EL ARTE DE LA

COMUNICACION ORAL EFECTIVA

Andrés Sánchez Reinoso
Carlos Espinoza Cordero

QUITO - 2008

EL ARTE DE LA COMUNICACIÓN ORAL EFECTIVA

ING. ANDRÉS SÁNCHEZ REINOSO

ING. CARLOS ESPINOZA CORDERO

FUNDACIÓN METROPOLITANA

Quito - 2008

INTRODUCCIÓN.

A lo largo de 13 años de investigación y experiencias enriquecedoras con decenas de miles de personas a nivel latinoamericano que han cursado los talleres, cursos y seminarios organizados por la ECCO (Escuela Científica Cultural de Oratoria) y la Universidad Metropolitana, se ha podido realizar paulatinamente un conjunto de métodos que ayudaran al lector de esta obra a hablar con soltura, claridad y eficiencia.

Desde 1995 se ha compilado material científico de locución, animación, teatro, declamación, lingüística, negociación, técnicas de facilitación, motivación, sicología entre otras ciencias y artes, las mismas que se ha sistematizado para conformar esta obra que será muy útil para quienes tengan el reto de conducir grupos, hablar en actos sociales, dirigir talleres educativos, moderar foros y debates, ser maestro de ceremonias y hacer presentaciones efectivas a nivel empresarial.

Nosotros ponemos el camino, el lector pone el esfuerzo.

LOS AUTORES

6. Presentación Efectiva 60
6.1 Pasos de la Presentación Efectiva 62
6.2 Ejemplo (referencial) de Preámbulo 63
6.3 Formato (referencial) de Preámbulo 64
6.4 Formato (referencial) de Introducción 65
6.5 Ejemplo de guión (referencial) para una presentación efectiva 66

7. Figuras Retóricas 67
7.1 Figuras de significación 68
7.2 Figuras de repetición 73
7.3 Figuras de construcción 75

8. Procedimiento Parlamentario 77
8.1 Principios fundamentales 78
8.2 Programa de una asamblea 79
8.3 Las Mociones 79
8.4 Formas de votar 81

9. Técnicas de Facilitación 83
Foro 84
Simposio 85
Debate 86
Panel 88
Mesa Redonda 89

10. Manejo de Grupos 91
10.1 Las Dinámicas 92
10.2 Los Talleres participativos 96

11. Uso de los Recursos Audiovisuales 98
11.1 Diapositivas 99
11.2 Videos 102
11.3 Audios 102

1 Como superar los miedos

La permanente renovación espiritual, mental, fomentar la autoestima y asumir una actitud proactiva son las claves para alcanzar una estabilidad y madurez emocional y así superar el miedo de hablar en público...

1.1. LA RENOVACIÓN ESPIRITUAL

Tanto la Biblia, como autores de superación espiritual y personal como Deepak Chopra y Stephen Covey sugieren bajo diferentes denominaciones que La Meditación, Aprender a perdonar, No juzgar, dar sin pedir nada a cambio, son caminos efectivos para encontrar un equilibrio espiritual.

Estaremos felices al encontrarnos con nuestro YO y recuperar ese algo perdido, ese algo maravilloso que ahora vuelve a brillar, no como una luz reflejo sino con una luz que nace con fuerza desde el interior.

Aprender a perdonar. El peso emocional que implica cargar en nuestras espaldas el rencor y las culpas, son elementos que obstaculizan el libre flujo de emociones y por lo tanto el libre flujo de palabras.

Haga un proceso de reflexión y haga el inventario de personas con las cuales tiene sentimientos como envidia, pique, rencor o culpas. Después escriba esos sentimientos en un papel, posteriormente hágalos un solo puño y échelos a la basura.

Visualice a esas personas las cuales sentimos que tenemos que tenemos algún conflicto y en su mente perdone a los demás y a perdónese a sí mismo.

1.2. LIBERTAD EMOCIONAL

No permitamos que nuestras emociones estén supeditadas a lo que hacen o piensen otras personas.

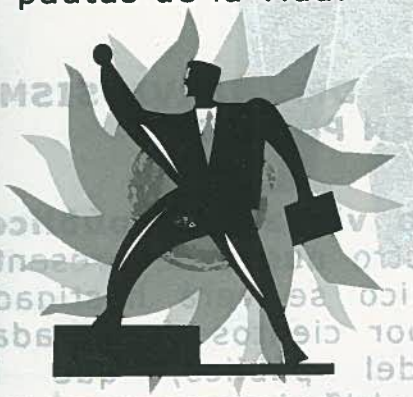
EJERCICIO RECOMENDADO:

Escribir en un papel para verlo todos los días:

- *"Hoy dependeré emocionalmente únicamente de Dios, tendré una meta superior en mente"*
- *"No necesito la aprobación de mi padre, madre, tío, abuelo, jefe, amigos, esposo, esposa o del Presidente de la República para decir mi verdad, con mi estilo propio y con mis características únicas"*
- *"Hoy daré un paso para liberarme de mis prejuicios, de las etiquetas y de mis temores"*

1.4. ACTITUD PROACTIVA

La actitud pro-activa significa aprender a tomar decisiones oportunas y ser responsable de ello. Significa tomar el control de su vida y no dejar que factores externos como las circunstancias y el ambiente marque las pautas de la vida.



Las personas proactivas llevan consigo su propio clima. El hecho de que llueva o brille el sol no supone ninguna diferencia para ellas.

Stephen Covey

En el campo de la Comunicación Oral Efectiva, la proactividad nos conduce a ser responsables cuando tomamos la palabra y ser responsables cuando decidamos callar. Tener conciencia de que cualquier momento se presenta la ocasión de hablar y eso implica que tenemos que estar preparados para ello. No hay que suponer que "hablar bien" es cuestión de suerte o de alguien que nació con ese don. Hablar bien es cuestión de prepararse, ejercitar la memoria, practicar la

Desconocimiento del tema: Cuanto se conoce o no de un tema es relativo. Depende los conocimientos del conferencista frente a los conocimientos y preparación del público. La clave es estar seguro de que estamos un paso adelante del público y que realmente estamos aportando con nuevos conocimientos, informaciones y razonamientos. Por lo tanto estar actualizado con la información que proviene de libros, Internet y de los expositores en foros universitarios es una buena manera de enterarnos de qué es lo último que se está hablando en tal o cual tema.

