|  |
| --- |
| Subsector / Módulo: Lenguaje y ComunicaciónPROFESOR: Roberto Jury |
| Discurso público  |
| Nombre Apellido:  | Nivel:  | Fecha:  |
| Objetivo de Aprendizaje: | - Conocer cómo hacer un buen discurso público- Desarrollar en una actividad entregada herramientas que permitan evaluar un buen discurso público. |
| Habilidades de Aprendizaje: | 1.Lectura2.Escritura3.Oralidad |

**

 COLEGIO MIGUEL DE CERVANTES 2020

 **Haga inflexiones de voz**

 Cuando estamos comunicando realmente nuestras ideas a nuestros oyentes, empleamos numerosos elementos físicos y vocales. Encogemos los hombros, movernos los brazos, fruncimos el ceño, aumentamos el volumen de la voz, cambiamos el tono y la inflexión, y hablamos más fuerte o más despacio según lo dicten la ocasión y el asunto. La variación de las modulaciones se encuentra bajo directa influencia de nuestro estado mental y emocional. Por ello es tan importante que tengamos un tema bien conocido para hablar, un tema que nos estimule cuando nos hallemos frente a un auditorio. Por esa razón, debemos ansiar compartir nuestros conocimientos con nuestro público.

 **No comience con una excusa**

 Comenzar un discurso con una disculpa no augura un buen comienzo. Con extrema frecuencia, escuchamos a oradores que comienzan por hacer patente su falta de preparación o habilidad. Si usted no está preparado, el público lo descubrirá, probablemente, sin su asistencia ¿Por qué insultar al auditorio sugiriéndole que no posee suficientes méritos como para que usted se prepare adecuadamente? No, no se quiere escuchar excusas; queremos estar informados e interesados; interesados: recuérdelo. Que su primera frase se apodere del interés de su auditorio. No la segunda ni la tercera.

 **Emplee estadísticas**

 Las estadísticas se emplean para mostrar la proporción de ejemplos de cierto tipo. Pueden causar impresión y convencer, especialmente como pruebas, cuando un ejemplo aislado no resulte tan apropiado.

 Las estadísticas en sí mismas pueden ser aburridas. Deben emplearse prudentemente, y al emplearlas, deben ser revestidas con un lenguaje que las haga vívidas y gráficas.

 **Solicite acción**

 La terminación que acabamos de citar constituye, además; un ejemplo excelente del pedido final de acción. El orador quería que se realizara algo: que se instalara un nuevo sistema de señales en la rama Sur de su ferrocarril basaba su solicitud en el dinero economizado, en los accidentes que se prevendrían… El orador quería acción y la obtuvo. No era un mero discurso de práctica. Fue pronunciado ante la junta de directores de un ferrocarril, y aseguró la instalación del nuevo sistema de señales que había sido solicitado.

 Pídales que hagan algo específico. No diga: “ayude a la Cruz Roja”. Es demasiado general. Diga, en cambio “adquiera su bono de contribución de un dólar esta misma noche en la Cruz Roja Americana, calle Smith 125 de esta ciudad”.

 **Prometa a sus oyentes cómo podrán conseguir algo que desean**

 Un medio casi infalible de conseguir la atención alerta del auditorio consiste en prometer a sus oyentes que les explicará cómo obtener algo que desean, si hacen lo que usted va a sugerirles. A continuación, algunos ejemplos ilustran lo que quiero decir

 “Voy a explicarles como prevenir la fatiga”, “Voy a decirles cómo podrán agregar una hora diaria a su vida activa”

 “Voy a explicarles cómo pueden aumentar sus ingresos”

 “Les prometo que si me escuchan durante diez minutos les enseñaré un medio eficaz de hacerse más populares”

 La introducción tipo “promesa” consigue la atención del público con seguridad, porque se dirige directamente a los intereses personales del auditorio.

 **Use un objeto**

 Tal vez el modo más sencillo del mundo para ganar la atención consiste en mostrar algo para que el público lo vea casi todos los seres, desde los más simples hasta los más complejos, responderán a esta clase de estímulo, Puede ser utilizado, a veces, con eficacia, ante el público más distinguido. Por ejemplo, el señor Ellis, de Filadelfia, inicio una de sus charlas en una de nuestras clases sosteniendo una moneda entre sus dedos a la vista de todo el público. Naturalmente todos la miraron. Entonces preguntó: “¿alguno de ustedes ha encontrado en la calle una moneda como esta?” Anuncia que al afortunado se le obsequiaría con un lote de terreno gratis en tal y tal estado. Para ello tendría que presentar esa moneda… Ellis seguidamente condenó las prácticas equívocas y faltas de ética relacionadas con el hecho.

