

# Bloque 7: Estilos de Comunicación según el Tipo de Audiencia

Cómo adaptar tono, lenguaje, ritmo y argumentos para conectar con cualquier público

CURSO: HABLAR EN PÚBLICO – COMUNICAR CON IMPACTO



# Un mismo mensaje falla si no se adapta a quien escucha

Imagina que preparas un discurso brillante, con datos sólidos, estructura impecable y buenas ideas. Lo ensayas. Llegas al escenario. Y... silencio frío. Caras de indiferencia. ¿Qué ha fallado?

La respuesta casi siempre es la misma: el mensaje no estaba diseñado para esa audiencia concreta. El contenido era bueno, pero el envoltorio era el equivocado.

Este bloque te enseña a convertirte en un comunicador camaleónico: capaz de leer a tu público y ajustar lenguaje, tono, ritmo y argumentos sin perder la esencia de tu mensaje.

## La gran verdad

"No basta con tener algo que decir. Hay que saber decírselo a *quién* te escucha."

---

Adaptar no es falsedad. Es inteligencia comunicativa.

# ¿Qué vas a aprender en este bloque?

1

## Identificar perfiles

Reconocerás los principales tipos de audiencia: formal/informal, experta/novata, grande/pequeña, analítica/emocional.

2

## Adaptar el estilo

Aprenderás a ajustar lenguaje, tono, ritmo y argumentos en función del perfil dominante de tu público.

3

## Evitar el error fatal

Entenderás por qué "un estilo para todos" es la trampa más común del orador inexperto.

4

## Pivotar en directo

Desarrollarás la capacidad de leer señales en sala y cambiar de registro sobre la marcha, sin perder el hilo.

📌 Idea clave: El buen orador no cambia su mensaje; cambia la forma en que lo presenta según quien tiene enfrente.

# Itinerario de aprendizaje

Este bloque se organiza en seis núcleos temáticos con una progresión clara: analiza → adapta → conecta.





BLOQUE 7 · FUNDAMENTO

# Por qué adaptar salva tu discurso

## El discurso genérico fracasa

Un speech preparado "para todos" no resuena con nadie en particular. Suena lejano, impersonal, como si el orador no conociera a quienes tiene delante. La audiencia lo percibe de inmediato.

## Adaptar = respeto + relevancia

Cuando ajustas tu mensaje al perfil de tu público, les estás diciendo implícitamente: *"Os conozco, me importáis, he preparado esto para vosotros."* Eso genera conexión real.

"El secreto de un buen discurso no está en lo que dices, sino en cómo lo dice el que escucha dentro de su cabeza." — Dale Carnegie

# Los Cuatro Ejes de la Audiencia

Toda audiencia puede describirse cruzando cuatro dimensiones fundamentales. Identificarlas antes de hablar es el primer paso para comunicar con impacto.

## 1. Experto vs. Novato



**Nivel de conocimiento técnico.**

## 2. Formal vs. Informal



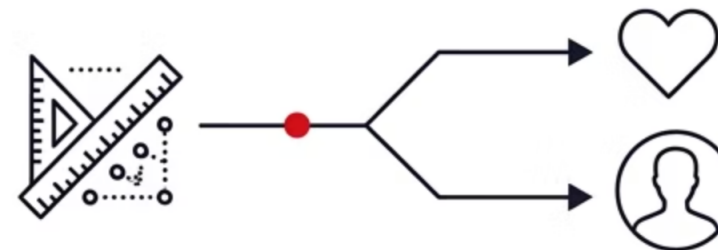
**Contexto y relación.**

## 3. Grande vs. Pequeño



**Tamaño y dinámica del grupo.**

## 4. Analítico vs. Emocional



**Estilo de toma de decisiones.**

Ningún público es puro en un solo eje. Tu trabajo como orador es identificar cuál predomina y orientar tu estilo hacia ese polo sin ignorar los demás.

