Comunicación Tradicional versus Live Interaction

Beneficios de la Comunicación

Una comunicación efectiva transforma cada área de tu vida. Estos son los beneficios clave que obtendrás al desarrollar esta habilidad:

Metas Personales y Laborales

Mayor probabilidad de lograr metas a nivel personal y de trabajo.

Manejo del Tiempo

Mejor manejo del tiempo para cumplir con todas sus obligaciones.

Relaciones Plenas

Disfruta de las relaciones y se conecta de forma más profunda con los demás.

Referente de Entorno

Se convierte en un referente de su entorno e influye positivamente sobre los otros.



Gestión de Conflictos

Permite reconocer y gestionar positivamente los conflictos.

Equilibrio y Paz Mental

Logra un mayor equilibrio y paz mental en su vida cotidiana.

Conexión Profunda

Se conecta de forma más profunda y auténtica con los demás.

> **"La comunicación es la verdadera tarea del liderazgo."**
> — Nitin Nohria

Oratoria: El Arte de Hablar con Elocuencia

La **oratoria** es la capacidad que alguien dispone de hablar y exponer un punto de vista ante el público de modo claro, atractivo y comprensible. Proviene del vocablo latino *oratoria*.

Oratoria significa el arte de hablar con elocuencia. Es decir, que el trasfondo de la oratoria es poder **persuadir a la audiencia** con respecto a una idea, pensamiento o emoción.



Formas de Oratoria: Didáctica y Poética

Didáctica

Busca **enseñar y transmitir conocimientos**. El orador didáctico estructura su mensaje para que la audiencia comprenda y aprenda de manera clara y ordenada.

Poética

Intenta **deleitar a la audiencia** a través de la estética. El orador poético añade color, dramaturgia e inspiración a sus comunicaciones para crear una experiencia memorable.

¿Te consideras "didáctico" en el momento de exponer una idea o un contenido? ¿Le añades "color", "dramaturgia", "inspiración" a tus comunicaciones con facilidad?

EL ORADOR PERFECTO

Demóstenes

> *"Las palabras que no van acompañadas de los hechos no sirven de nada."*
> — Demóstenes

Como la mayoría de las artes, los orígenes de la oratoria moderna se ubican en la **antigua Grecia**. Destaca especialmente la historia de Demóstenes, quien fue calificado por varios autores como el orador perfecto.



Atenas, 384 a.C. – 322 a.C.

Fue tal la vehemencia de su discurso, lo bien fundamentados de sus argumentos y la claridad en la exposición de sus ideas, que inició una carrera política que le permitió —apenas 10 años después— pronunciar su primer discurso político.

TIP: Practicar, practicar, practicar. Sin descanso, hasta que lo bueno sea mejor y lo mejor sea excelente. Plantéate metas ambiciosas pero realizables en donde la práctica sea tu compañera permanente.

FILÓSOFO Y CIENTÍFICO GRIEGO · 384–322 A.C.

Aristóteles: Padre de la Lógica

> *"La retórica es la facultad de determinar en un caso particular cuáles son los medios de persuasión de los que se dispone."*
> — Aristóteles

La Retórica: Definición e Historia

Retórica es el conjunto de reglas o principios que se refieren al arte de hablar o escribir de forma elegante y con corrección con el fin de deleitar, conmover o persuadir. Es la disciplina que estudia la forma y las propiedades de un discurso.

1

Siglo V a.C. – Siracusa

El término se acuñó en Siracusa (actual sur de Italia). Sus primeras aplicaciones se realizaron en el ámbito jurídico para convencer al jurado.

2

Revolución Democrática

Al generarse una revuelta que derrocó a los tiranos Gelón e Hierón, se inician litigios populares para recuperar tierras expropiadas.

3

Entrada en la Política

La retórica entra en el terreno político. Al reinstaurarse la libertad, también se instaló la palabra pública y libre.

4

Grecia Clásica – Esplendor

Aristóteles logra combinar de manera perfecta los tres tipos de retórica en función a su utilización.

Tipos de Retórica



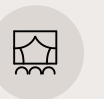
Judicial

Acciones **pasadas** para la deliberación de un juez. Utilizada en el ámbito jurídico para convencer al jurado de la defensa o culpabilidad de acusados.



Deliberativa

Acciones **futuras** para el análisis político. Orientada a la toma de decisiones colectivas sobre el porvenir de la comunidad.



Demostrativa

Aquí y ahora para una audiencia que no tiene capacidad de decisión sobre el asunto. Más de contemplación o de hacer juicio sobre la capacidad del orador.