Desarrollar una voz que sea vigorosa y agradable es un reto permanente de locutores, cantantes, declamadores y también de los oradores. Por ello es fundamental aprender a respirar diafragmáticamente, articular las palabras, perfeccionar la dicción, y modular la voz.

El programa de Técnica Vocal se divide en 4 etapas:

Vocalización

Dicción

Modulación

Matices

-aaaaaaaaaaaaa

-eeeeeeeeeeeee

-iiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiii

-oooooooooooo

-uuuuuuuuuuuuu

-aaaaaaaaaaaaaaa,eeeeeeeeeeeee,iii iiiiiiiiii,ooooooooooooooo,uuuuuuu

-aaaaaaaaaaa,iiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiii,aaaaa aaaaaa

-uuuuuuuuuuuu,ooooooooooooo,uu uuuuuuuu

2.1.2. ARTICULACIÓN:

Significa dibujar las palabras con la boca, y como ejercicios tendremos que pronunciar palabras que posean muchas vocales, mientras mejor dibujemos las vocales con la boca mejor:

Murciélago Pachacamac

Eucalipto Aleluya

Abuelito Indignados

Aurelio Septentrional

2.2.1. Forma correcta de pronunciar las consonantes.

- B: a continuación de los labios sujetos y articulación fuerte

- C: leve densidad antes de la letra E y la letra I sonido fuerte así debajo de la K, antes de la O, de la U y de la A y de cualquier consonante.

- D: se recomienda acentuar el paso de la lengua entre los dientes

para pronunciar estas palabras.

- F: labio inferior con mayor sujeción a dientes superiores.

- J: contracción inicialmente cerrada en la parte lateral y trasero de la mandíbula, para soldar con la fuerza e intensidad en sonido. Generalmente en el trópico se tiene dificultad con esta letra.

P: Implica un golpe de labios muy evidenciados. En su sonido. El golpe debe ser mucho más fijado cuando la P está entre consonantes para evitar su omisión:

EJEMPLOS:

CONCEPTO ACEPTO
EXCEPCIÓN PEPINILLO
PAMPA

R: es común en las regiones andinas, que esta letra sea arrastrada, o pronunciada con suavidad cuando debe sonar fuerte. En el caso de trópico suele ser omitida o en efecto provocar la omisión de la S si está colinda. (sea una misma palabra o en dos continuas). Sobre la dicción de la R, veremos cinco circunstancias que merecen atención:

- cuando es el inicio de la palabra la lengua se asocia al paladar para que produciendo una vibración semejante al sonido de un motor, suenen con fuerza pero sin arrastre.

EJEMPLO:

ROMA ROSA ROCA
RUSIA RAZA RETALIACIÓN
RIQUEZA.

- Cuando es doble. Se aplica lo mismo que en el caso anterior, es decir, nunca suena suavemente pero tampoco con el efecto denunciado.

- Cuando la letra R está rodeada por vocales o consta al final de una palabra, sonará suave sin confundirse con el sonido de L o de G. No hay que olvidar que por no pronunciar una letra confundimos las palabras, sus significados y cambiamos el sentido de una idea.

EJEMPLO:

Excavar – Escarbar

S: Es de fuerte densidad sin llegar a confundirse con la Z. Si está rodeada de consonantes, su fijación será mayor, en ningún caso se la suavizará y mucho peor será omitirla.

EJEMPLO:

SABADO SUERTE HISTORIA
CONSTAR CASTRO ISLA

T: Así como la N, es el resultado de la concurrencia de dientes, paladar y lengua. Para efectos de una mejor Dicción en el campo de la Oratoria se compenetra más en su punta con las dientes superiores.

2.2.2. Ejercicios con trabalenguas

Tres, tristes tigres trigan trigo en un trigal, en un trigal tres tristes tigres trigan y tragan trigo.

El rey del parangaricutirimicuaro se quiere desparangaricutirimicuarisar, el que lo desparangaricutirimicuarise será un gran desparangaricutirimicuarisador.

El cielo está enladrillado,
quién lo desenladrillará,
el desenladrillador
que lo desenladrillare
un buen desenladrillador será.

"El Arzobispo de Constantinopla se quiere desarzobispoconstantinopolitarizar; el que lo desarzobispoconstantinopolitarice muy buen desarzobispoconstantinopolitarizador será"

2.3.1. TONO. Se refiere a la actitud anímica con la que el comunicador verbal se puede expresar. Existen por lo tanto diferentes clases de tonos según los estados de ánimo y actitudes que conocemos en las personas. Los más utilizados son:

En función a los estados de ánimo: alegre, triste, furioso.

En función con las actitudes: irónico, agresivo, impositivo, sumiso.

EJERCICIOS RECOMENDADOS:

¡Qué profesional! (Admiración que aprueba la gran calidad)

¡Qué profesional! (Admiración que critica la mala calidad)

¡Qué profesional...! (Frase burlona)

¿Qué profesional? (Pregunta a qué profesional se refiere)

¿Qué...profesional? (Doble pregunta que expresa duda)

2.3.3. RITMO. Tiene que ver con la velocidad y la pausalidad de los mensajes comunicados verbalmente. Según el afán de la intervención, el entusiasmo o la expectativa que el comunicador verbal desea transmitir, podrá utilizar las diferentes clases de ritmo. Los ritmos pueden ser: versátil, enumerativo, parsimonioso y silábico.

a) Versátil

Rápido y de corrido. Se usa para generar dinamismo en la comunicación.

EJEMPLO:

Damas y caballeros muy buenas tardes. Permítanme presentar soy . ..... y será un honor acompañarles como maestro de ceremonias... en una jornada de pasarela, glamour y belleza, en la cual todos... quedaremos fascinados con el encanto de estas hermosas chiquillas, que se han dado cita al concurso Miss Colegial Quito 2008- 2009.

c) Parsimonioso

Hablar lento y con pausas extensas.