# Experto vs. Novato: Técnico vs. Simple

## Audiencia Experta

- Usa jerga técnica y terminología precisa del campo
- Aporta datos profundos, estudios y referencias sectoriales
- Sigue una lógica analítica y rigurosa
- Evita explicar lo básico: les aburre y les desconecta



## Audiencia Novata

- Parte de conceptos básicos y construye progresivamente
- Emplea metáforas, comparaciones y ejemplos cotidianos
- Evita el tecnicismo: genera confusión y ansiedad
- Valora el "por qué" antes del "cómo"

📄 Ejemplo clásico: Un médico explicando el mismo diagnóstico a un colega especialista usa estadísticas clínicas; al paciente, usa analogías de la vida diaria. El mensaje es idéntico; el canal, completamente distinto.

# Formal vs. Informal: Protocolo vs. Cercanía



## Contexto Formal

Audiencias: directivos, académicos, instituciones, actos protocolarios.

- Vocabulario culto y estructurado
- Tono mesurado, distancia respetuosa
- Estructura rígida: introducción, desarrollo, conclusión
- Saludo: "Señoras y señores..."



## Contexto Informal

Audiencias: equipos de trabajo, grupos de iguales, eventos distendidos.

- Lenguaje coloquial y cercano
- Anécdotas personales, humor ligero y apropiado
- Flexibilidad en la estructura
- Saludo: "¡Hola a todos!"

# Grande vs. Pequeño: General vs. Personal



## Audiencia Grande (congreso, evento masivo)

- Proyecta voz y usa el espacio escénico
- Ideas universales que resuenen con todos
- Apoyo visual grande y claro (slides, proyecciones)
- Lenguaje inclusivo: *"nosotros todos..."*



## Audiencia Pequeña (mesa, reunión reducida)

- Favorece el diálogo y la participación
- Contacto visual directo con cada persona
- Preguntas personalizadas, escucha activa
- Lenguaje personal: *"tú, específicamente..."*

# Analítico vs. Emocional: Lógica vs. Corazón

Este eje define cómo toma decisiones tu audiencia y qué tipo de argumento le resulta más convincente.

## Perfil Analítico


Toman decisiones basándose en evidencias y razonamiento lógico.

- Datos, estadísticas y gráficos
- Análisis de pros y contras
- Referencias a estudios y evidencias
- Estructura lógica muy clara

## Perfil Emocional

Se mueven por valores, historias y visión de futuro.

- Relatos con impacto humano
- Beneficios personales y tangibles
- Visión inspiradora y aspiracional
- Conexión con sus valores profundos

 Regla de oro: Siempre mezcla lógica y emoción. Solo datos aburren; solo emoción no convence. Identifica cuál predomina en tu audiencia y ponlo en primer plano.



## BLOQUE 7 · LENGUAJE

# El Lenguaje: el Gran Selector

Las palabras que eliges no solo transmiten información, también transmiten respeto, comprensión y conexión con quien escucha. Usa el vocabulario incorrecto y perderás a tu audiencia antes de llegar al mensaje.

### Experto

*"El ROI del proyecto se sitúa en el 15%, con KPIs críticos alineados a los OKRs trimestrales."*

### Novato

*"Con este proyecto ganarás un 15% más, y tendrás formas claras de medir si estás teniendo éxito."*

### Formal

*"Estimamos un incremento notable en los resultados económicos del próximo ejercicio."*

### Informal

*"Básicamente, esto va a hacer que ganes bastante más y con menos esfuerzo."*

# Tono y Ritmo: la Música del Discurso

El tono es la actitud emocional con la que hablas. El ritmo es la velocidad y la musicalidad de tu habla. Ambos comunican tanto como las palabras, a menudo más.

## Jóvenes / Dinámicos

Ritmo rápido y variado. Tono entusiasta, energético. Pausas cortas para generar expectativa.

