

Los manuales del programa avanzado de comunicación y liderazgo

EL ORADO DE ENTRETENIMIENTO / EL ORADOR AMENO

Inglés (226-A); Francés (FR-226-A) y Español (SP-226-A)

Proyecto 1 – El discurso entretenido: Entretener al público utilizando el humor y/o el drama, con base en una experiencia personal. Organizar un discurso de entretenimiento que produzca el máximo impacto en el público. De 5 a 7 minutos.

Proyecto 2 – Recursos de entretenimiento: Tomar material humorístico o dramático de fuentes que no sean de tu experiencia personal. Adaptar tu material para que esté adecuado al tema, a tu propia personalidad y al público. Usar material para entretenimiento como un medio para enviar un mensaje serio. De 8 a 10 minutos.

Proyecto 3 – Hazlos reír: Preparar un discurso humorístico sacado de tu propia experiencia. Fortalecer el discurso adaptando y personalizando con material humorístico de fuentes externas. Conformar el discurso de tal manera que haga el humor efectivo. De 8 a 10 minutos.

Proyecto 4 – Una plática dramática: Desarrollar una plática dramática y amena, acerca de un incidente o experiencia; o dar una lectura dramática; Incluir imágenes vívidas, personajes y diálogos. Presentar una plática de una manera interpretativa. De 10 a 12 minutos.

Proyecto 5 – Hablando después de la cena: Preparar una plática para después de una cena con un tema específico. Presentar la plática sin preparación, usando las habilidades en los proyectos anteriores de entretenimiento. De 13 a 15 minutos.

HABLANDO PARA INFORMAR

Inglés (226-B); Francés (FR-226-B) y Español (SP-226-B)

Proyecto 1 – Pronunciar un discurso para informar: Seleccionar información nueva y útil para exponerla a los oyentes. Organizar la información para que los oyentes la comprendan y retengan fácilmente. Presentar la información de manera que contribuya a motivar a los oyentes a saber. De 5 a 7 minutos.

Proyecto 2 – Recursos de información: Analizar el nivel de conocimientos de su público en relación con el tema escogido. Centrar su exposición en el nivel de conocimientos del público. Apoyar cada uno de los puntos principales mediante explicaciones, ejemplos e información recabada en su investigación. Usar eficientemente por lo menos un material visual para reforzar la comprensión del público. De 8 a 10 min.

Proyecto 3 – La plática de demostración: Preparar un discurso de demostración para explicar claramente un procedimiento, un producto, o una actividad. Conducir la demostración como parte de un discurso dado sin notas. De 10 a 12 minutos.

Proyecto 4 – Un reporte sobre los hallazgos de algún hecho: Preparar un reporte sobre una situación, evento o problema de interés para el auditorio. Proporcionar suficiente información actual en su reporte para que el auditorio pueda basar sus conclusiones válidas o bien una decisión sólida sobre lo mismo. De 10 a 12 minutos.

Proyecto 5 – El concepto abstracto: Investigar y organizar los pensamientos de los expertos dentro de un concepto abstracto o bien una teoría, fuerza histórica o acontecimiento social o político. Presentar las ideas en una forma clara e interesante. De 10 a 12 minutos.

RELACIONES PÚBLICAS

Inglés (226-C); Francés (no traducido); Español (SP-226-C)

Proyecto 1 – El discurso de relaciones públicas: Preparar un discurso que haga nacer buena voluntad hacia su organización, presentando información útil que sea de interés para su auditorio. Influir favorablemente en el auditorio, pronunciando su discurso de una manera hábil y afable. De 5 a 7 minutos.

Proyecto 2 – Recursos para conquistar la buena voluntad: Investigar el funcionamiento y los beneficios de una organización o compañía. Preparar una charla para conquistar buena voluntad para esa institución mediante la presentación de información objetiva. Analizar cuáles son los intereses comunes de su auditorio y enfocar la presentación a esos intereses. Emplear con eficacia una ayuda visual cuando menos, para que su auditorio entienda mejor. De 8 a 10 minutos.

Proyecto 3 – Oratoria para persuadir: Hacer un llamado convincente a los intereses personales de los oyentes, utilizando una combinación de hechos y sentimientos en un discurso pronunciado de tal manera que parezca improvisado. Persuadir a los oyentes a adoptar el punto de vista de usted, utilizando para esto técnicas usuales de persuasión. De 8 a 10 minutos.

Proyecto 4 – Oratoria ante un público hostil: Preparar un discurso para persuadir a un público hostil a que por lo menos consideren la posición de usted en una cuestión controvertida. Tener un periodo de preguntas sobre el tema del discurso. De 6 a 8 minutos para el discurso y de 8 a 10 minutos para el periodo de preguntas.

Proyecto 5 – Oratoria a través de los medios de comunicación de masas: Redactar el guión de un discurso a favor de una causa social. Sirviéndose de ese guión, presentar el discurso para persuadir a un público televisivo de tipo general. Tiempo: 8 minutos más o menos 30 segundos.