Ejemplo:

Es un grato placer y un enorme compromiso encontrarme ante todos ustedes, un público valiente y contestatario, ante una ciudadanía que nunca se puso de rodillas ante el poder.

d) Silábico = Pronunciar una palabra con mucho énfasis y separando las sílabas.

Ejemplo:

Es indispensable que todos lleguen pun-tua-les el día de mañana.

2.3.4. VIBRACIÓN. Implica darle eco o resonancia a las palabras. Existe

EJERCICIO RECOMENDADO:

"Si nuestros problemas son comunes, no hagamos de nuestras diferencias abismos insalvables que nos conduzcan a la liquidación"

Jaime Roldós Aguilera

3 Lenguaje Corporal

3.1. SUPERAR LOS TICS NERVIOSOS

Todo aprendiz en el arte de la oratoria, debe primero detectar y controlar los movimientos y gestos que son el producto de la ansiedad (tics nerviosos), como meterse las manos a los bolsillos, mirar al cielo, frotarse las manos, cogerse la corbata, abrirse el botón del saco y volverse a cerrar, dar un paso adelante y otro para atrás, tambalearse, etc.

Cuando una persona habla y se olvida algún dato, fechas o nombres de autoridades, lo más seguro es que sentirá ansiedad, la misma que se reflejará como tics nerviosos. Lo mejor es descargar esa ansiedad sujetando fuertemente el podio o simplemente trasladar dicha ansiedad hacia el dedo gordo del pie.

Otra manera de ir superando poco a poco este vicio corporal es pedir a nuestros amigos o familiares que nos detecten y adviertan cuáles son nuestros tics nerviosos. Y ese dato proponernos ir corrigiendo poco a poco.

3.4. REGLAS PARA EL MOVIMIENTO DE LAS MANOS:

Debe haber sintonía entre el movimiento de las manos, con el énfasis que se aplica en la voz.

En la mayoría de los casos se maneja la relación: mirada-mano-objetivo.

Mientras más público exista, se tendrá que hacer movimientos más vistosos.

3.5. PROTOTIPOS DE MOVIMIENTOS DE LAS MANOS:

EXPLÍCITOS: Son los movimientos universales que determinan los signos básicos del lenguaje corporal:

+ Afirmar

- Negar

? Pregunta

Pasado

Presente

Futuro

Ya no la quiero es cierto,
pero tal vez la quiero:
Es tan corto el amor
y es tan largo el olvido.

Porque en noches como ésta
la tuve entre mis brazos
Mi alma no se contenta
con haberla perdido.
Aunque éste sea el último dolor
que ella me cause,
Y éstos sean los últimos versos
que yo le escribo."

Pablo Neruda

GRAFICADORES: Describe físicamente un objeto, persona o animal.

"Era un animal que tenía una mandíbula de este tamaño y cada diente era así y súper filudas"

ENERGÉTICOS: Se conoce que el ser humano transmite energía a través de la yema de los dedos. Así lo demuestran los que hacen curaciones a través de impostación de manos y los que son capaces de mover objetos sin necesidad de tocarlos.

En el campo de la comunicación oral efectiva se reconocen algunos tipos de movimientos donde se evidencia un flujo de energía a través de la yema de los dedos: Emisores, Bilaterales, Receptivos, Receptivo, Interiorizado y Retransmisor.

Re-transmisora: Capta energía del cielo y lo retransmite a los demás. Ejercicio:

"Te pedimos Dios, que bendigas a mis compañeros, que le des paz interior, que encuentren armonía en sus vidas"

3.6. LA MIRADA

El orador procurará dirigir su mirada a todos los asistentes del evento. En primer lugar porque se nota que el orador está interesado en su público y por lo tanto el público -por respeto- prestará mayor atención.

No se recomienda dirigir la mirada a un punto fijo (como recomiendan otros textos de oratoria y comunicación) porque se pierde la capacidad de comunicación con el público.

Ejercicio:

*Los antivalores: **van** en progreso*
*El consumismo: nos **está** consumiendo*
***U**na carrera vertiginosa de tener, tener, tener*
***No** importando a quien aplastar*
***No** importando a quien destruir*
No importando a quien sobornar
Para finalmente quedarnos
con una muchedumbre solitaria
*Con gentes: **babeantes** por las calles*
*Con jóvenes: **perdidos** por las drogas.*

Miguel Angel Cornejo.
Bogotá-1999

4.1. LA CONFERENCIA

La Conferencia proviene del verbo conferir, por lo tanto significa el hecho de dar o entregar conocimientos. Este es un tipo de intervención que necesita una alta preparación académica, experiencia docente y por lo general el uso de recursos audiovisuales. La duración promedio de una conferencia fluctúa entre los 40 minutos a las 2 horas.

Existen dos tipos de conferencias: ***Magistral y Participativa.***

4.1.2. Conferencia Participativa.

Este tipo de conferencia se aplica generalmente a grupos que no sean ni tan grandes ni tan pequeños (entre 80 a 200 personas generalmente). Hay un tiempo predeterminado para responder a las inquietudes del público y las preguntas del público (por organización y optimizar el uso del tiempo) generalmente se harán a través de papelitos.

4.4. EXALTACIÓN

Implica poner el alto a una persona, personaje, fecha histórica, un héroe, una empresa, una institución, etc. Se utiliza un lenguaje matizado con recursos literarios como las metáforas. Su duración promedio está entre 3 a 5 minutos.

EJEMPLO DE EXALTACIÓN Y PROCLAMACIÓN A LA REINA

Es un grato honor dirigirme a los pobladores de San Pablo, Pueblo guerrero por historia, que da ejemplo de trabajo, honestidad y progreso, en este es el momento donde los cielos se abren, para coronar los pasos de la reina, y deslumbrarnos con su belleza nativa.

No es desconocido para todos nosotros, la preciosidad de estas tierras, que cautivadoras en las madrugadas, nos han sacado más que un suspiro.
En este lugar hermoso, donde la mano de Dios se ha hecho presente, formando un paisaje serraniego, que vislumbra a cada ser y crea fantasía que provoca la evocación a la eternidad y que perdura en las aguas de San Pablo

5 Saludos Protocolarios

5.2. ORDEN DE JERARQUÍA

Para determinar el orden de jerarquía de los asistentes hay que determinar si el evento es de carácter público o privado; si es de carácter público preferentemente debe estar regido por las características ceremoniales que estipula la cancillería, lo que se llama el orden de precedencia.

