



Adecco
Learning & Consulting

Hablar en Público

Comunicar con Impacto

Bloque 1 · Fundamentos de hablar en público

Qué es la oratoria eficaz y por qué sigue siendo decisiva hoy

BLOQUE 1

¿Qué vas a aprender en este bloque?

Al finalizar este bloque comprenderás qué entendemos por oratoria eficaz, distinguirás retórica y oratoria, conocerás los principios clásicos que siguen vigentes y reconocerás los elementos que intervienen en toda comunicación oral.

Concepto

Qué es realmente la oratoria eficaz y qué no es

Historia

Retórica, oratoria y sus raíces clásicas

Principios

Las fases clásicas de preparación del discurso

Práctica

Los cinco elementos de la comunicación oral

📌 Idea central: antes de pensar qué decir o cómo decirlo, un orador eficaz debe tener claro para qué habla.

Itinerario del bloque

Cinco grandes núcleos que construyen una base conceptual sólida para que cada técnica tenga sentido y responda a una lógica clara.

01

La importancia actual de hablar en público

Por qué esta habilidad es más decisiva que nunca

02

Historia de la retórica y la oratoria

Raíces clásicas que explican el presente

03

Principios clásicos del discurso

Las fases que articulan toda intervención bien preparada

04

La oratoria como medio para un fin

Hablar para conseguir algo, no para lucirse

05

Los cinco elementos de la comunicación oral

El sistema completo en el que opera el orador

Una habilidad más actual que nunca

Vivimos en una sociedad en la que comunicar bien se ha vuelto decisivo. No basta con tener conocimientos, experiencia o buenas ideas: también hay que saber hacerlas comprensibles, defendibles y persuasivas ante otras personas.

El problema invisible

Muchas personas con gran valor profesional o intelectual quedan invisibles porque no saben explicar bien lo que piensan ni defender lo que saben.

La ventaja competitiva

Quienes dominan el uso público de la palabra logran avanzar, influir y abrirse camino con mayor facilidad en todos los ámbitos.



Lo que se gana cuando se comunica bien

La oratoria no es un adorno ni un lujo reservado a políticos o conferenciantes. Es una competencia transversal que acompaña a la vida profesional, académica y social.



Exponer con claridad

Presentar ideas complejas de forma comprensible y ordenada para cualquier audiencia



Defender un punto de vista

Argumentar con solidez y resistir objeciones con seguridad y fundamento



Generar confianza

Transmitir credibilidad y profesionalidad en reuniones, entrevistas y negociaciones



Convencer y movilizar

Influir en decisiones, conseguir apoyos y orientar a grupos hacia una acción concreta



IDEA CLAVE DEL CURSO

El buen orador se hace, no nace

«La elocuencia es una ciencia que puede adquirirse con el estudio y la práctica constante.» — Marco Tulio Cicerón

Una de las ideas más importantes del curso es que la oratoria puede aprenderse. Aunque algunas personas tengan facilidad natural, la capacidad de hablar bien en público mejora sobre todo con teoría básica, práctica orientada y experiencia acumulada.

Si existe voluntad de mejorar, reflexión sobre los propios errores y entrenamiento continuado, el progreso llega. Nadie queda fuera del aprendizaje por no "tener don".

¿Qué NO significa hablar bien?

Antes de definir la oratoria eficaz, conviene desmontar algunos errores muy extendidos sobre lo que significa hablar bien en público.

✘ Usar palabras rebuscadas

El vocabulario complejo no aporta profundidad. Suele añadir distancia entre el orador y su audiencia.

✘ Frases artificiales

Construir frases artificiosas o imitar el estilo de grandes oradores genera una sensación de impostura que la audiencia percibe.

✘ Tono grandilocuente

Impresionar superficialmente con un tono forzado puede parecer brillante durante unos minutos, pero no deja mensaje ni convence.

📄 Cuando la forma se separa del propósito, el discurso se vuelve hueco. Puede sonar bien, pero no logra efecto duradero.

DEFINICIÓN OPERATIVA

¿Qué SÍ significa hablar bien?

Hablar bien significa conseguir aquello que uno se propone a través del uso de la palabra.

Esa finalidad puede ser informar, enseñar, persuadir, defender una propuesta, pedir apoyo o movilizar a un grupo. Por eso la oratoria eficaz no se mide solo por el estilo, sino por el resultado.

Criterio equivocado

«¡Qué bien sonó esa intervención!»

Criterio correcto

«¿Qué consiguió esa intervención?»

El éxito de un discurso se mide por su efecto real en la audiencia, no por su brillo formal.



Naturalidad y coherencia: la base del método

El curso no propone convertir al alumnado en una copia de otros oradores. Propone ayudar a cada persona a expresarse mejor siendo ella misma, con naturalidad, coherencia y convicción.

Cuando hay coherencia

Lo que una persona piensa, siente y dice guarda armonía. Su intervención transmite verdad y la audiencia lo percibe.

Cuando se imposta

Se interpreta un personaje ajeno. La audiencia percibe inmediatamente distancia e inseguridad, aunque las palabras sean correctas.

Dos intervenciones, dos resultados

Un ejemplo que ilustra perfectamente la diferencia entre brillantez formal y oratoria eficaz.

Orador A — **Estilo brillante**

Utiliza frases grandilocuentes, tecnicismos innecesarios y un tono forzado. Parece impresionante al inicio. Sin embargo, al terminar, la audiencia no recuerda ninguna idea concreta ni sabe qué se le pide.

Orador B — **Estilo eficaz**

Explica con claridad, orden, ejemplos concretos y convicción tranquila. La audiencia comprende el mensaje, recuerda las ideas clave y sabe qué se espera de ella.

📌 La audiencia recuerda mejor a quien la ayuda a comprender y a decidir que a quien solo exhibe estilo.

✓ COMPROBAMOS COMPRENSIÓN

Pregunta 1

¿Cómo debe hablar el buen orador?

1

Opción A

Imitando las formas de los grandes oradores de la historia

2

Opción B

De manera natural y coherente con su propia persona

3

Opción C

De manera artificiosa e impostada para causar impresión

✓ COMPROBAMOS COMPRENSIÓN

Pregunta 1

¿Cómo debe hablar el buen orador?