EL LÍDER DE DISCUSIÓN

Inglés (226-D, revisado en 2003); Francés (no traducido); Español (SP-226-D)

Proyecto 1 – La solución de un problema: Presentar una breve conferencia descriptiva de una teoría, modelo o información acerca de un tema o tópico que se pueda discutir por un grupo, después de la presentación. Organizar la información de tal manera que se entienda con facilidad y pueda ser recordada. Orientar al grupo acerca de la técnica específica a seguir en la discusión. Usar la técnica de Cuchicheo en la sesión de discusión y promover la participación del grupo, para deducir la idea principal y la solución a un problema. De 20 a 30 minutos.

Proyecto 2 – Método del Round Robin (discusión circular): Establecer el significado de un problema con un grupo de discusión. Usar el patrón para resolver problemas que conduzca a los participantes a una sesión de lluvia de ideas. Revisar las soluciones posibles y conducir al grupo para decidir que acción debe tomarse. De 20 a 30 minutos.

Proyecto 3 – Pilotear un panel: Seleccionar un problema para ser discutido por un panel. Seleccionar previamente no menos de tres miembros para hablar en el panel. Definir los objetivos comunes y el objetivo o propósito del panel. Actuar como moderador y monitorear la discusión del panel para informar al público. De 30 a 40 minutos.

Proyecto 4 – Dramatizando: Comprender lo que significa "jugando roles" y cómo usarlo en forma efectiva en la comunicación en grupo. Seleccionar un problema en donde se involucran las relaciones humanas y en el cual se pueda emplear la técnica de jugando roles para poder ilustrar y explorar el problema. Crear un esquema y personajes relevantes al problema de discusión y seleccionar un elenco de entre los socios del Club.

Dirigir la actuación de jugando roles enfocado al problema en discusión y conducir al grupo para llegar a una solución. De 20 a 30 minutos.

Proyecto 5 – Líder de taller: Construir una unidad de grupo, guiar a los participantes del taller en una discusión de tipo investigación de problema. Seguir un patrón de solución de problemas para llegar a una solución. Conducir al grupo a un acuerdo antes de que la discusión termine. De 30 a 40 minutos.

DISCURSO DE ESPECIALIDADES

Inglés(226-E); Francés (FR-226-E) y Español (SP-226-E)

Proyecto 1 – Hablar improvisadamente: Desarrollar un conocimiento de las situaciones en las cuales pueda ser llamado a dar una plática improvisada. Comprender como preparar una plática improvisada. Desarrollar su habilidad como orador en esa situación improvisada utilizando una o más formas de abordar un tema a discutirse; por ejemplo, comparando una situación pasada, presente o futura; o bien, antes y después. De 5 a 7 minutos.

Proyecto 2 – Arriba ese animo: Identificar y comprender las diferencias básicas y similitudes entre discursos inspirados y otra clase de discursos. Aprender a evaluar la percepción del auditorio y establecer una armonía emocional. Desarrollar un estilo de discurso y exposición, que exprese con efectividad el contenido de inspiración, llevando al auditorio a que adopte sus puntos de vista. De 8 a 10 minutos.

Proyecto 3 – Vender un producto: Que se comprenda la relación de la técnica de ventas por la persuasión. Utilizar hábilmente los cuatro principios en una presentación de ventas: atención, interés, deseo, acción. Identificar y promover una proposición de venta en una presentación de ventas. Ser capaz de manejar objeciones y convencer a un comprador en perspectiva. De 10 a 12 minutos.

Proyecto 4 – Leer en voz alta: Llegar a un conocimiento de los elementos que abarcan la interpretación oral y como difiere de preparar y dar un discurso. Aprender las técnicas de planeación o preparación, en cuanto a interpretación efectiva. Aprender los principios de presentación y desarrollar habilidad en lectura interpretativa respecto al cuerpo y a la voz como instrumentos de comunicación. De 12 a 15 minutos.

Proyecto 5 – Presentando al orador: Enfocar sobre la plática de alguna ocasión especial desde el punto de vista del introductor (presidente en funciones, maestro de ceremonias, presentador de oradores). Tener conocimiento y ser hábil en las funciones asociadas con el maestro de ceremonias. Manejar la introducción de otros oradores en alguna reunión del club. Tiempo: a lo largo de una reunión estandar del club.

DISCURSO POR LA ADMINISTRACIÓN

Inglés (226-F); Francés (FR-226-F); Español (no traducido)

La falta de comunicación efectiva a nivel administrativo es una fuente importante de problemas en los negocios y organizaciones de hoy.

Proyecto 1 – La audiencia

Proyecto 2 – El discurso técnico

Proyecto 3 – Administre y motive

Proyecto 4 – El reporte de estatus y confrontación

Proyecto 5 – La relación adversa

Después de terminar estos cinco proyectos usted estará mejor equipado para motivar e influenciar a otros.