Si el evento es de carácter privado recomendamos fijarse en los siguientes referentes:

- -El anfitrión/a
- -La naturaleza íntima del evento
- -La importancia social del invitado.

Nota: Para generalizar

- Señor Economista Rafael Correa, Presidente Constitucional de la República del Ecuador

- Presidentes Latinoamericanos

- Autoridades presentes

- Público en General.

EJEMPLOS DE SALUDOS PARA DEFENSA DE TESIS:

SALUDO A:

-Sr. Dr. Jorge Iza, Decano de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Central del Ecuador.

-Sr. Dr. Luis Altamirano, Director de Tesis

-Sr. Dr. Jorge Escobar, Esteban Fuentes y María Duarte, miembros del Tribunal Calificador.
-Compañeras, compañeros
-Amigas, amigos
-Familiares
-Público Asistente.

SALUDO B:

-Sres. Miembros del Tribunal Calificador

-Autoridades aquí presentes

-Público en General.

Una Presentación Efectiva constituye una exposición sobre temas a nivel académico y empresarial. El formato (pasos) que presentamos a continuación bien puede ser utilizado en una conferencia, informes de actividades o la presentación de un producto.

6.2. EJEMPLO (referencial) DE PREÁMBULO:

Muy buenos días con todos ustedes, con motivo de la próxima vigencia del nuevo código de procedimiento penal, el ilustre Colegio de Abogados de Pichincha con el auspicio de otras instituciones y organismos afines, ha tenido el acierto de organizar este seminario que repercutirá en beneficio de todos y cada uno de los aquí presentes.

Es para mi un verdadero placer encontrarme en este magno auditorio con la presencia de tan distinguidos colegas abogados.

A petición del Sr. Dr. Juan Pérez Presidente del Colegio de Abogados de Pichincha, voy a compartir mis experiencias y conocimientos sobre este tema, tan complejo y al mismo tiempo apasionante como es el derecho penal.

Para quienes no me conocen mi nombre es Hernán Soto, y estoy aquí como abogado en libre ejercicio, que tuvo la oportunidad de ejercer la Adjudicatura y la Cátedra Universitaria.

6.4. FORMATO (referencial) DE INTRODUCCIÓN

La tarea de preparar este intervención demandó……de investigación de campo, estudios sobre……, la compilación de experiencias en…….. la sistematización de teóricos como…… Encuestas en…….. y entrevistas a……..

Al referirme al tema…… me enfocaré a abordar……

El tiempo de mi intervención está programada para 80 minutos y lo he dividido en cuatro ejes fundamentales para su mejor entendimiento:

a) UNO
b) DOS
c) TRES
d) CUATRO

7 Figuras Retóricas

7.1.2. Antonomasia.

Es un adjetivo que sustituye un nombre propio, que está presente en el imaginario colectivo. Ejemplos:

- *Simón Bolívar: ElLibertador*
- *Manuelita Sáenz: La Libertadora del Libertador*
- *Jesucristo: El Salvador*
- *Perú: El Caín de América*

También se da cuando características de personajes, historias o novelas se atribuyen a otras situaciones o personas:

-El don juan
-Quijote
-Celestina
-Pinocho
-Sanson
-Caballo de Troya
-Perro del hortelano

7.1.3. Metáfora o símil.

Establece una comparación entre dos ideas:

*Somos **como** la paja del páramo, aunque nos arranquen de la tierra, volveremos a crecer y con la paja del páramo cubriremos el mundo.*
Dolores Cacuango

7.1.5. Maximizar y minimizar

Cuando maximizamos implica que elevamos las características de una persona o cosa, ejemplo:

-veloz como el rayo
-dulce como un manjar
-lento como una tortuga
-fría como la escarcha
-caliente como un sol
-escurridizo como el agua entre las manos
-oscuro como la noche

Cuando minimizamos consiste en decir menos para decir más, ejemplo:

-No fue poco lo que hablaron
-¿Te parece insuficiente?
-¿Es acaso irrisorio mi aporte?
-¿Consideran que el problema es insignificante?

7.1.6. Paradoja

Es una expresión que resulta absurda para el común de la gente. Ejemplos:

-Murió mi eternidad
-Vivo en conversación con los difuntos
-Arar en el mar
-Cómo deshacerme de ti si no te tengo. ***Arjona***
-Cómo alejarme de ti si estás tan lejos. ***Arjona***

7.2. FIGURAS DE REPETICIÓN

7.2.1. Anáfora

Se fundamenta en repetir una o varias palabras al inicio de una secuencia de frases con el fin de remarcar la idea. Ejemplo:

EJEMPLO NO. 1

*El **Ecuador** heroico de la Cordillera del Cóndor*

*El **Ecuador** eterno y unido en la defensa de su heredad territorial*

*Este **Ecuador** democrático, capaz de dar lecciones históricas de humanismo, trabajo y libertad*

*Este **Ecuador** Amazónico, desde siempre y hasta siempre. VIVA LA PATRIA*

EJEMPLO NO. 2

Indispensable como un manantial en el desierto

Indispensable como una madre para su niño

Indispensable como un amor en medio de la soledad.

7.2.4. Interrogación

En este caso, la interrogación no se realiza para obtener información sino para afirmar con mayor énfasis la respuesta contenida en la pregunta misma. Ejemplos:

-¿Hay hombres sanos para derrotar al enemigo?
-¿Hay sinceridad en esa propuesta de paz?
-¿Acaso tenemos dinero para consumir en ese restaurante?

7.2.5. Onomatopeya

Reproducir efectos auditivos del entorno, ejemplos:

-Guau, Guau
-Kikirikiki
-Tic tac
-Boom
-Pum

7.3. FIGURAS DE CONSTRUCCIÓN

7.3.1. Asíndeton y polisíndeton

El asíndeton consiste en eliminar nexos sintácticos, generalmente conjunciones, ejemplos:

-Vine, pelee, sufrí, sufrí, vencí.
-Soñé, planeé, trabajé, sudé, alcancé mis objetivos.