1

Opción A

Imitando las formas de los grandes oradores de la historia

2

Opción B ✓

De manera natural y coherente con su propia persona

3

Opción C

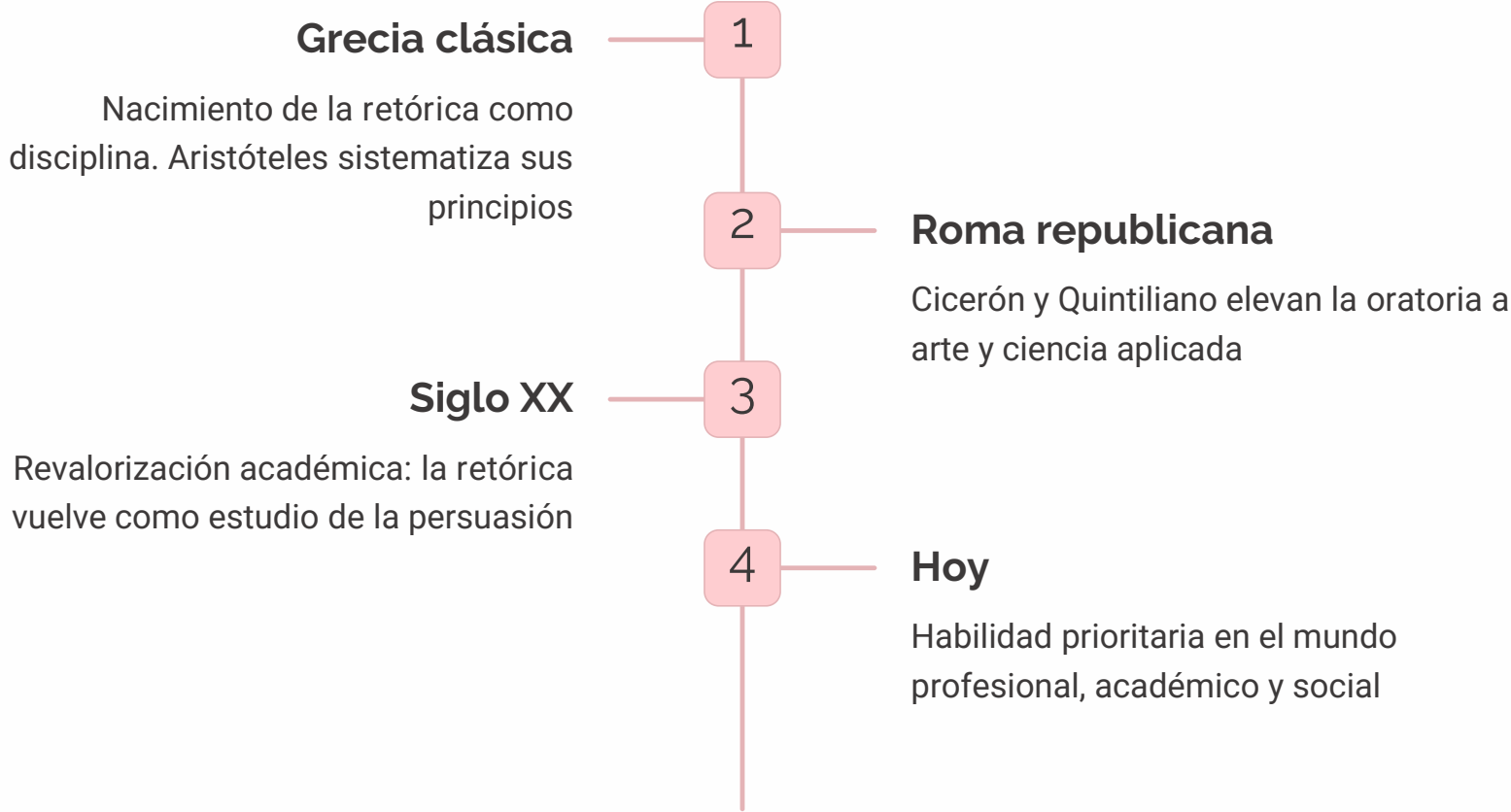
De manera artificiosa e impostada para causar impresión

📄 Respuesta correcta: B. La fuerza de la oratoria nace de la naturalidad y la coherencia, no del artificio ni de la copia de otros estilos.

La oratoria tiene pasado, pero sigue viva

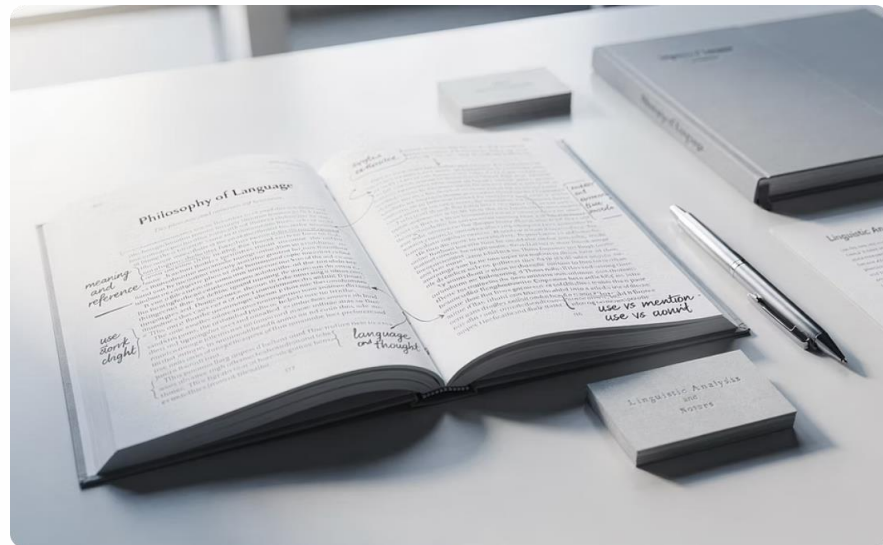
Aunque hoy se presenta como una habilidad plenamente actual, la oratoria tiene raíces muy antiguas. Hace más de 2.000 años ya se reflexionaba en Grecia sobre cómo construir discursos, persuadir a un auditorio y usar la palabra con eficacia.

