 71 52.**

13. Usa las manos para que sigas ganando

Realiza el siguiente ejercicio: coloca juntas tus manos atrás o al frente de tu cuerpo y comienza a dar tu discurso y a moverte en el escenario, ¿Te sientes rígido? Eso refuerza la tesis de que el movimiento de las manos es clave y primordial para comunicar un mensaje con fuerza, seguridad, comodidad y elegancia.



Siempre como te hemos dicho líneas arriba: con equilibrio y sin exagerar y con cuidado cada gesto.

14. Que los silencios hablen

Ya sabemos que el 93% de la comunicación es no verbal. Entonces para mantener la atención de tu audiencia utiliza el silencio como una estrategia poderosa para que no se dispersen y sigan detalle a detalle tu mensaje. Comunica una idea, dale un matiz y prueba con un silencio corto de 3 segundos para luego retomar y cerrar lo que mencionaste antes de la pausa, te vas a dar cuenta de lo poderosa que es esta estrategia. No abuses de ella.



15. El humor conecta

El sentido del humor es una propiedad que te puede ayudar mucho para hacer más conexiones emocionales. Comunica dos o tres temas graciosos dentro de tu presentación (siempre y cuando sean pertinentes al momento o contexto), busca con seguridad de que el 90% tendrá el efecto carcajada y cuidando que no ofenda a nadie porque si es algo pesado puede ser un arma en contra para ti y tu reputación profesional. ¡Mucho cuidado! Evita religiones, política, clases sociales u otros temas sensibles.



16. Termina con una frase o pregunta

Todas las opciones son válidas al momento de terminar una conferencia o presentación en público. No existe una fórmula secreta. Lo que sí es importante es que sea impactante, que genere recordación positiva y ganas de saber más de ti mediante algún contacto. Recuerda que inicias de forma atractiva para enganchar al público, mantienes un desarrollo o hilo interesante y cierras de forma extraordinaria.



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: **+57 310 237 71 52.**

Regalo adicional:

Al comenzar la presentación posiblemente lo hiciste con una frase o pregunta, lo ideal es finalizarla con otra (o incluso con la misma) para reforzar el mensaje que has dejado en la audiencia.

17. Agradecer y avanzar

Finaliza con una diapositiva que diga de forma literal: ¡GRACIAS! Y no olvides dejar en pantalla tus datos de contacto: red social más utilizada, tu página Web o un número de contacto. Refuerza tu marca personal, ya hiciste una presentación atractiva y es momento de tener el retorno de inversión de tu excelente trabajo en escena.



Esríbenos a: contacto@oratoriacolombia.com ó llámanos al +57 310 237 71 52 e inscribete en el **CURSO DE ORATORIA ONLINE.**

*Nuestra sede principal está en Bogotá, sin embargo gracias a la tecnología podemos atender a todas la ciudades de Colombia y el mundo para capacitar a **profesionales, gerentes, comerciantes, emprendedores, equipos de ventas o mercadeo, médicos, tecnólogos, personal de atención al público y a toda aquella empresa que desee mejorar la expresión oral de sus colaboradores.** Recuerda: ¡Hablas bien, GANAS MÁS!*



Para mayor información visita: www.oratoriacolombia.com
o envíanos un WhatsApp al: +57 310 237 71 52.