8 Procedimiento Parlamentario

8.2 PROGRAMA DE UNA ASAMBLEA

- Apertura/Pase de Lista.
- Lectura del acta de la última junta.
- Asuntos Anteriores.
- Asuntos Nuevos.
- Reportes de las Comisiones.
- Anuncios.
- Clausura.

8.3. LAS MOCIONES:

La moción es una propuesta donde todos los miembros voluntariamente se ponen a favor de un asunto. Los integrantes pueden individualmente:

- Hacer mociones. (Hacer una propuesta)
  "Hago la moción para que..."
- Secundar las mociones. (Expresar apoyo para la discusión de la moción hecha por otro miembro)
  "Secundo la moción."
- Discutir las mociones. (Dar opiniones acerca de la moción) "Pienso que ..."
- Votar sobre las mociones. (Hacer una decisión) "Todos aquellos a favor.

b. Si no se secunda, su moción no se tomará en consideración.

- El/La Presidente/a dice su Moción

  a. El/La Presidente/a dirá, "Se ha *hecho la moción y se ha secundado que..."*

  b. Después, los miembros ya sea discuten su moción o pueden hacer una moción para pasar directamente a votar.

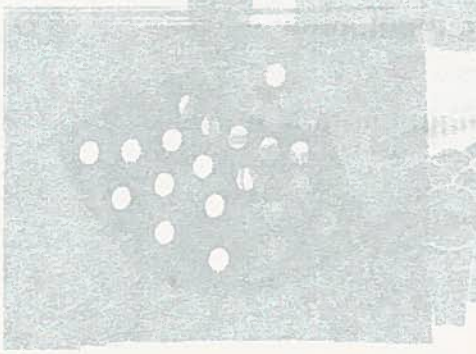
  c. Una vez que el/la Presidente/a presenta su moción a los miembros se convierte en "propiedad de la asamblea," y usted no la puede cambiar sin el consentimiento de los miembros

8.4. FORMAS DE VOTAR

- Por medio del Pase de Lista – Cada miembro responde "sí" o "no" cuando dicen su nombre. Este método se usa cuando se requiere tener un récord del voto de cada persona.

- Por Consentimiento General – Cuando es casi seguro de que no habrá oposición a una moción, el/la Presidente/a dice, "Si no hay una oposición..." Los miembros muestran estar de acuerdo por medio de su silencio, sin embargo, si uno de los miembros dice, "Me opongo," el asunto debe ponerse a voto una vez más.

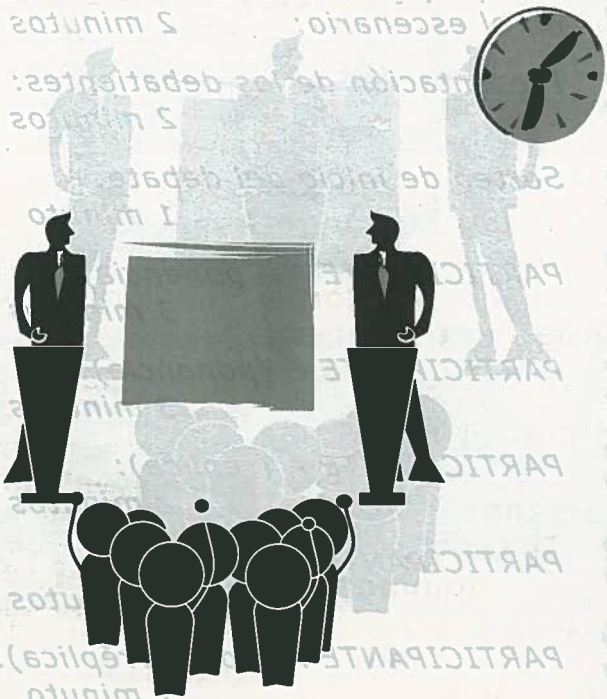
9 Técnicas de Facilitación



SIMPOSIO

Un grupo de especialistas o conocedores de un tema, expone sucesivamente diferentes aspectos del mismo, ante un grupo. Puede haber entre 3 a 6 miembros. Cada miembro expone 15 o 20 minutos. El tiempo total del simposio no excederá de 90 minutos.

El moderador hará una introducción al tema, leerá brevemente el currículo de los participantes y explicará el procedimiento a seguir. El moderador decidirá, si es posible, destinar un tiempo para que el grupo haga las preguntas.



- *PARTICIPANTE B (contrarréplica): 1 minuto*
- *PARTICIPANTE A (remate): 1 minuto*
- *PARTICIPANTE B (remate): 1 minuto*
- *MODERADOR- SISTEMATIZACIÓN DE IDEAS: 2 minutos.*

TOTAL: 21 minutos.

El coordinador intervendrá. También intervendrá para elaborar nuevas preguntas, orientará el diálogo hacia aspectos no tocados, superará una eventual situación de tensión, etc. Unos minutos antes de terminar el diálogo, el moderador invitará a cada uno de ellos a que haga un breve resumen de sus ideas. El moderador ordenará y sintetizará los puntos de vista planteados y hará conclusiones generales. Es optativo invitar al público a hacer preguntas.

MESA REDONDA

Un grupo de especialistas sobre un tema, expone ante un público en particular puntos de vistas divergentes o contradictorios que sostienen sobre un mismo tema. Se requiere de un moderador capaz de hacer preguntas pertinentes y reflexivas y de tener la habilidad para resumir.

10 Manejo de Grupos

10.1.1. Dinámica de Presentación

Cómo su nombre lo indica se emplea para que los participantes puedan conocerse entre sí, romper el hielo y evitar tensiones. Ejemplos:

- *En grupos de dos personas: los miembros hablan entre sí y se presentan entre sí diciéndose los nombres, procedencia, lugar de trabajo o estudio y expectativas del curso; para después en una plenaria cada quien presenta a su compañero de la dinámica.*

- *En grupos de dos personas: Los miembros hablan entre sí y se cuentas todos los talentos que tienen, los talentos que pudieran, quisieran y debieran desarrollar, así como sus habilidades que tienen en el hogar o trabajo.; después en una plenaria cada quien presenta a su compañero de dinámica en función a sus talentos.*

- *3) Se juega con árbitro que hace caso las disposiciones reglamentarias que definan en consenso los dos equipos.*

Después se discute cómo se sintieron al jugar fútbol en estas tres condiciones y se les pregunta cómo se relaciona esta vivencia con las diferentes etapas de "democracia" que ha vivido el país.