Esto no resta modernidad a la disciplina; al contrario, muestra que trata asuntos permanentes de la condición humana: convencer, conmover, explicar y orientar decisiones colectivas.



Retórica y oratoria: dos conceptos cercanos, no idénticos

Retórica y oratoria están íntimamente relacionadas, pero no significan exactamente lo mismo. Conviene distinguirlas desde el inicio para evitar confusiones que luego dificulten el aprendizaje.



Retórica

La dimensión teórica. Aporta el mapa intelectual del discurso: principios, fases, recursos y lógica persuasiva.



Oratoria

La dimensión práctica. Pone en funcionamiento la teoría en situaciones reales, con tiempo, audiencia y circunstancias concretas.



Elocuencia

La cualidad expresiva del orador: entonación, ritmo, gesto y capacidad de dar vida a las ideas para llegar a la razón y al corazón.

Qué es la retórica

La retórica es el cuerpo teórico que estudia cómo se construye un discurso eficaz y cómo se produce la persuasión.

La retórica proporciona

- Los principios que sostienen el discurso
- Las fases de construcción del mensaje
- Los recursos argumentativos y expresivos
- La lógica de la persuasión

Sin retórica, la práctica...

...corre el riesgo de volverse intuitiva, desordenada o superficial. La retórica actúa como mapa intelectual: sin él, se puede caminar, pero con muchos rodeos y sin saber bien a dónde se va.

«Un orador sin teoría es como un arquitecto que construye sin planos.»

Qué es la oratoria

La oratoria es el ejercicio práctico de hablar ante otras personas. En ella se ponen en funcionamiento las ideas de la retórica, pero en condiciones reales.



Tiempo limitado

El orador debe adaptar su mensaje a un tiempo real, sin poder extenderse indefinidamente



Audiencia concreta

Cada audiencia es diferente: sus expectativas, su nivel y su disposición condicionan la intervención



Circunstancias cambiantes

El orador debe decidir, adaptar y actuar en tiempo real según lo que ocurre en la sala



Lograr un efecto

El resultado no es el texto, sino la respuesta de la audiencia. Eso es lo que se evalúa al final

Qué es la elocuencia

La elocuencia es una facultad del orador. No se refiere solo al contenido del discurso, sino también a la forma en que se expresa: entonación, ritmo, gesticulación, énfasis y capacidad para dar vida a las ideas.

Lo que hace la elocuencia

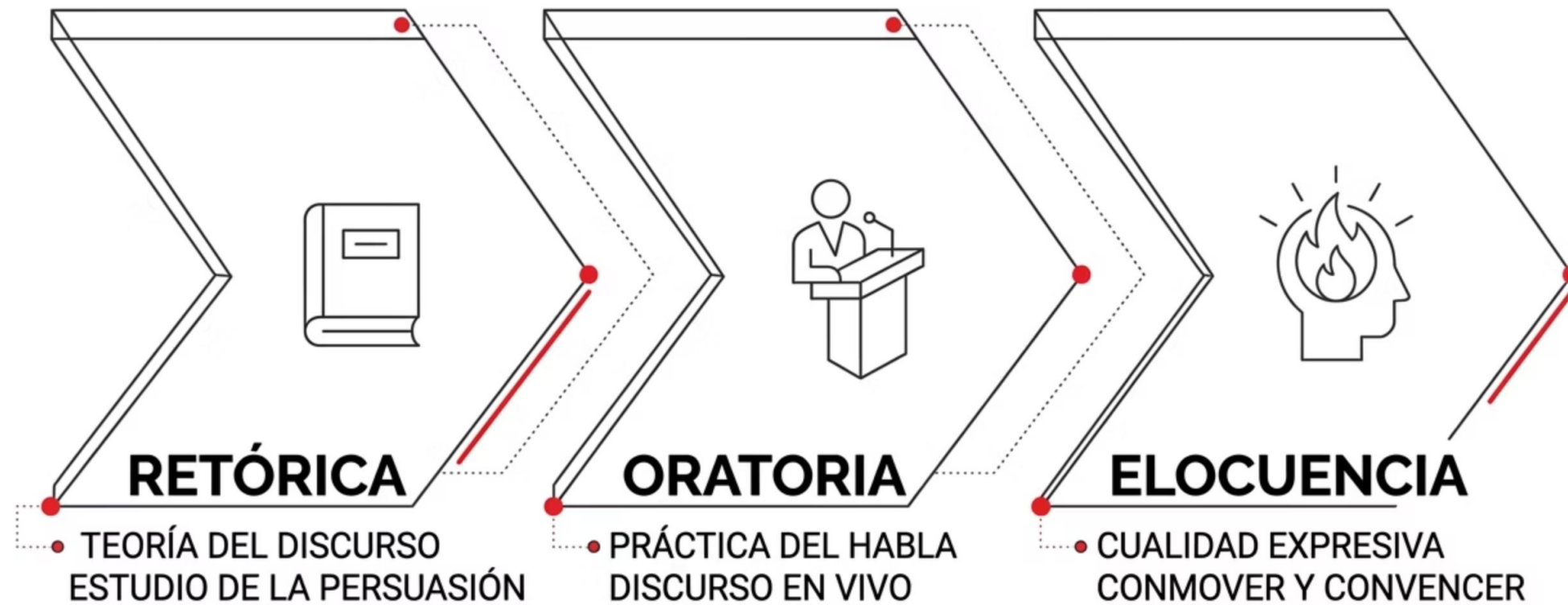
- Hace que el discurso no solo se entienda, sino que llegue
- Conecta con la razón y con el corazón del oyente
- Transforma un texto correcto en una intervención memorable
- Da presencia y autoridad al orador

La elocuencia no es...

...gritar, gesticular en exceso ni actuar. Es la expresividad auténtica y calibrada que surge cuando el orador domina su mensaje y confía en él.

Retórica, oratoria y elocuencia

Entender esta diferencia ayuda a saber qué se está aprendiendo en cada momento del curso: conceptos, aplicación o calidad expresiva.



La retórica aporta el mapa; la oratoria es el camino recorrido; la elocuencia es la forma de andar ese camino con convicción y energía.



¿Por qué "retórica" suena mal a veces?

