



ABOGACÍA TRANSFORMADORA

FUIMOS PRESENTE. SOMOS FUTURO.



XII Congreso Nacional
de la Abogacía **2019**

8-11 MAYO 2019 VALLADOLID

Oratoria Eficaz para Profesionales

José María Martínez Selva, Universidad de Murcia
Moderador: Raúl Ochoa Marco



TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN EN PÚBLICO PARA PROFESIONALES

- Técnica Oratoria:
Tres pasos
principales
- Estructura de una
Intervención
- Llamar la Atención e
Interesar

¿Por Qué es Importante Hablar en Público?

- Herramienta de desarrollo de la carrera profesional: “hacer las cosas bien y que se sepa”
- Hablar en público como una forma más de comunicación:
Ventajas
- Balance entre **dos polos**:
 - Mostrar Competencia o **Capacidad Técnica**
 - Ganar la atención y confianza del oyente. Mover y conmover



Siempre hay Tres Objetivos al Hablar en Público

- 1. Proyectar tu propia personalidad (“Que te conozcan”).
- 2. Captar y **mantener** la atención (“Que atiendan y se enteren”).
- 3. Hacer el mensaje y puntos clave **memorables** (“Que recuerden al orador y sus mensajes”).

El Cuarto Objetivo:

- “NO ABURRIR”

Al oyente el interés no se le supone. Hay que “leer” y “escuchar” al público



¿Cómo Mejorar las Habilidades de Comunicación?

- 1. A través de la **OBSERVACIÓN** (ejemplos, modelos, mirar, escuchar, auto-observación).
- 2. A través de la **PREPARACIÓN** (concienzuda, intensa).
- 3. Por medio de la **PRÁCTICA** (suficiente, mejorada).

“El conocimiento no da la práctica”

Práctica y Exposición

- No memorizar toda la charla.
Uso de notas
- Distintas formas de practicar:
grabación en audio o video
- Lo mejor: ante un grupo
- Adquirir el hábito de hablar
en público siempre que se
pueda
- Construir un estilo personal:
ser uno mismo
- Estilos Conversacional/Alto

Práctica: El miedo disminuye cuando

- Se conoce bien el tema
- Se conoce bien al público, son amigos
- La exposición está organizada
- **Se ha practicado antes**, sobre todo el principio. Existe una experiencia previa como orador
- Se establece contacto ocular
- Energía y entusiasmo contenidos al comienzo. Expresividad
- Se es breve

Para Combatir el Miedo a Hablar en Público

- Se preparan y ensayan bien los instantes iniciales
- Hay que concentrarse en el público, en lo que se dice y seguir. Más adelante, centrarse en uno mismo
- Se ignoran las señales de nerviosismo: no se perciben fácilmente
- Aceptar la situación e interpretar los síntomas positivamente. Permitirse errores y no prestarles atención



Estructura Básica: Introducción o Apertura

- Se empieza **fuerte**. Llama la atención e implica al público
- Se va al grano. Enuncia el **mensaje principal**. Anticipa la conclusión
- Construye expectativas: en qué se van a beneficiar. Personalización
- Ejemplos, anécdotas o historias personales. Relaja a la audiencia (“no se aburrirán”).

Llamar la Atención e Interesar

- Entusiasmo. Emoción
- Diálogo. Participación
- Humor. Ironía
- Anécdotas e historias personales
- Recapitular
- Pausas
- Preguntas retóricas y directas
- Voz. Cambios de ritmo
- Apelar a la imaginación
- Datos llamativos

Medios Audiovisuales

- Son **auxiliares**: Sólo los necesarios

Comunicación No Verbal al Hablar en Público

- Pausa inicial y preparación.
- Postura cómoda y relajada. Mostrar respeto
- Cercanía, movimiento, **expresividad**
- Contacto ocular.
- Sonreír de cuando en cuando.
- La charla empieza antes de empezar a hablar y termina después de hablar



Estructura Básica: Cuerpo de la Exposición

- Hilo argumental o secuencia lógica que conduce a la conclusión.
- Contenido **esencial**: los elementos adecuados, importantes o relevantes.
- **Se construye alrededor del mensaje principal.**
- Apoyo en datos, ejemplos o anécdotas.
- Avisar, anticipar, recapitular.
- Lenguaje **adaptado**, **culto** y variado. Frases cortas.
- Transmitir una **visión general**



Estructura Básica: Conclusión o Cierre

- Suscita emociones. Puede ser dramático.
- Es **memorable**: Anécdota llamativa. Cita famosa
- Resumen/**Recapitulación** de los puntos tratados.
- Indica qué relación tiene el tema con el público. **Pedir algo**, llamar a la acción