## Audiencia Formal / Senior

Ritmo pausado y reflexivo. Tono sereno y confiado. Silencios que invitan a la reflexión.

## Situación Tensa

Tono calmado y neutral. Ritmo moderado. Preguntas abiertas para reducir tensión.

"El modo en que dices algo dice tanto como lo que dices." — Maya Angelou

# Los Argumentos: Pruebas por Tipo de Audiencia

No todos nos convencemos igual. La elección del tipo de argumento es tan importante como el argumento en sí.



## Para Analíticos

Gráficos, estudios de caso, estadísticas verificadas, análisis coste-beneficio. Les convence la evidencia.



## Para Emocionales

Testimonios reales, historias inspiradoras, visiones de futuro y beneficios personales tangibles. Les convence el impacto humano.



## Para Expertos

Referencias sectoriales de autoridad, comparativas técnicas, metodologías contrastadas. Les convence el rigor.



## Para Novatos

Analogías simples, ejemplos de la vida cotidiana, comparaciones con lo conocido. Les convence la claridad.

# Los Tres Estilos Clásicos de Oratoria

## **Estilo Informativo**

Objetivo: transmitir hechos y conocimiento de manera clara y objetiva. Usa las 5W (Qué, Quién, Cuándo, Dónde, Por qué). Ideal para briefings, ponencias técnicas y formaciones.

## **Estilo Persuasivo**

Objetivo: generar un cambio de actitud o acción. Combina argumento lógico con apelación emocional. Imprescindible la llamada a la acción al cierre. Ideal para ventas, negociaciones y liderazgo.

## **Estilo Didáctico**

Objetivo: enseñar y facilitar la comprensión. Estructura en pasos progresivos con ejemplos prácticos. Comprueba el aprendizaje con preguntas. Ideal para formaciones, talleres y mentoring.

La clave: adapta tanto el objetivo del discurso como el perfil de la audiencia para elegir el estilo dominante. A menudo los tres se mezclan.



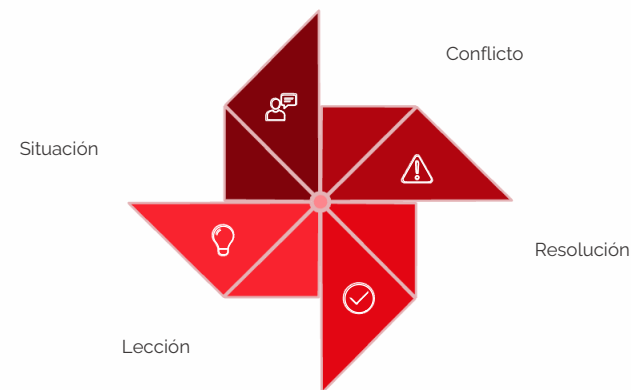
## BLOQUE 7 · NARRATIVA

# El Estilo Narrativo: Historias que Conectan con Cualquiera

Independientemente del perfil de tu audiencia — joven o mayor, experta o novata, analítica o emocional— todas las personas aman una buena historia.

La narrativa es el formato comunicativo más antiguo y universal de la humanidad. Activa emociones, facilita la memoria y genera empatía de manera natural.

Estructura universal: el arco narrativo



## ¿Por qué funciona con todos?

- El cerebro procesa historias, no datos aislados
- Genera identificación y empatía
- Se recuerda hasta 22 veces más que un dato
- Puede contener argumentos lógicos Y emocionales

📄 Una historia bien contada es el vehículo perfecto para llegar a cualquier tipo de oyente.

# Cómo Hablarle a Directivos y Ejecutivos

Los perfiles de alto nivel tienen características muy específicas: poco tiempo, alta exigencia y foco en decisiones y resultados. Tu discurso debe adaptarse a esa realidad.



## Sé breve

Ve al grano desde el primer momento. Empieza por la conclusión, luego argumenta.



## Datos y resultados

Números concretos, impacto en resultados, retorno de la inversión. Sin datos, no hay credibilidad.