 Todos los métodos expuestos son aconsejables. Pueden emplearse por separado o combinarse entre sí. Tenga en cuenta que la manera de comenzar su discurso determina fundamentalmente que usted y su mensaje sean aceptados por el público.

 **Cuéntenos sobre lo que ha aprendido de la vida**

 Hable sobre lo que la vida le haya enseñado y lo escucharan atentamente, diga del texto en qué está de acuerdo y en que no, entregue sus razones.

 La más rica fuente de donde surge ese interesante material humano se halla en nosotros mismos. No tenga miedo de hablarnos de sus experiencias pensando que no debe referirse a sí mismo. La única ocasión en que el auditorio se resiste a escuchar a alguien que habla de sí mismo es cuando dicha persona lo hace de un modo ofensivo y egoísta. No siendo así, el público siempre siente gran interés por escuchar las historias personales de los oradores. Constituyen el medio más seguro de sostener la atención; nunca las deseche completamente

 **Asegúrese que se siente entusiasmado por el tema**

 Por diversas circunstancias, yo podría disertar sobre el lavado de platos. Pero por una u otra causa no puedo entusiasmarme con el tema. En realidad, me olvidaría del mismo casi por completo. Sin embargo he escuchado hablar a amas de casa que pronuncian soberbias conferencias sobre el mismo tema. Se había despertado en ellas tal indignación ante la tarea del lavado de platos, o habían creado curiosos métodos para eludir el desagradable trabajo. En consecuencia lograron hablar con eficacia sobre el lavado de platos.

 **Sumérjase en su tema**

 Después que hay escogido el tema de su disertación y lo haya ordenado de acuerdo con un plan, luego de haber hablado de éste con sus amigos, su preparación no ha finalizado. Usted debe convencerse de la importancia de su tema. Debe investigar todos los aspectos de su tema, apoderándose de su más hondo significado, y buscando en sí mismo el modo más adecuado para que su discurso ayude a sus oyentes a ser mejores después que lo hayan escuchado

 **Limite su tema**

 No abarque un gran lapso de tiempo por ejemplo “en cinco minutos hablaré desde Atenas en el 500 A. C hasta la guerra de Corea”, abarca demasiado en poco tiempo.

 **Dramatice su discurso mediante diálogos**

 Es importante incluir los diálogos de lo que usted está relatando, no siempre le será posible hacerlo, en su charla, pero puede verse cómo la referencia directa a la conversación contribuye a dramatizar el incidente. Si el orador posee alguna facultad para la imitación, y puede lograr el tono de voz original al pronunciar las palabras, el diálogo puede llegar a ser más efectivo. Por otra parte, el dialogo otorga el timbre auténtico de la conversación cotidiana.

 **Sea específico, llene su discurso de detalles**

 Debe tener las responder a cuatro preguntas ¿cuándo?, ¿dónde? ¿Quién? ¿qué? Y ¿Por qué?. Coloque nombres de la personas que estaban presentes, o bien sino puede hacerlos diga “ en este caso lo llamaré Francisco”. Por supuesto no debe tener un exceso de detalles, ya que sus auditorio también se aburrirá, pero tampoco debe caer en que sus relatos sean vagos y generales.

 **Compare lo conocido con lo familiar**

 Cuando haga comparaciones, debe hacerlo con algo que sus oyentes entiendan verdaderamente; muestre la similitud de lo conocido con lo familiar.

 Supóngase que está describiendo una de las contribuciones de la química a la industria: un catalizador. Se trata de una sustancia que produce alteraciones en otras sin experimentar cambios. Esto es sumamente claro. ¿Pero no es mejor explicarlo así? “Es como un chico que, jugando en el patio de la escuela, golpea, empuja y hace caer a todos los otros niños, pero que esquiva siempre los golpes de todos los demás”

 *Extraídos del libro*

 *El Camino fácil y Práctico de Hablar Eficazmente en Público*

 *De Dale Carnegie (1888-1955)*