10.1.4. Dinámica de Ejercitación

Se utiliza únicamente para distensionar los músculos de los participantes después de estar varias horas sentados. Ejemplos:

- *Hacer que todos caminen desordenadamente dentro del aula y que se crucen con cada uno de los compañeros para mirarlos en silencio a los ojos.*
- *Hacer el juego en el cual se tienen que juntar en grupos de dos, tres, cuatro o cinco personas y el que se queda sin grupo paga una penitencia.*
- *Hacer ejercicios de Estiramiento*
- *Hacer un proceso de meditación.*

10.2.3. Role Playing

Se trabaja con equipos de trabajo. Se simula una situación o un caso concreto, con el fin de que torne real. Esto facilita la comprensión vivencial de situaciones, y promueve actitudes positivas. Todos participan unos representando los roles asignados y los otros como observadores.

10.2.4. El Socio-Drama

Un grupo reducido de personas realiza una representación de un problema económico social.

10.2.5. La Lectura Comentada

El instructor conduce al estudio de un documento para lograr su comprensión, y propicia la emisión de opiniones de los participantes

10.2.6. El Seminario

A grupos reducidos de personas se les envía la tarea de investigar exhaustivamente un tema determinado, acudiendo a fuentes originales y diversas de información.

11.1. DIAPOSITIVAS

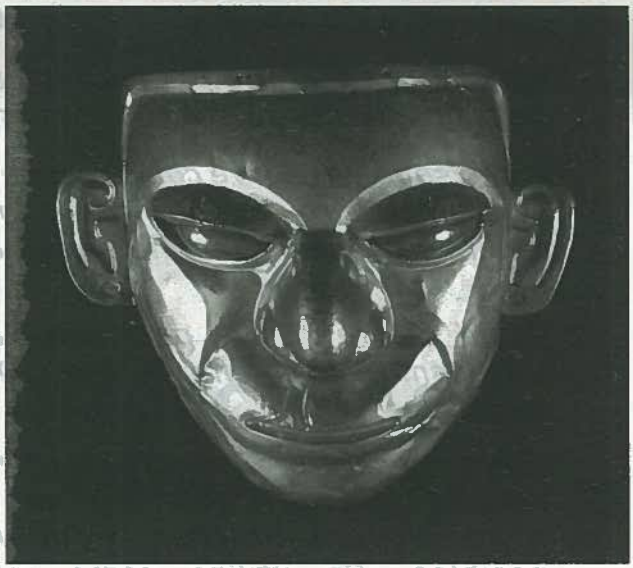
- No utilizar las diapositivas como medio e sustituir información que no sepamos, sino como medio didáctico para explicar mejor aquello que es preferible demostrar con imágenes.

- Recomendamos utilizarlas las diapositivas principalmente para mostrar en orden y secuencialmente la información mientras se va explicando, para que exista interactividad entre los diferentes datos que se proporciona.

- Las diapositivas serán más didácticas si se utiliza como ayuda memoria, cita textual, diagramas, ilustraciones y gráficos estadísticos.

- No olvidemos que el Power Point, nos permite poner animaciones e interactuar con videos y audios.

FOTOGRAFÍA



CITA TEXTUAL

CAPÍTULO PRIMERO.

Constitución 2008

Principios FundamentaleS.

Art. 1. El Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de manera descentralizada.

12 Dirección de Eventos

12.2. ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Para organizar cualquier actividad, evento o proyecto deben haber tres pasos fundamentales: Planificación, Ejecución y Evaluación.

12.2.1. Planificación.

Tema
Antecedentes
Justificación
Objetivo General
Objetivos Específicos
Metas
Tareas
Organigrama Funcional
Recursos
Cronograma

12.2.2. Ejecución

Dirección: luces, sonido, recursos audiovisuales, tiempos, creación y supervisión del programa

Coordinación: Protocolo, Seguridad, Invitados especiales, Expositores, Convocatoria al público, Difusión en Medios, Indicadores de resultados.

Conducción: Maestro de ceremonias, moderador, presentador

Seguimiento: Monitorear en base a los indicadores establecidos.

- Evitar todo tipo de improvisaciones que desprestigian el programa y a los organizadores, produciendo críticas y comentarios negativos.
- Es preferible que exista por lo menos dos presentadores (hombre y mujer) porque la combinación de voces es más atractivo y menos monótono. Además, que uno de ellos le puede suplir al otro en cualquier eventualidad.
- Es necesario que existe una persona que sea el mensajero interno entre los presentadores y las cosas que estén pasando en el escenario o en los camerinos.

12.4. EJEMPLO DE PROGRAMA PARA LA ELECCIÓN A LA REINA

1. *Ingreso de la Reina saliente*
2. *Ubicación de los miembros que conforman el jurado calificador.*
3. *Ofrecimiento del acto*
4. *Video reportaje de la preparación de las candidatas*
5. *Primera presentación de las candidatas en traje casual*
6. *Intervención artística-musical*
7. *Coreografía realizada por las candidatas*
8. *Intervención musical*

13 Improvisación y Actos Sociales

Las reglas de la improvisación surgen en virtud de una experiencia social –comunicativa, y vienen a ser éstas:

1. Ser sucintos y jamás exceder los cinco minutos

2. Nunca se dejará de aplicar: VOCALIZACIÓN, DICCIÓN, MODULACIÓN Y CARACTERIZACIÓN

3. Evitará la monotonía, la redundancia inútil así como las muletillas

4. Aplicará los PATRONES EXPRESIVOS para el fortalecimiento de cada idea que se emite.

5. Pondrá en práctica: las palabras claves, pies de inicio, verbos de acción o definición, pies de enlace, frases de respaldo, estructuras universales y descripciones como importantes mecanismos de lucubración de ideas.