## Facilita la decisión

Cierra siempre con una propuesta clara de acción. Deja el camino trazado.



## Tono confiado

Seguridad sin arrogancia. Usa preguntas retóricas para guiar su reflexión.

# Cómo Hablarle a Audiencias Jóvenes y Dinámicas



Las audiencias jóvenes o de entornos dinámicos tienen un umbral de atención diferente y expectativas más altas en cuanto a energía y relevancia.

## → Ritmo rápido y variado

Cambia el ritmo con frecuencia. Evita la monotonía. Alterna velocidad y pausas estratégicas.

## → Humor e interacción

Incluye momentos de participación, preguntas al público y humor apropiado al contexto.

## → Historias cercanas

Relatos con los que puedan identificarse directamente. Experiencias reales y situaciones cotidianas.

## → Apoyo visual moderno

Visuales impactantes, mensajes cortos. Menos texto, más imagen y contraste visual.

# Tabla de Perfiles: Resumen Visual

Una referencia rápida para identificar el estilo comunicativo más adecuado a cada perfil de audiencia.

Perfil	Lenguaje	Tono	Ritmo	Argumento clave
Experto	Técnico y preciso	Riguroso	Moderado	Datos y referencias
Novato	Simple y claro	Cercano	Pausado	Analogías y ejemplos
Formal	Culto y estructurado	Mesurado	Lento-moderado	Lógica y jerarquía
Informal	Coloquial y fluido	Cercano y cálido	Dinámico	Anécdotas y humor
Analítico	Preciso y estructurado	Neutral-objetivo	Moderado	Evidencias y lógica
Emocional	Evocador y visual	Cálido-inspirador	Variable	Historias y visión

# Leer la Sala y Pivotar en Directo

Ningún análisis previo es perfecto. El verdadero comunicador camaleónico también sabe leer señales en tiempo real y ajustarse sobre la marcha.

## ● Señales de desconexión

- Miradas perdidas o al móvil
- Postura cerrada (brazos cruzados)
- Silencio frío ante preguntas
- Microexpresiones de confusión

Reacción: Simplifica, haz una pregunta, introduce una anécdota o cambia el ritmo.

## ● Señales de conexión

- Inclínación hacia delante
- Sonrisas y asentimientos
- Preguntas espontáneas
- Contacto visual frecuente

Reacción: Profundiza, desarrolla más el tema, invita a la participación.



# Los Errores Más Comunes en la Adaptación

Conocer los fallos frecuentes es tan valioso como conocer las buenas prácticas. Estos son los errores que más daño hacen:

## ✘ Hablar técnico a quien no sabe

Usar jerga especializada con una audiencia no experta genera confusión, inseguridad e incluso rechazo. El público se siente excluido, no impresionado.

## ✘ Ser informal con directivos

Un tono excesivamente coloquial en un contexto formal puede percibirse como falta de preparación o de respeto. Calibra siempre el protocolo del entorno.

## ✘ Ignorar las señales de la sala

Continuar con el guion aunque la audiencia esté claramente desconectada es el error más costoso. La sala siempre habla; el buen orador la escucha.

## ✘ Cambios bruscos de registro

Pivotar abruptamente entre estilos muy distintos desorienta. Los cambios deben ser sutiles y graduales, como las transiciones de un buen músico.

# Diagnóstico Rápido: Antes de Hablar

Dedica cinco minutos antes de cualquier intervención a responder estas preguntas. Tu cerebro empezará a preparar el estilo adecuado de forma casi automática.

01

---

## ¿Cuál es el perfil dominante?

Experto/novato, formal/informal, grande/pequeño, analítico/emocional.

¿Cuál de estos ejes predomina hoy?

03

---

## ¿Tengo calibrado el tono y el ritmo?

¿El ritmo que voy a usar encaja con la energía del grupo? ¿El tono es el que esta audiencia espera?