En el lenguaje cotidiano, "retórica" suele usarse como sinónimo de palabrería vacía o discurso sin verdad. Esa percepción no nació por casualidad, sino por una evolución histórica que alejó la retórica de su propósito original.

Cuando una disciplina pensada para persuadir y dar sentido al discurso termina priorizando el adorno verbal por encima del fondo, empieza a perder credibilidad. El instrumento se corrompe cuando se separa de su finalidad.

El error histórico decisivo

La retórica se fue desprestigiando cuando dio más importancia a la belleza formal que a la utilidad del mensaje.

Lo que debía ser

Un sistema para ayudar a convencer, comunicar mejor y dar sentido al discurso en situaciones reales y decisivas

Lo que se convirtió

En muchos contextos pasó a ser repetición vacía de fórmulas antiguas, priorizando la forma sobre la utilidad real del mensaje

La consecuencia

La palabra "retórica" llegó a sonar sospechosa. El problema no era la disciplina, sino su uso desvinculado de la eficacia real



La retórica vuelve a ser útil

A finales del siglo XX, distintas corrientes académicas revalorizaron la retórica como estudio serio de la persuasión, del lenguaje y de los procesos de comunicación.

Se la volvió a entender no como adorno, sino como reflexión rigurosa sobre cómo argumentamos y cómo influimos en otros. De este modo, recuperó su legitimidad cuando volvió a conectarse con la realidad y la finalidad de convencer con sentido.

- ❏ La retórica contemporánea impregna el marketing, la política, la abogacía, la pedagogía, la comunicación corporativa y cualquier ámbito en el que la palabra busca un efecto.

Cuando hablar bonito no es suficiente

Un ejemplo que ilustra la diferencia entre impresión estética y oratoria eficaz.

La situación

Al finalizar una conferencia, alguien comenta entusiasmado: «*¡Qué bien habla esa persona!*»

Pero cuando se pregunta qué ideas se recuerdan de la intervención... nadie es capaz de responder con claridad.

La lección

La impresión estética puede existir, pero si no deja mensaje, criterio o convicción, no estamos ante oratoria eficaz.

Estamos ante un discurso formalmente agradable pero pobre en efecto real. La audiencia disfrutó del espectáculo, pero no cambió nada en ella.

FIGURA HISTÓRICA

Demóstenes: una historia ejemplar de superación

La tradición presenta a Demóstenes como un joven que al principio fracasó al hablar en público, pero decidió entrenarse con disciplina extraordinaria hasta convertirse en uno de los grandes oradores de Atenas.

Trabajó su dicción, su memoria, su tono y su ritmo con una constancia fuera de lo común. La leyenda cuenta que practicaba con piedras en la boca para mejorar su pronunciación y ensayaba frente al mar para dominar la voz.

Lo importante de esta historia no es el personaje histórico, sino la lección pedagógica: las limitaciones iniciales no impiden el progreso cuando hay práctica y voluntad de mejora.



Tres lecciones de Demóstenes que siguen vigentes

1 **Hablar bien puede aprenderse**

No se trata de un talento innato exclusivo de unos pocos. Es una competencia que se desarrolla con método, práctica y voluntad de mejorar.

2 **La práctica intencional corrige debilidades**

No basta con hablar mucho. Hace falta practicar con atención, identificar los propios errores y corregirlos de forma sistemática.

3 **Dominar la palabra cambia resultados concretos**

En la vida pública, académica y profesional, quien comunica bien tiene más posibilidades de influir, convencer y abrirse camino.

Cicerón y Quintiliano: aportes clásicos todavía útiles

«El orador perfecto es aquel que instruye, deleita y conmueve a su auditorio.» — Marco Tulio Cicerón

De la tradición romana, el curso destaca tres ideas que siguen plenamente vigentes hoy, independientemente del contexto o del medio de comunicación utilizado.

1

Los discursos deben prepararse

La improvisación sin base sólida produce mensajes frágiles. La preparación es la condición del éxito.

2

Cualquier persona puede mejorar

Con trabajo y experiencia acumulada, no existe límite definitivo al progreso en oratoria.

3

El orador gestiona la circunstancia

Saber adaptarse a la situación real es tan importante como dominar el contenido del mensaje.



✓ COMPROBAMOS COMPRENSIÓN

Pregunta 2

¿Por qué quedó desprestigiada la retórica a lo largo de la historia?

1

Opción A

Porque las teorías de Demóstenes fueron científicamente refutadas por investigadores posteriores

2

Opción B

Porque murió Quintiliano y no hubo quien continuara su labor académica

3

Opción C

Porque prestó más atención a la forma y al adorno verbal que al fondo y a la utilidad real del mensaje

Pregunta 2

¿Por qué quedó desprestigiada la retórica a lo largo de la historia?

1

Opción A

Porque las teorías de Demóstenes fueron científicamente refutadas por investigadores posteriores

