

---

El unico Bien que crece  
cuando se comparte  
es el conocimiento.

# COMO HABLAR EN PUBLICO

---

Dr. Alejandro Villatoro Martinez.

Urgencias Medico Quirúrgicas  
American British Cowdray Medical Center  
Santa Fe  
México D. F.

# OBJETIVOS A CUMPLIR

---

- Identificar las características generales de una presentación en público.
- Comentar y exponer los lineamientos de la exposición.
- Evaluar los conocimientos presentados.
- Reafirmar lo anterior con un resumen.

# PODER

---

**P**RESENTACIÓN / PUNTUALIDAD.

**O**BJETIVOS.

**D**ESARROLLO.

**E**VALUACION.

**R**ESUMEN.

# APRENDIZAJE

---

Cambio o consolidación en la conducta de un ser humano, que tiene una relativa permanencia en el tiempo



# TIPO DE PUBLICO

---

- Edad.
- Sexo.
- Nivel cultural.
- Conocimientos del publico sobre el tema.
- Lugar de presentación.
- ¿Metas? ¿Anhelos? Etc.



# RESPIRACION Y TONO DE VOZ

---

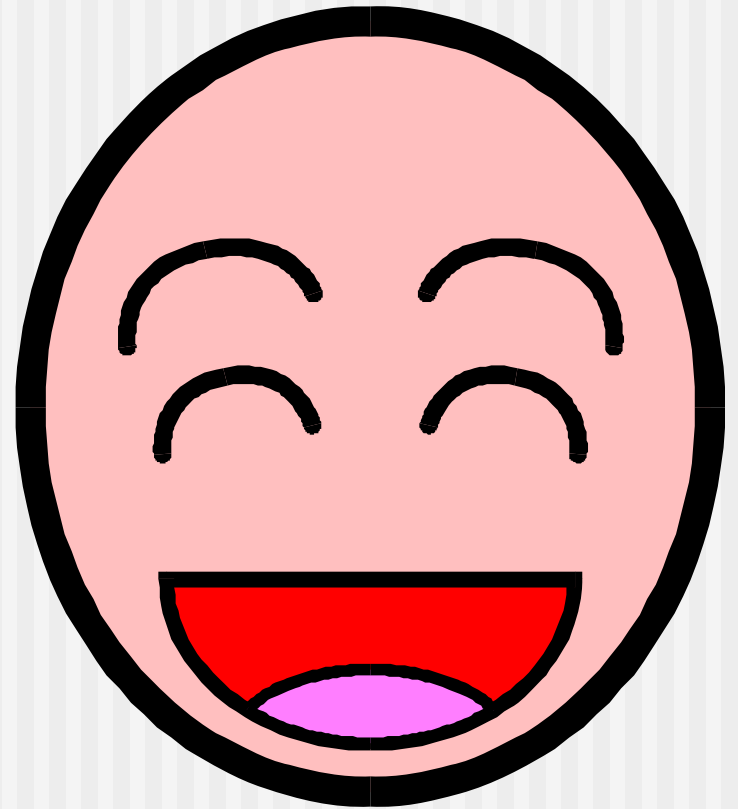
- Materia Prima.
- Respiración diafragmática. (Deporte, Reir).
- Dicción: intelectual. (pronunciación, puntuación y fraseo).
- Velocidad (debe variar).



# RESPIRACION Y TONO DE VOZ

---

- Modulación: Es Emotividad ↓ Stress (↑ volumen de voz con aire).
- Monotonía = Veneno de la oratoria su antídoto la emotividad.





# INICIO

---

- ¡Salude!
- ¡Transmita su emoción! (baja estrés y gana al oyente).
- Es el Centro de las miradas.
- **RIDICULO** (mayor temor del adulto)
- Concentrarse en el auditorio.



# PRESENTACION E IMAGEN

---

- Ropa: Discreta y pulcra; Acorde al publico; preferentemente buena calidad.
- Persona: Pulcra; Arreglarse antes subir a estrado.
- Sin joyas ostentosas.



# PRESENTACION E IMAGEN

---

- Posición: de preferencia de pie. Vanidad, respeto, superioridad.
- Pies firmes (rodillas atrás), manos libres. Movimientos congruentes.
- Sonríe= afecto.



# TEMA A TRATAR

---

- *¡ HABLAR LO QUE CONOCES !*
- Planearlo.
- Finalidad del mensaje: Informar; Convencer; Motivar; Entretener.
- Hacer una carta descriptiva.
- Preparar material necesario.
- Tip: **INICIA** mensaje a partir de lo que saben, hacerlos subir un escalón.

# DESARROLLO

---

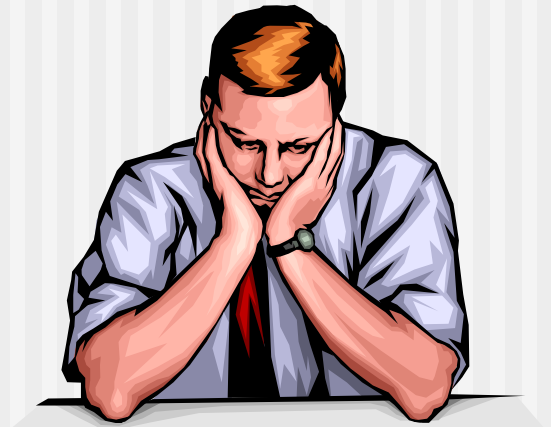
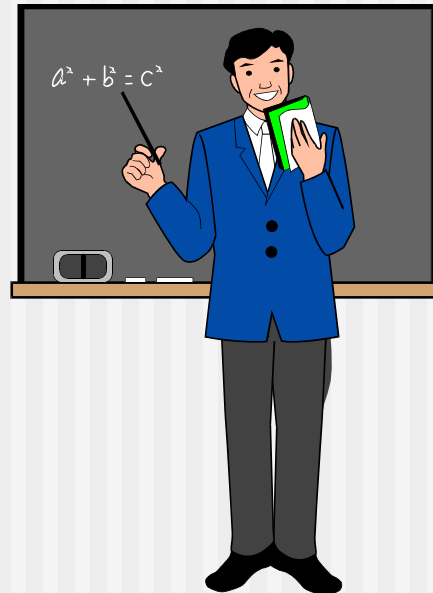
- 1.- Demuestre dominio del tema.
- 2.- Mantenga contacto visual.
- 3.- Evite relatos "espeluznantes".
- 4.- Cuente experiencias vividas.
- 5.- Muévase pausadamente.