02

---

## ¿Es adecuado mi lenguaje?

¿Estoy usando el vocabulario correcto para esta audiencia? ¿Hay términos que deba traducir o simplificar?

04

---

## ¿Son los argumentos los correctos?

¿Llevo datos para los analíticos? ¿Tengo una historia para los emocionales? ¿Están alineados con este perfil?



## Pregunta Resuelta 1


Quando te diriges a una audiencia experta en un campo específico, ¿qué tipo de lenguaje es el más apropiado?

- A. Lenguaje coloquial y cotidiano para que todos entiendan.
- B. Lenguaje técnico y preciso, con terminología propia del campo.
- C. Solo metáforas y analogías, sin términos especializados.

## Pregunta Resuelta 1

Cuando te diriges a una audiencia experta en un campo específico, ¿qué tipo de lenguaje es el más apropiado?

- A. Lenguaje coloquial y cotidiano para que todos entiendan.
- B. Lenguaje técnico y preciso, con terminología propia del campo.
- C. Solo metáforas y analogías, sin términos especializados.

 Respuesta correcta: B. Una audiencia experta comparte con el orador un vocabulario técnico. Usarlo genera credibilidad y eficiencia comunicativa. Simplificar en exceso se percibe como condescendiente.

### Recuerda

La jerga compartida es un código de confianza entre iguales. Úsala con expertos; evítala con novatos.



## Pregunta Resuelta 2


¿Cuál es la principal diferencia al hablar ante una audiencia grande (congreso) frente a una pequeña (reunión de mesa)?

- A. No hay diferencia; el discurso debe ser idéntico.
- B. La audiencia grande requiere proyección y universalidad; la pequeña, diálogo y contacto visual.
- C. Ambas requieren lenguaje técnico independientemente del contexto.

## Pregunta Resuelta 2

¿Cuál es la principal diferencia al hablar ante una audiencia grande (congreso) frente a una pequeña (reunión de mesa)?

- A. No hay diferencia; el discurso debe ser idéntico.
- B. La audiencia grande requiere proyección y universalidad; la pequeña, diálogo y contacto visual.
- C. Ambas requieren lenguaje técnico independientemente del contexto.

 Respuesta correcta: B. La escala de la audiencia cambia radicalmente la dinámica: de la proyección y los mensajes universales en grupos grandes, al diálogo íntimo y personalizado en grupos reducidos.

### Regla de escala

Cuanto mayor el grupo, más universal el mensaje.  
Cuanto menor el grupo, más personal la conexión.



## Pregunta Resuelta 3


Al hablar ante una audiencia con perfil mayoritariamente analítico, ¿qué estrategia es más efectiva?

- A. Usar solo datos y estadísticas, eliminando cualquier elemento emocional.
- B. Combinar lógica y argumentos con algún elemento narrativo o emocional para equilibrar.
- C. Apelar únicamente a la emoción para sorprenderles con algo inesperado.

## Pregunta Resuelta 3

Al hablar ante una audiencia con perfil mayoritariamente analítico, ¿qué estrategia es más efectiva?

- A. Usar solo datos y estadísticas, eliminando cualquier elemento emocional.
- B. Combinar lógica y argumentos con algún elemento narrativo o emocional para equilibrar.
- C. Apelar únicamente a la emoción para sorprenderles con algo inesperado.

 Respuesta correcta: B. Incluso los perfiles más analíticos son personas que responden a la emoción. La mezcla bien calibrada —con énfasis en la lógica— es siempre más efectiva que el extremo puro.

### La mezcla perfecta

Logos + Pathos + Ethos. Aristóteles ya lo sabía hace 2.400 años.



## Pregunta Resuelta 4


¿Qué caracteriza principalmente al estilo comunicativo informal?

- A. Uso intensivo de jerga técnica para demostrar dominio del tema.
- B. Lenguaje coloquial, anécdotas cercanas y registro de igual a igual.
- C. Ritmo lento y pausado con estructura muy rígida.