2

Opción B

Porque murió Quintiliano y no hubo quien continuara su labor académica

3

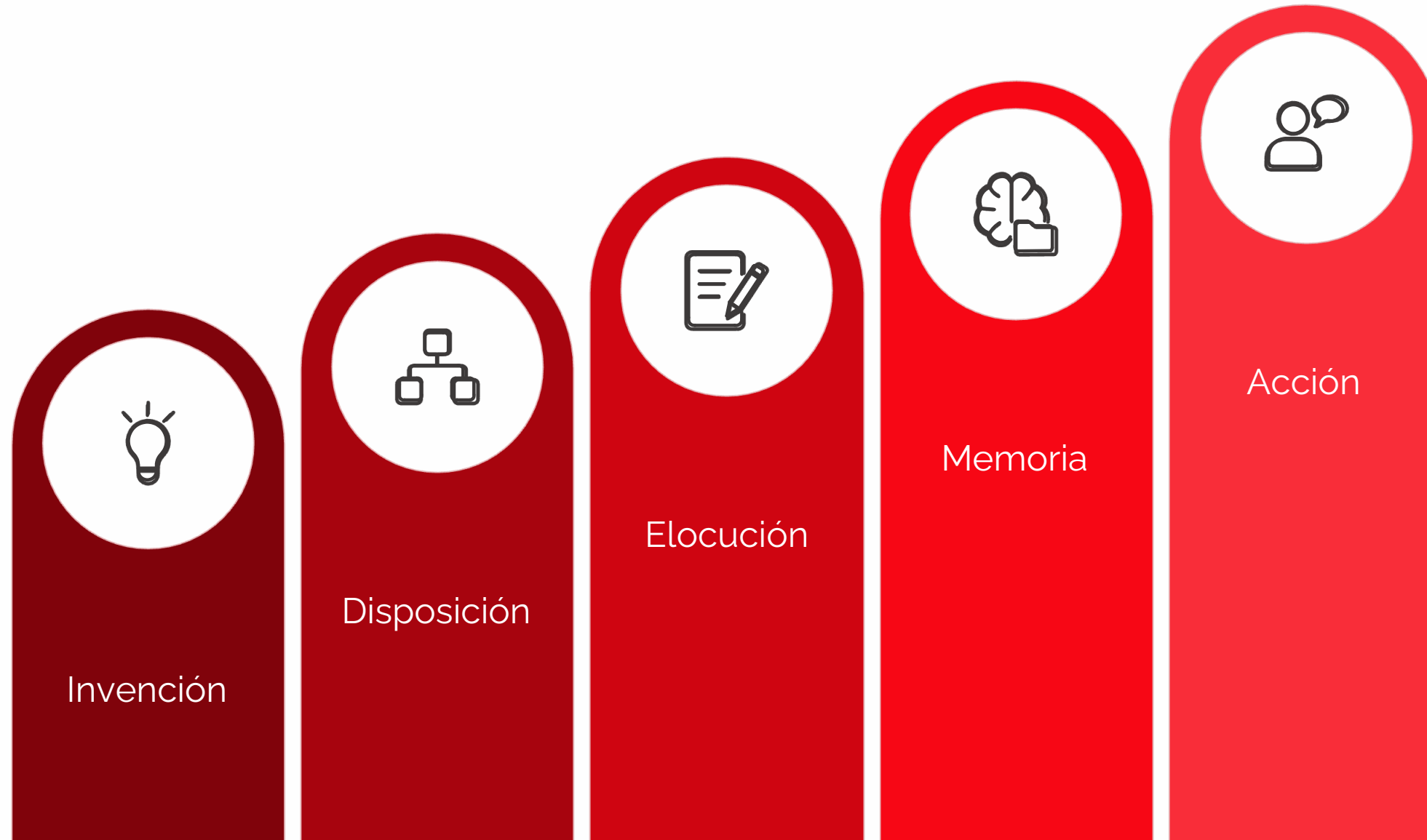
Opción C ✓

Porque prestó más atención a la forma y al adorno verbal que al fondo y a la utilidad real del mensaje

📄 Respuesta correcta: C. El descrédito llegó cuando la retórica se separó de su finalidad persuasiva y se convirtió en pura forma vacía desconectada de la realidad.

Una estructura que sigue orientando

La retórica clásica entendía que un discurso tiene dos grandes momentos: la preparación y la pronunciación. Esta visión sigue siendo muy útil porque obliga a pensar antes de hablar.



Preparar bien no significa memorizar rígidamente, sino diseñar con criterio el contenido, el orden y la forma de exposición antes de enfrentarse a la audiencia.

Primera fase: Invención

La invención consiste en reunir materiales para el discurso. En esta fase se buscan ideas, preguntas, anécdotas, argumentos, ejemplos, citas o referencias, todavía sin exigir un orden perfecto.

Es una fase generativa

El objetivo es abrir posibilidades, no cerrarlas. Cuantos más materiales se exploren, más rico será el discurso final.

No se pide perfección todavía

El orden llegará después. En la invención, la calidad nace de la cantidad de materiales explorados.

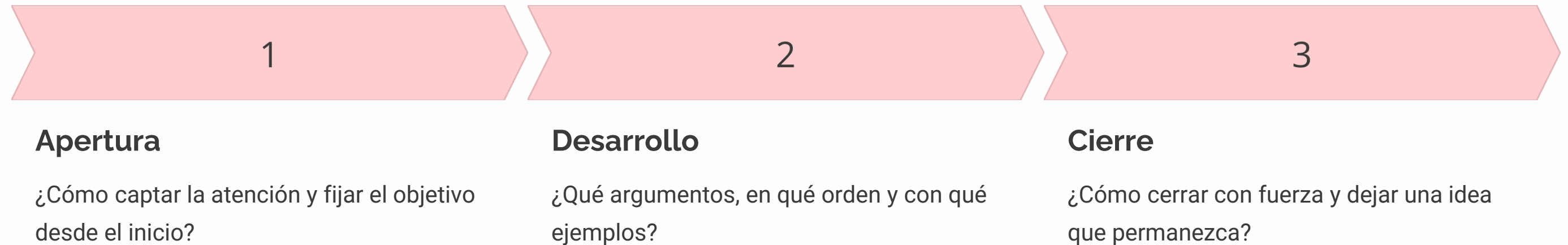
Evita el discurso pobre

Sin invención, el discurso nace escaso y apresurado. Con ella, el orador tiene donde elegir y puede seleccionar lo más potente.



Segunda fase: Disposición

La disposición consiste en ordenar el material reunido. Aquí el orador empieza a decidir cómo abrir, qué argumentos presentar primero, qué secuencia resulta más clara y cómo cerrar con fuerza.



❏ Sin disposición, hay ideas. Con disposición, empieza a haber mensaje. La estructura es lo que convierte un conjunto de ideas en un discurso.

Tercera fase: Elocución

La elocución consiste en dar forma final al discurso. En este momento se pulen expresiones, se eligen ejemplos, se afina el tono y se piensa cómo hacer que el contenido no solo sea correcto, sino también claro, vivo y persuasivo.

De esquema a intervención

Es la fase en la que el pensamiento se convierte en formulación verbal eficaz. El discurso deja de ser solo estructura y empieza a ser intervención posible.

Qué se trabaja en la elocución

- Precisión y claridad de las palabras elegidas
- Calidad y relevancia de los ejemplos
- Tono adecuado a la audiencia y la situación
- Ritmo y energía del discurso completo



Memoria y acción: el discurso sale al encuentro del público


Junto a las tres fases de preparación, los clásicos subrayaban dos recursos fundamentales para el momento de la intervención real.