6. Aplicará la PAUSALIDAD, LA RESPIRACIÓN PROFUNDA Y RELAJADA como medios de autocontrol durante la intervención.

7. Nunca se asumirá una actitud de inseguridad o desagrado al momento de intervenir.

CUANDO SE DEBE IMPROVISAR Y POR QUÉ

La improvisación debe darse en términos "que la ocasión lo amerita", cuando hacemos una exaltación, cuando intervenimos durante un acto social, al responder preguntas de cultura general, etc. El motivo es que la improvisación al no ser planificado no debe abordar materias especializadas que solo pueden ventilarse cuando el expositor ha realizado una investigación científica.

Para improvisar como en cualquier otra destreza y a través de la práctica advertimos errores que en el futuro se superará.

Improvise una charla de dos minutos sobre cualquier tema, y, grabe esa improvisación. Escúchese y analice en qué tropezó. ¿Argumento? ¿Énfasis? ¿Conocimientos? ... ¿Qué faltó?

A lo mejor le parecieron muy largos los dos minutos; o no pudo coordinar bien sus ideas, o no se acordó más... Ahora que ya reflexionó, tome un papel y escriba una sinopsis brevísima de lo que dijo y lo que pudo haber dicho en su improvisación. En esa sinopsis, seleccione y ordene los cinco subtemas principales.

Ahora sí, vamos nuevamente a improvisar la charla de dos minutos sobre el mismo tema. Se dará cuenta de la diferencia que existe entre improvisar sin un esquema mental e improvisar con el cuadro de referencia.

Con esto, demostramos la importancia de organizar las ideas antes de exponerlas en una improvisación. Siempre que deba improvisar, trace mentalmente un cuadro sinóptico de los cinco puntos básicos, poniendo énfasis en el primero y el último. (Eso le dará confianza en usted mismo).

Exponga sus ideas en orden y sin precipitación. Si habla de prisa se le agotará el tema pronto y puede tener tropiezos. Tampoco debe exagerar la lentitud de exposición.

- *Un automóvil con drogas en su interior fue hallado sin sus ocupantes en la carretera Quito – Ibarra*
- *Mahatma Ghandi luchó para emancipar a su pueblo del imperio británico.*

ESTRUCTURAS RECOMENDADAS PARA INTERVENCIONES CORTAS:

g. Actos Sociales: Fiesta de Quince años, Matrimonio, Bautizo, Primera Comunión, etc.

a. Saludo y agradecimiento.

b. Qué significa el/la/los homenajeados para mí

c. Definición

d. Mensaje

h. Ejercicios de improvisación en clase:

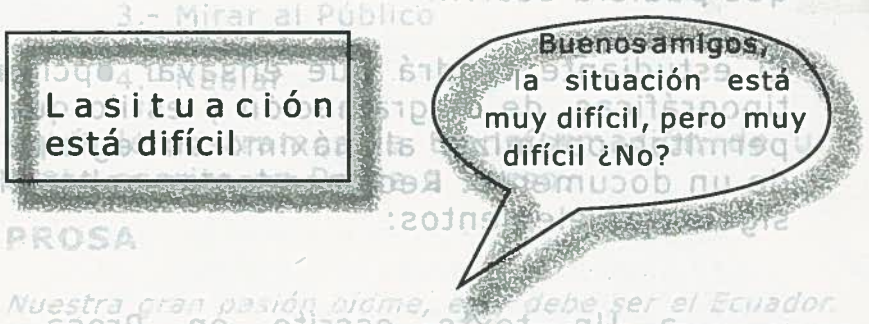
a. ¿Qué es?

b. ¿Cómo se utiliza?

c. Historia

d. Mensaje -Cierre-

Otra forma de oratoria, es aprender a leer mientras miramos al público. A esto lo llamamos lectura expresiva. Un buen orador también debe aprender a leer sin trabarse, que se escuche con naturalidad, con espontaneidad, y muy coloquial, utilizando el mismo sentido pero con sus propias palabras. "Es necesario aprender a leer añadiendo palabras que no están escritas, repitiendo algunas, dudando, dando la impresión de que se está improvisando. Hay que leer con la naturalidad de quien está conversando"[4]



LOPEZ VIGIL José Ignacio, Locución en la radio popular, 1991-PG.74

La lectura Expresiva implica mirar al público, modular la voz y expresarnos corporalmente mientras leemos, para ello hay que ir ganando palabras con la vista, los ojos tienen que ir más rápido que la boca.

Las técnicas de Lectura Expresiva se dividen en dos capítulos importantes: Preparación y Exposición.

Ensayar la lectura en voz alta permite detectar a tiempo errores ortográficos y/o tipográficos, así como palabras de difícil pronunciación como son: los tecnicismos y los extranjerismos.

14.2. CÓMO EXPONER

En esta fase debemos seguir un orden lógico de lectura.

1.- Leer panorámicamente oraciones completas

2.- Asimilar el mensaje

3.- Mirar al Público

4.- Hablar

Aquí demostramos la transformación de un texto escrito en Prosa a Verso.

PROSA

Nuestra gran pasión oídme, es y debe ser el Ecuador. Este Ecuador que no lo queremos enredado en lo intrascendente sino en lo valeroso, luchador infatigable, forjando un destino de grandeza. El Ecuador heroico que triunfó en Pichincha. El Ecuador de los valerosos de hoy, heroicos luchadores de Paquisha, Machinaza y Mayaycu inmolados en estas legendarias trincheras. El Ecuador heroico de la Cordillera del Cóndor. El Ecuador eterno y unido en la defensa de su heredad territorial. Este Ecuador democrático capaz de dar lecciones históricas de humanismo, trabajo y libertad. Este Ecuador amazónico desde siempre y hasta siempre: ¡Viva la Patria!

15 Anexos

15.1. FRASES CÉLEBRES:

Las grandes almas tienen voluntad; las débiles sólo tienen deseos.

Proverbio Chino

Un estomago vacío, es un mal consejero.

Einstein

Las palabras mueven pero el ejemplo arrastra.

Benjamín Franklin

La verdad os hará libres.