## Pregunta Resuelta 4

¿Qué caracteriza principalmente al estilo comunicativo informal?

- A. Uso intensivo de jerga técnica para demostrar dominio del tema.
- B. Lenguaje coloquial, anécdotas cercanas y registro de igual a igual.
- C. Ritmo lento y pausado con estructura muy rígida.

 Respuesta correcta: B. El estilo informal se basa en la cercanía, la naturalidad y la sensación de proximidad. No significa descuido; significa *elegir* un registro accesible y humano.

Informal ≠ Descuidado

Lo informal requiere tanto dominio como lo formal.  
Solo cambia el registro elegido.

BLOQUE 7 · PREGUNTAS DE CONTROL

# Preguntas de Control 1: ¿Has Comprendido los Perfiles?

Responde brevemente antes de continuar. Son preguntas de reflexión, no de examen.

? ¿Cuáles son los cuatro ejes principales para definir el perfil de una audiencia?

? ¿Qué lenguaje se recomienda para una audiencia experta?

? ¿Y para una audiencia novata?

# Preguntas de Control 1: ¿Has Comprendido los Perfiles?

Responde brevemente antes de continuar. Son preguntas de reflexión, no de examen.

**?** ¿Cuáles son los cuatro ejes principales para definir el perfil de una audiencia?

Respuesta: Experto/novato ·  
Formal/informal · Grande/pequeño ·  
Analítico/emocional.

**?** ¿Qué lenguaje se recomienda para una audiencia experta?

Respuesta: Lenguaje técnico y preciso, con terminología propia del campo. Evitar simplificaciones innecesarias que reduzcan credibilidad.

**?** ¿Y para una audiencia novata?

Respuesta: Lenguaje sencillo, metáforas, analogías con lo cotidiano. Partir de lo conocido para llegar a lo nuevo.

## Preguntas de Control 2: Tono y Propósito

Reflexiona sobre estas preguntas y contrasta con las respuestas al final.

? ¿Cuál es el tono recomendado para una audiencia formal?

? ¿Por qué es necesario adaptar el estilo comunicativo?

? ¿Qué diferencia hay entre persuadir a un analítico y a un emocional?

## Preguntas de Control 2: Tono y Propósito

Reflexiona sobre estas preguntas y contrasta con las respuestas al final.

**?** ¿Cuál es el tono recomendado para una audiencia formal?

Respuesta: Mesurado, sereno, con vocabulario culto y estructura rigurosa. Se evita el humor inapropiado y los registros coloquiales.

**?** ¿Por qué es necesario adaptar el estilo comunicativo?

Respuesta: Porque adaptar el estilo es una señal de respeto hacia la audiencia y garantiza la relevancia del mensaje. Sin adaptación, el discurso puede ser percibido como distante o irrelevante.

**?** ¿Qué diferencia hay entre persuadir a un analítico y a un emocional?

Respuesta: Al analítico le mueve la evidencia y la lógica; al emocional, las historias, los valores y los beneficios personales. Con ambos siempre hay que mezclar, pero con diferente énfasis.

## Preguntas de Control 3: Casos Prácticos

? ¿Qué características debe tener el discurso ante una audiencia grande?

? ¿Cuál es la diferencia entre los tres estilos oratorios clásicos?

? Ante señales de desconexión en sala, ¿qué debes hacer?

## Preguntas de Control 3: Casos Prácticos

? ¿Qué características debe tener el discurso ante una audiencia grande?

Respuesta: Proyección de voz, uso del espacio escénico, ideas universales e inclusivas, apoyo visual grande y claro, lenguaje que llegue a todos.

? ¿Cuál es la diferencia entre los tres estilos oratorios clásicos?

Respuesta: Informativo (transmitir hechos), persuasivo (cambiar actitud o generar acción) y didáctico (enseñar paso a paso). El objetivo del discurso determina qué estilo predomina.