Memoria

Da seguridad y disponibilidad de ideas en el momento de hablar. No se trata de recitar de memoria, sino de tener el contenido tan integrado que fluya con naturalidad.

Acción

Convierte el discurso en acto vivo mediante voz, entonación, gesto y presencia. Un orador no solo posee un texto: también lo interpreta ante su audiencia.

 Toda intervención tiene una dimensión expresiva que no puede descuidarse. El mismo contenido, expresado con y sin energía, produce efectos radicalmente diferentes.

Pregunta 3

¿Cuál es la segunda fase de preparación del discurso según los clásicos?

1

Opción A

Brainstorming libre sin criterio de selección ni orden posterior

2

Opción B

Disposición: ordenar y estructurar las ideas seleccionadas previamente en la invención

3

Opción C

Corrección ortográfica y gramatical del texto definitivo del discurso

Pregunta 3

¿Cuál es la segunda fase de preparación del discurso según los clásicos?

1

Opción A

Brainstorming libre sin criterio de selección ni orden posterior

2

Opción B ✓

Disposición: ordenar y estructurar las ideas seleccionadas previamente en la invención

3

Opción C

Corrección ortográfica y gramatical del texto definitivo del discurso

Respuesta correcta: B. La disposición es la fase en la que se ordenan y estructuran las ideas seleccionadas previamente. Sin ella, las ideas son solo materiales en bruto.

TESIS CENTRAL DEL CURSO

La oratoria es medio, no fin

«No habla bien quien habla mucho, sino quien consigue lo que se propone con sus palabras.»

Uno de los principios más importantes de este bloque es que la oratoria no se practica para lucirse, sino para conseguir algo concreto. El mejor orador no es el que suena más brillante, sino el que logra el objetivo que se propuso.

Esta idea simplifica el aprendizaje: hablar bien deja de ser una cuestión estética aislada y pasa a ser una cuestión estratégica y comunicativa.



Antes del qué, el para qué

Antes de decidir qué decir o cómo decirlo, el orador debe responder una pregunta fundamental: ¿para qué voy a hablar?



Informar

Transmitir datos, hechos o conocimientos de forma clara y comprensible



Enseñar

Hacer que la audiencia comprenda y retenga algo nuevo que no sabía antes



Persuadir

Cambiar actitudes, creencias o decisiones de quien escucha a través de argumentos



Movilizar

Conseguir que la audiencia actúe, se implique o apoye una iniciativa concreta

❏ Cuando el objetivo está claro, las palabras empiezan a ordenarse con mayor facilidad. Cuando no lo está, aparece el discurso disperso, improvisado y poco memorable.

Cuando alguien habla sin objetivo

Es habitual encontrar intervenciones que suenan aceptables, pero avanzan sin rumbo hacia ninguna conclusión útil.

El síntoma habitual

La persona habla, enlaza ideas, aporta comentarios... y termina sin haber conducido a la audiencia hacia ninguna conclusión útil.

La audiencia escucha, pero no sabe qué hacer con lo que escucha.

La causa real

Faltó la pregunta decisiva antes de hablar: ¿qué quiero conseguir con esta intervención?

Sin esa respuesta, la oratoria se convierte en ocupación del tiempo, no en herramienta de influencia. El tiempo de la audiencia se gasta sin retorno.

Dinámica: Convénceme en 60 segundos

En esta dinámica, vamos a poner a prueba tu capacidad de persuasión bajo presión. Trabajarás en parejas para afinar tu mensaje y convencer en tiempo récord.



En parejas

Encuentra un compañero para la actividad. Uno será el orador, el otro el evaluador.



30 segundos para pensar

Elige un tema, es libre y prepara tu argumento para convencer a tu pareja.



1 minuto para convencer

Enfrenta el reto: expón tu argumento de la forma más persuasiva posible en solo 60 segundos.



Evaluación

Tu pareja decidirá: ¿Ha sido convincente? ¿Por qué sí o por qué no? Luego, intercambien roles.

📌 La clave del éxito reside en la precisión y el impacto de tu mensaje cuando el tiempo apremia.

Elementos clave para convencer:

Objetivo claro

¿Qué quieres conseguir con tu discurso?

Mensaje simple

Evita la complejidad, ve al grano.