Jesús de Nazareth

Siempre que enseñes, enseña a la vez a dudar de lo que enseñas.

José Ortega y Gasset

Una visión sin la acción es solo un sueño. Un acción sin una visión no tiene sentido, pero una acción llevada a la práctica puede cambiar al mundo"
Joel Barker

El pecado más grande que puede tener un hombre es el pecado de omisión León **Felipe**

La mejor manera de alegrarte es intentar alegrar a alguien.
Mark Twain

El único medio de conservar su libertad el hombre, es estar siempre dispuesto a morir por ella. – **Diógenes**

Una mentira adecuadamente repetida 1.000 veces se convierte en una verdad. – **Goebbles**

Nadie debe ganar tanto dinero que tenga con qué comprar a otro ni ganar tan poco que tenga que venderse

Rousseau

Reprende al amigo en secreto y alábalo en público

Leonardo da Vinci

Haz que los adversarios vean como extraordinario lo que es ordinario para ti; haz que vean como ordinario lo que es extraordinario para ti.

"Más que las aciones malas de la gente mala, me horroriza el silencio de la gente buena"

Mahatma Ghandi

Quienes son capaces de renunciar a la libertad esencial a cambio de una pequeña seguridad transitoria, no son merecedores ni de la libertad ni de la seguridad.

La historia ha demostrado que solo de las grandes crisis han salido las grandes soluciones.

Fidel Castro

Nuestra mayor fuente de conocimiento son nuestros clientes más insatisfechos

Bill Gates

Existe al menos un rincón del universo que con toda seguridad puedes mejorar: Tú mismo.

Aldous Huxley

Alhambriento, solo podrásle hablar de pan

Ghandi

Quien hace a otro poderoso obra su propia ruina.

N.Maquiavelo

15.2. EXALTACIÓN A UNA LIDEREZA

Al hablar de Esperanza
Es hablar de una líder innata
Unos la llaman revoltosa,
Otros una dirigente prometedora

Pero todos coinciden
en que es un gran ser humano
Solidaria con los pobres
Comprometida con los trabajadores
Identificada con los grupos segregados

Con una alegría luminosa
que rebota de sus ojos
Siempre te regala una sonrisa
Con un abrazo muy fuerte:
te entrega su confianza Esperanza...
es el símbolo de las nuevas generaciones

Es la luz, en medio de la abulia.

Es el entusiasmo en medio de la desesperación

Es el calor en medio de la soledad.

Si bien es cierto, que hemos pasado por numeroso sacrificios, no es menos cierto que la satisfacción de alcanzar una meta es ¡inconmensurable!

15.4. MODELO DE REMATE

¡Lo posible lo hicimos,
lo imposible lo vamos a hacer hoy!

Si unimos corazones, esperanzas y voluntades
Si juntamos inteligencias, destrezas y conocimientos

Seremos los constructores de la historia

Edificaremos una nación
poderosa, una nación de ecuatorianos y para ecuatorianos

¡ El Ecuador que todos soñamos!

Jusee Sanz

nosotros mismos. No podrás obligar a que alguien te ame, lo que sí puedes es dejarte amar. Aprenderás que retener a la fuerza a la persona que amas te alejará más rápidamente de ti. Y el dejarla ir, te deja para siempre al lado tuyo. Lo más valioso no es lo que tienes en tu vida sino a quien tienes en tu vida.

Compilación de varios autores.

15.7. ACEPTEMOS

Un día aceptarás que las personas buenas podrán herirte alguna vez y tendrás que perdonarlos. Descubrirás que no tenemos que cambiar de amigos si estamos dispuestos a aceptar que ellos cambien.

Un día te darás cuenta, que puedes pasar buenos momentos con tu mejor amigo, haciendo cualquier cosa o simplemente nada, solo por el placer de disfrutar su compañía.

También aceptarás que hay personas que te aman pero que no saben demostrarlo. Las personas más felices no siempre tienen lo mejor de todo, solo sacan lo mejor de todo lo que encuentran en su camino.

17 Bibliografía

a) ASTORGA, Alfredo; DER BIJL, Bart Van, "Manual de Diagnóstico Participativo" CEDEP, Quito 1994.

b) CAMARGO GARCÍA Jimmy, El mundo de la radio, Colección Intiyan Quito 1998.

c) CARNEGIE, DALE. "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas" Editorial Sudamericana. Septuagésima primera edición. Buenos Aires-1987

d) COVEY, Stephen, "Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva", Editorial Paidós, México 1996.

e) CHICA GIRALDO, Benhur "Debate sobre el Poder, Tomo I ", Artes Gráficas Univalle, Cali- 1997

f) CHOPRA, Deepak, "Las siete Leyes Espirituales del Éxito". Grupo Editorial Norma, Bogotá 1995.

g) DAVIS, Flora, "El lenguaje de los gestos" Emecé Editores. Buenos Aires, Julio de 1994.

h) EGAS ORBE Giovanni y SÁNCHEZ REINOSO Andrés, Material didáctico para cursos de la ESCUELA CIENTIFICA CULTRAL DE ORATORIA ECCO. Quito, 1995-2001.

i) FROMM Erich, "El Arte de Amar", Edición de bolsillo, s/e, s/a.

Diseño de la cubierta : Yauri-Ayni

Con la base de trece años de experiencia impartiendo cursos y talleres de Comunicación Oral organizados por la ECCO (ESCUELA CIENTIFICA CULTURAL DE ORATORIA) y la UNIVERSIDAD METROPOLITANA a nivel nacional e internacional y de recoger aportes metodológicos desde la locución, teatro, declamación, lingüística, sicología clínica, entre otras ramas del saber, nos hemos propuesto plasmar para el público un manual que de soluciones prácticas en El Arte de la Comunicación Oral Efectiva.

Este libro será muy útil para quienes tengan el reto de ejercer la docencia, conducir asambleas, participar en debates públicos o de hacer presentaciones efectivas a nivel empresarial.

Nosotros ponemos el camino, el lector pone el esfuerzo.

LOS AUTORES

ISBN 978-9942-02-041-3
9 789942 020413

UNIVERSIDAD METROPOLITANA
El camino a la excelencia

FUNDACION METROPOLITANA