? Ante señales de desconexión en sala, ¿qué debes hacer?

Respuesta: Simplificar el lenguaje, introducir una pregunta o anécdota, cambiar el ritmo. Nunca ignorar la señal ni seguir mecánicamente el guion.

# Dinámica 1: Adapta el Mismo Mensaje a Tres Audiencias



El ejercicio, por parejas

Toma un único mensaje central –por ejemplo: *"Es importante que durmamos bien para rendir mejor durante el día"*– y adáptalo para tres perfiles distintos de audiencia.

## Audiencia Experta

Jerga técnica, datos, evidencia científica.

## Audiencia Novata

Lenguaje simple, analogías, ejemplos cotidianos.

## Audiencia Grande

Mensaje universal, voz proyectada, visuales claros.

Objetivo: Observar qué cambia en cada versión y qué permanece invariable. Eso que permanece es la esencia del mensaje.

# Dinámica 2: Diagnóstico con Vídeo Real

Esta dinámica desarrolla tu capacidad de análisis crítico sobre la comunicación en acción.



## Paso 1: Selecciona un vídeo

Elige una charla de 5-10 minutos de cualquier plataforma (TED, YouTube, etc.) sobre un tema que conozcas.



## Paso 3: Rediseña para otro público

Elige un perfil de audiencia completamente diferente y adapta esos 5 minutos: lenguaje, tono, argumentos y ritmo.



## Paso 2: Identifica el estilo

¿Qué perfil de audiencia tiene el orador en mente? ¿Qué lenguaje, tono y argumentos utiliza? ¿Lo hace bien?



## Paso 4: Comparte y recibe feedback

Presenta tu versión adaptada al grupo. Recoge las observaciones sobre qué funcionó y qué mejorar.

# El Mismo Mensaje en Cuatro Estilos Distintos

Observa cómo cambia radicalmente la forma de comunicar una misma idea según el perfil de audiencia. El mensaje de fondo es idéntico en los cuatro casos.

Para un Ejecutivo (directivo)

*"El proyecto genera un retorno del 15% sobre la inversión inicial con un periodo de amortización de 18 meses."*

Para un equipo informal

*"En resumen: esto va a hacer que ganemos bastante más y en menos tiempo del que pensáis."*

Para una audiencia novata

*"Imagina que inviertes 100 euros y en año y medio tienes 115. Eso es exactamente lo que conseguimos aquí."*

Para una audiencia emocional

*"Esto no es solo un porcentaje: es la posibilidad real de llegar a fin de mes más tranquilo y con tiempo para lo que de verdad importa."*

# De Comunicador Rígido a Comunicador Flexible

La adaptación del estilo es una habilidad que se desarrolla progresivamente. No se adquiere de un día para otro, pero con práctica consciente la evolución es notable.

## Inicio (semana 1-2)

Identificas tu estilo natural y los dos perfiles más distintos al tuyo. Empiezas a hacer el diagnóstico previo antes de hablar.

1

## Consolidación (3 meses)

Pivotas en directo con naturalidad. Los cambios de registro se vuelven instintivos. Lees la sala sin esfuerzo consciente.

2

3

4

## Progreso (1 mes)

Dominas los estilos básicos (formal/informal, experto/novato). Adaptas conscientemente antes de cada intervención.

## Maestría

Te adaptas a cualquier perfil en tiempo real. La flexibilidad comunicativa es ya parte de tu identidad como orador.

## Test de Adaptación: ¿Cómo lo Haces Tú?



Antes de tu próxima intervención pública —una reunión, una presentación, una conversación importante— hazte estas preguntas con honestidad:

→ **¿Qué perfil tiene mi próxima audiencia?**


Identifica el eje dominante:  
¿experta o novata? ¿formal o informal?

→ **¿Qué cambios voy a introducir?**

Sé específico: ¿vocabulario?  
¿ritmo? ¿tipo de argumento?