# CALIBRAR

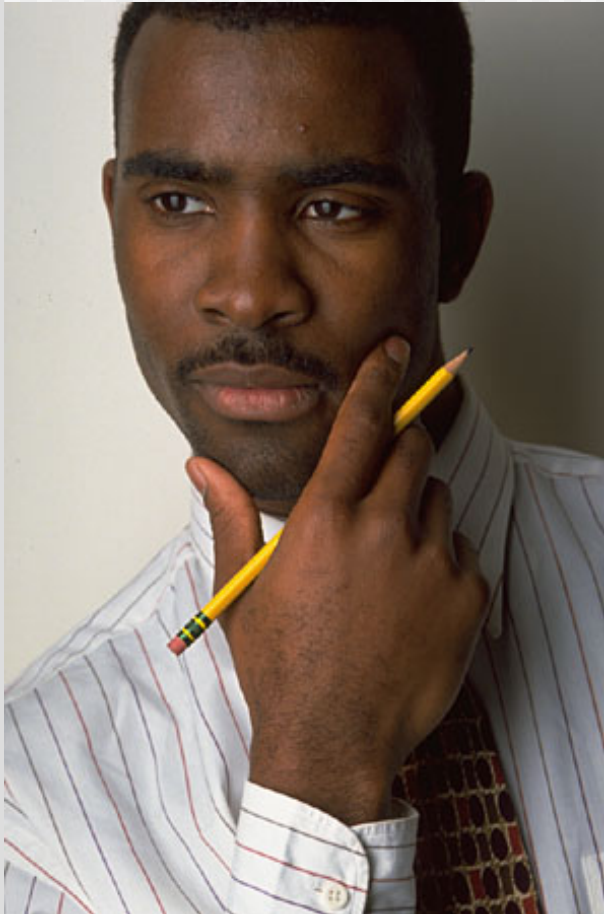
- El lenguaje no verbal no miente, es mas primitivo
- Tus participantes observan en ti tus verdaderas actitudes



www.fccm.cu.izohd.edu



# CALIBRAR



**ES OBSERVAR EL LENGUAJE NO VERBAL DEL PUBLICO**

- POSICION CORPORAL
- GESTICULACIONES
- CONTACTO VISUAL
- TONO DE VOZ
- EXPRESION FACIAL

**REGULA TU COMPORTAMIENTO COMO INSTRUCTOR**

# EVALUACIÓN

---

- 1.- Ver y apuntar lo bueno y lo malo.
- 2.- Pedir al alumno una autoevaluación.
- 3.- Decir lo bueno y realizar la corrección de lo malo a través de preguntas dirigidas.



# RESUMEN

---

- 1.- Consiste en una recapitulación de lo dicho.
- 2.- Enumere los puntos clave.
- 3.- Enfatize sobre ellos.

# PREAMBULO

---

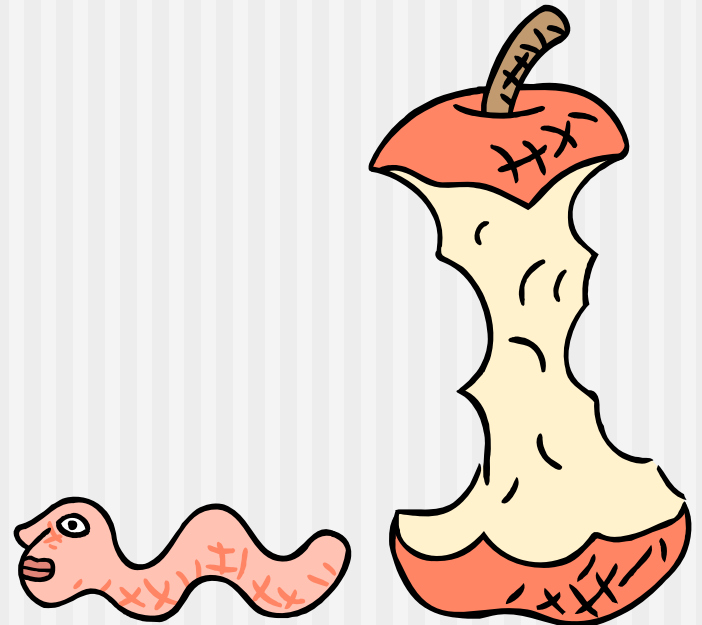
- Avisa al publico que llegas al final. (con un pequeño silencio).
- El publico lo comprende y te permite llegar al...



# FINAL

---

- Lo ultimo que decimos se conserva fresco, en la mente del oyente.
- Mensaje que propicie cambios en el oyente.



---

¡Lo importante no es donde  
comenzamos sino donde  
queremos terminar!

MATTHEWS A.