Retórica Aristotélica para Persuadir

En su obra escrita, Aristóteles enumeraba las **3 fuentes de información** para conformar un discurso persuasivo con el uso de la retórica: **Ethos, Pathos y Logos**.



Ethos, Pathos y Logos en Detalle

ETHOS – Confianza

Para persuadir desde la retórica necesitas envolverte en un aura de credibilidad. La pregunta clave: *¿por qué tu audiencia creería en lo que estás diciendo?*

- Credibilidad
- Tono
- Estilo

PATHOS – Emoción

Capacidad de que tus palabras generen emoción en la audiencia. Las historias y la imaginación son tus herramientas más poderosas.

- Imaginación
- Historias

LOGOS – Razón

Lógica y razonamiento. Las estadísticas, estudios previos, los datos, los hechos y la evidencia son tus mejores aliados para alcanzar Logos.

- Consistencia
- Hechos
- Figuras

¿En cuál de los 3 aspectos te consideras con mayor y con menor fortaleza?



Estos – Patos – Locos

Una forma divertida de recordar los tres pilares de la retórica aristotélica. Más allá del juego de palabras, estos tres elementos son la columna vertebral de cualquier discurso persuasivo efectivo.

Recuerda: **Ethos** (confianza), **Pathos** (emoción) y **Logos** (razón) trabajan juntos para crear un discurso verdaderamente persuasivo y memorable.

REFLEXIÓN

Dale Carnegie y la Práctica

> *"Siempre hay tres discursos por cada discurso que das: el que practicaste, el que diste y el que te hubiese gustado dar."*
> — Dale Carnegie

¿Cuál es tu reflexión con respecto a la frase de Dale Carnegie?

La Regla del 1×10

1×10

La Fórmula de la Excelencia

10 minutos de práctica por cada **1 minuto de presentación**.

¿Por qué funciona?

La práctica deliberada y constante es lo que separa a los oradores buenos de los excelentes. Cada minuto que planeas presentar requiere diez minutos de preparación profunda.

Esta regla te ayuda a:

- Dominar el contenido con profundidad
- Reducir el nerviosismo escénico
- Mejorar el ritmo y la fluidez
- Anticipar preguntas y objeciones

PRÁCTICA · LIVE INTERACTION VS. COMUNICACIÓN TRADICIONAL

Ejercicio: Discurso de Oprah Winfrey

Revisa el video del discurso de cierre de los **Golden Globes 2018** con Oprah Winfrey e identifica **2 momentos** en donde haya aplicado los elementos de la retórica aristotélica.

1

Identifica los Momentos

Busca instancias concretas donde Oprah aplique **Ethos** (confianza o credibilidad), **Pathos** (emoción) y **Logos** (datos o hechos).

2

Anota las Referencias

Escribe en tu cuaderno las **palabras clave o referencias** que logras asociar con cada uno de estos elementos de la retórica.



PRÁCTICA · LIVE INTERACTION VS. COMUNICACIÓN TRADICIONAL

Ejercicio: Tu Discurso de 1 Minuto

Prepara un discurso de **1 minuto de duración**, dividido en dos partes de **30 segundos cada uno**: el mejor momento de tu vida y el peor momento de tu vida. Recuerda usar Ethos, Pathos y Logos.

1

30 seg – El Mejor Momento

Evoca el mejor momento de tu vida con emoción, credibilidad y datos concretos.

2

30 seg – El Peor Momento

Comparte el peor momento de tu vida con la misma autenticidad y estructura retórica.

Dinámica de Conexión Emocional

Para ayudarte con esta tarea, vamos a sintonizarnos con esas emociones a través de una **dinámica de ojos cerrados**. Imagínate que estás viendo una película con ese momento en donde tú eres el protagonista.

01

Cierra los Ojos

Tómate unos minutos para conectarte y tratar de verte en tercera persona, como protagonista de tu propia película.

02

Evoca las Emociones

¿Qué emociones estaban presentes? ¿Cómo ocurrieron los hechos? Mira tu rostro en ese momento.

03

Prepara tu Discurso

Conectado en esa emoción del momento, prepara tu discurso y la presentación con autenticidad.



¿Qué Aprendiste? —

Sin revisar el manual, responde las siguientes preguntas de autoevaluación:

1 Beneficios de la Comunicación

Escribe al menos dos beneficios de la comunicación efectiva.

2 Demóstenes

¿Qué fue lo que más te impactó del relato de Demóstenes?

3 La Retórica

¿Qué es la retórica? ¿Por qué es importante para el orador?

4 Ethos, Pathos y Logos

¿Qué es Ethos, Pathos y Logos? ¿Por qué son importantes para estructurar tu discurso?

5 Regla del 1×10

¿En qué consiste la Regla del 1×10?