→ **¿Cómo voy a leer la sala?**

¿Qué señales voy a vigilar? ¿Cuál es mi plan de pivote?

 Este test de 5 minutos, aplicado de forma sistemática, mejorará tu tasa de conexión con cualquier audiencia.

# Las 3 Claves Esenciales del Bloque 7

## 1. Analiza siempre el perfil

Antes de preparar cualquier discurso, identifica los ejes dominantes de tu audiencia. Cinco minutos de análisis previo valen más que horas de ensayo con el estilo equivocado.

## 2. Adapta todo: lenguaje, tono y argumento

No basta con cambiar una sola variable. La adaptación efectiva actúa simultáneamente sobre las palabras que usas, la actitud con la que las dices y las pruebas con las que las apoyas.





## 3. Lee la sala y pivota

El análisis previo es un punto de partida, no una garantía. El comunicador camaleónico observa continuamente las señales de su audiencia y se ajusta en tiempo real.

"Hablar con claridad y adaptarse al interlocutor no es condescendencia, es el mayor respeto que puedes mostrar." — Aristóteles

# Checklist de Errores Evitables

Antes de cada intervención, verifica que no estás cayendo en ninguna de estas trampas comunes:

-  Usar un estilo genérico para todos  
El discurso "talla única" no conecta con nadie en particular.  
Siempre hay un perfil dominante al que dirigirte.
-  Cambiar de registro de forma brusca  
Los saltos repentinos entre estilos desorientan. Transita con suavidad, como si el cambio fuera parte del diseño.
-  Ignorar el feedback no verbal de la sala  
Las miradas, la postura y las microexpresiones de tu audiencia son información en tiempo real. No la desaproveches.
-  No preparar el diagnóstico previo  
Improvisar el estilo comunicativo sin información sobre tu audiencia es como conducir con los ojos cerrados.

# Recursos para Profundizar



## Lecturas recomendadas

- "El arte de hablar" – Arturo de Miguel. Oratoria clásica moderna para todos los públicos.
- "Hablar bien en público" – Ferran Ramon-Cortés. Comunicar con claridad y autenticidad.
- "Talk Like TED" – Carmine Gallo. Las claves de los mejores oradores del mundo.
- "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas" – Dale Carnegie. El clásico atemporal sobre adaptación interpersonal.

## Para ver y analizar

- Charlas TED con audiencias muy distintas: compara estilos del mismo speaker en diferentes contextos.
- Discursos históricos en TED.com: analiza cómo los mejores se adaptan a su público.

# Estilos Dominados. Ahora, la Recta Final.

Has completado el Bloque 7 del curso *Hablar en Público (Comunicar con Impacto)*. Ya sabes identificar perfiles de audiencia, adaptar tu lenguaje, tono y argumentos, y pivotar en directo cuando la sala lo pide.

Eres un comunicador más flexible, más consciente y más efectivo que cuando empezaste este bloque.

En el Bloque 8 pondremos el broche final: los recursos avanzados de oratoria y la síntesis completa del curso. Todo lo aprendido convergirá en un sistema integral para comunicar con impacto real.

✅ Bloque 7  
completado

Estilos de comunicación según  
la audiencia

▶ Bloque 8

Recursos avanzados de  
oratoria y síntesis final del  
curso





# El Camaleón Comunicativo Gana Siempre

## Analiza. Adapta. Conecta.

No cambies quién eres. Cambia cómo te muestras según quién tienes enfrente. Eso es la inteligencia comunicativa en su máxima expresión.

"La comunicación es el problema de relacionarse con los demás. Y relacionarse bien requiere entender al otro antes que a uno mismo." — Peter Drucker



# Bloque 7: Estilos de Comunicación según el Tipo de Audiencia

Cómo adaptar tono, lenguaje, ritmo y argumentos para conectar con cualquier público

CURSO: HABLAR EN PÚBLICO – COMUNICAR CON IMPACTO