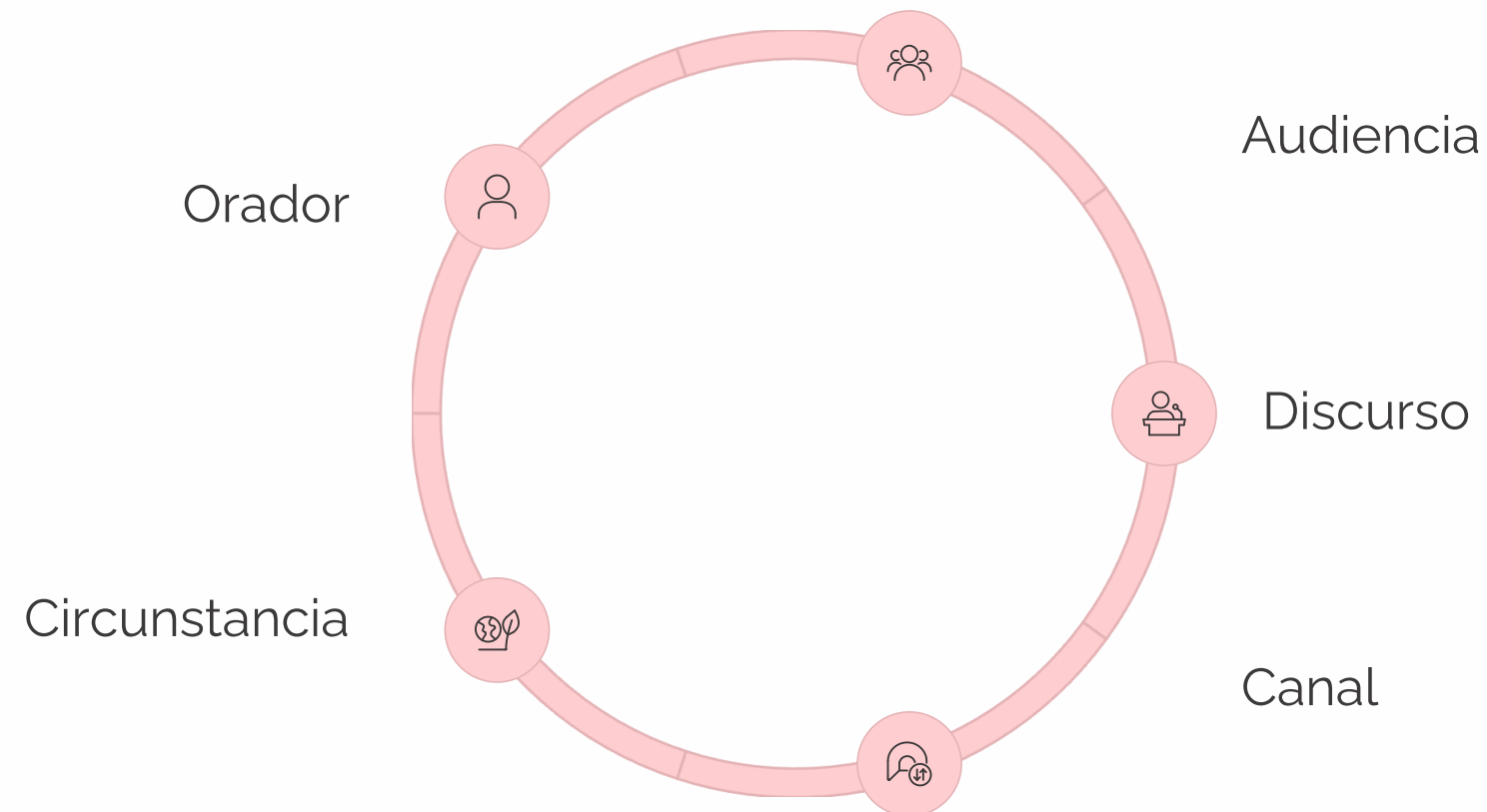
Cierre directo

¿Cuál es la acción o idea final que debe recordar tu audiencia?

El acto de hablar en público nunca es simple

El curso propone entender la comunicación oral como un conjunto de cinco elementos interrelacionados. Esta perspectiva evita un error frecuente: pensar que todo depende solo del talento del orador o de la calidad del texto.

En realidad, el resultado depende de la interacción de todos los componentes. Como en una orquesta, cada parte importa y la ausencia de una afecta al conjunto.



El orador y la audiencia

No se habla solo desde uno mismo. La comunicación oral es un proceso de doble vía.



El orador

Toma la palabra, construye el mensaje y lo adapta en tiempo real. Su credibilidad, preparación y presencia forman parte del mensaje que transmite.



La audiencia

No es un elemento pasivo. Escucha, interpreta, reacciona y se implica o se distancia. Esa retroalimentación influye de forma inmediata en la eficacia del discurso.

📌 Hablar bien implica también saber a quién se habla: qué espera esa audiencia y cómo conectar con su situación, su nivel y sus intereses.

Discurso, canal y circunstancia

El mensaje siempre viaja en contexto. No es posible preparar un discurso eficaz ignorando el medio por el que llegará ni las condiciones en que se recibirá.



El discurso

Conjunto de palabras y argumentos con los que se intenta conseguir un fin. Su calidad depende de la preparación, la lógica y la adecuación a la audiencia.



El canal o medio

El discurso puede llegar en persona, por videoconferencia, por audio, por escrito. Cada canal impone sus propias reglas de comunicación.



La circunstancia

El entorno físico, el estado de ánimo de la audiencia, el momento del día o el contexto previo pueden ayudar o perjudicar la intervención.

📌 No es igual hablar en una sala pequeña que ante una gran audiencia, ni en un entorno favorable que en uno hostil. El mensaje no puede pensarse de forma aislada.

Dinámica: La frase que convence

En esta dinámica, vamos a poner a prueba nuestra capacidad de persuasión en muy poco tiempo. El objetivo es convencer a la audiencia de algo en una sola frase.

- Tiempo límite: 30 segundos por participante.
- Formato: Una sola frase clara y concisa.
- Tema: Cada voluntario elegirá un tema para convencer de estos: la importancia del gimnasio, los beneficios de la IA, el placer de leer, la necesidad de la formación continua.

Necesitamos de 3 a 4 voluntarios para participar.

Después de cada intervención, analizaremos:

- ¿Convenció o no?
- ¿Por qué sí o por qué no?

 La clave: No gana el que habla más, gana el que tiene claro el objetivo.

Resumen visual del bloque

Todo lo que hemos visto en este primer bloque se articula en torno a una idea central: la oratoria es una herramienta al servicio de un propósito.



Tres preguntas finales de bloque

Pregunta 1

¿La condición previa e imprescindible para un orador es tener claro su objetivo antes de hablar?

Pregunta 2

¿Todos los elementos de la comunicación oral son importantes o solo el orador y el discurso?

Pregunta 3

¿Debemos tener objetivos claros y preparar la intervención, o es suficiente con una de las dos cosas?

Tres preguntas finales de bloque

Pregunta 1

¿La condición previa e imprescindible para un orador es tener claro su objetivo antes de hablar?

✓ Sí. Sin objetivo definido, no hay oratoria eficaz, sino ocupación del tiempo de la audiencia.

Pregunta 2

¿Todos los elementos de la comunicación oral son importantes o solo el orador y el discurso?

✓ Todos forman un todo orgánico. El resultado depende de la interacción de los cinco elementos.

Pregunta 3

¿Debemos tener objetivos claros y preparar la intervención, o es suficiente con una de las dos cosas?

✓ Ambas son inseparables. El objetivo orienta la preparación; la preparación hace posible el objetivo.

Lo que cerramos hoy

En este primer bloque hemos fijado las ideas fundacionales del curso. Son el suelo sobre el que se construirá todo lo demás.

- La oratoria eficaz busca resultados, no aplausos
- La naturalidad y la coherencia importan más que el artificio
- La retórica aporta base teórica; la oratoria la lleva a la práctica
- El discurso debe prepararse en fases: invención, disposición y elocución
- Toda intervención forma parte de un sistema de cinco elementos interrelacionados

PRÓXIMO BLOQUE

Lo que abrimos a continuación

Si en este primer bloque hemos comprendido qué es la oratoria eficaz y qué elementos intervienen en ella, en el Bloque 2 nos centraremos ya en la figura del orador.

Bloque 1 — Concluido

Fundamentos

- Qué es la oratoria eficaz
- Retórica, oratoria y elocuencia
- Principios clásicos del discurso
- Los cinco elementos de la comunicación

Bloque 2 — Lo que viene

El orador en acción

- Cómo debe actuar quien toma la palabra
- Cómo comportarse y prepararse
- Cómo convertirse él mismo en parte sólida del mensaje
- Presencia, credibilidad y autoridad

Material de referencia del bloque

Conceptos clave que debes consolidar al cerrar el Bloque 1.

Oratoria eficaz

Conseguir lo que uno se propone a través del uso de la palabra. Se mide por resultados, no por estilo.

Retórica

Base teórica que estudia cómo construir discursos eficaces y cómo se produce la persuasión.

Elocuencia

Cualidad expresiva del orador: voz, gesto, ritmo y presencia que permite conmover y convencer.

Fases clásicas

Invención → Disposición → Elocución → Memoria → Acción. La preparación precede siempre a la pronunciación.

Cinco elementos

Orador, audiencia, discurso, canal y circunstancia. Forman un todo orgánico cuya interacción determina el resultado.

El para qué primero

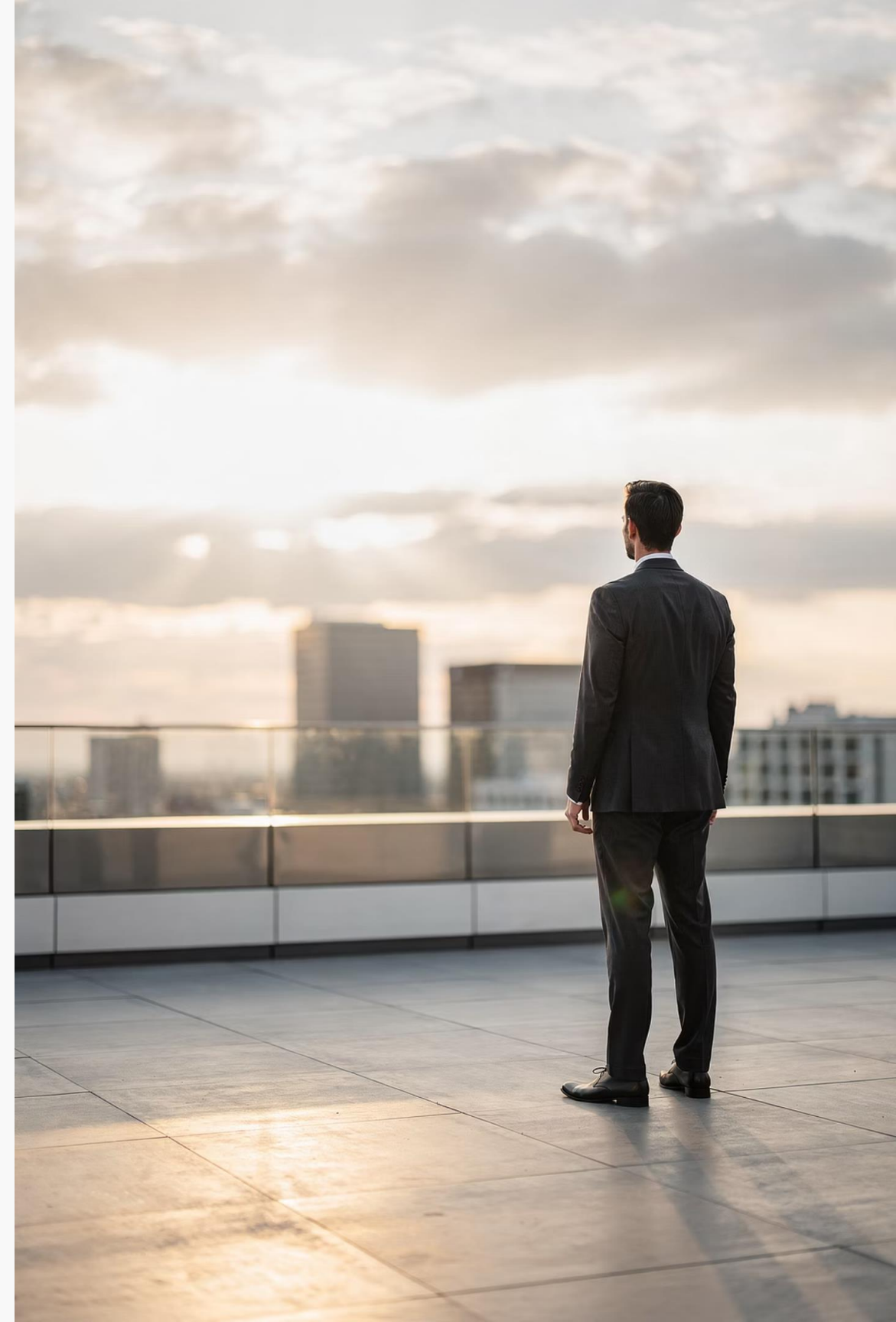
Antes de decidir qué decir o cómo decirlo, el orador debe definir con precisión el objetivo de su intervención.

Una reflexión para terminar

«Dame un punto de apoyo y moveré el mundo.» — Arquímedes

En oratoria, ese punto de apoyo es la claridad de propósito. Cuando sabes para qué hablas, todo lo demás —las palabras, la estructura, la presencia— encuentra su lugar de forma natural.

La palabra bien usada es uno de los instrumentos más poderosos que tiene un ser humano. Y puede aprenderse. Eso es lo que este curso se propone demostrar, intervención a intervención, a lo largo de todos los bloques que seguirán.





Adecco
Learning & Consulting

Hablar en Público

Comunicar con Impacto

Bloque 1 · Fundamentos de hablar en público

Qué es la oratoria eficaz y por qué sigue siendo decisiva hoy