EL ORADOR PROFESIONAL

Inglés (226-G); Francés (FR-226-G); Español (no traducido)

El talento, el trabajo arduo y la práctica son atributos clave para el orador profesional.

Proyecto 1 – La audiencia

Proyecto 2 – El discurso técnico

Proyecto 3 – Administre y motive

Proyecto 4 – El reporte de estatus y confrontación

Proyecto 5 – La relación adversa

Los cinco proyectos en este manual ofrecen tanto práctica como inducción a lo que es el mundo competitivo de la oratoria profesional.

PRESENTACIONES TÉCNICAS

Inglés (226-H); Francés (FR-226-H) y Español (SP-226-H)

Proyecto 1 – La información preliminar técnica: Usar un sistema de acercamiento, organizar un material técnico para una presentación concisa. Establecer la presentación a las necesidades de su público, intereses y conocimientos verdaderos. De 8 a 10 min.

Proyecto 2 – La propuesta: Preparar una presentación técnica defendiendo un producto, servicio, idea o curso de acción. Presentar su punto de vista lógica y convincentemente, usando como propuesta la pirámide invertida. Usar con efectividad un rotafolios para ilustrar su mensaje. Dirigir con efectividad un periodo de preguntas y respuestas. De 8 a 10 min. para su discurso; de 3 a 5 min. para el periodo de preguntas.

Proyecto 3 – La audiencia no técnica: Comprender los complicados fundamentos de la información dirigida a oyentes no técnicos. Construir y pronunciar una charla interesante basada en esos fundamentos. Responder a las preguntas del público que aparezcan durante la presentación. Usar acetatos para ilustrar su mensaje. De 10 a 12 minutos.

Proyecto 4 – Presentando un papel técnico: Presentar de modo que suscita interés un discurso basado sobre un texto escrito, asunto o artículo técnico. Usar con efectividad un rotafolios, proyector de acetatos o transparencias para ilustrar su mensaje. De 10 a 12 minutos.

Proyecto 5 – Presentación del equipo técnico: Entender la naturaleza y el proceso en la presentación de un equipo técnico. Conceptualizar una información preliminar o una propuesta, comprometiéndose a tres o más oradores, incluyendo el orador mismo. Conformar un equipo de socios de un club capaces de cumplir con un trabajo. Orquestrar la planeación, preparación y distribución de la presentación de un equipo técnico. De 20 a 30 minutos.

EL ORADOR PERSUASIVO (antiguamente: EL VENDEDOR PROFESIONAL)

Inglés (226-I); Francés (FR-226-I); Español (no traducido)

Puede ayudar en saber como convencer a otros en situaciones profesionales.

Proyecto 1 – La actitud ganadora

Proyecto 2 – Amaestrar la solicitud (antiguamente "Cerrando la venta")

Proyecto 3 – La proposición ganadora (ant.: "Entrenando a la fuerza de ventas")

Proyecto 4 – Dirigiéndose al oponentes (ant.: "La reunión de ventas")

Proyecto 5 – El líder persuasivo (ant.: "La presentación del equipo de ventas")

COMUNICACIÓN EN TELEVISIÓN

Inglés (226-J); Francés (FR-226-J); Español (no traducido)

Proyectos para estar listos por eventuales oportunidades de comunicar en la televisión:

Proyecto 1 – Hablando directamente

Proyecto 2 – El programa de entrevistas

Proyecto 3 – Cuando usted es el anfitrión

Proyecto 4 – La conferencia de prensa

Proyecto 5 – Capacitando en televisión

CONTANDO HISTORIAS

Inglés (226-K); Francés (FR-226-K) y Español (SP-226-K)

Proyecto 1 – El cuento folklórico: Contar un cuento popular que sea entretenido y divertido para un grupo de una edad específica. Emplear imágenes vivas y voz adecuada para realzar el cuento. De 7 a 9 minutos.

Proyecto 2 – Algo personal: Aprender los elementos de una buena historia. Crear y narrar una historia original basada en una experiencia personal. De 6 a 8 minutos.

Proyecto 3 – La moraleja de la historia: Entender que una historia puede ser entretenida y a la vez transmitir valores morales. Crear una nueva historia que ofrezca una lección o moraleja. Contar la historia, usando las habilidades aprendidas en los dos proyectos anteriores. De 4 a 6 minutos.

Proyecto 4 – La historia sentimental: Entender las técnicas disponibles para despertar emociones. Desarrollar el talento para despertar emociones al momento de contar una historia. De 6 a 8 minutos.

Proyecto 5 – Dando vida a la historia: Entender el propósito de las historias acerca de personas o eventos históricos. Emplear las habilidades desarrolladas en los proyectos anteriores para contar una historia acerca de una persona o de un evento histórico. De 7 a 9 minutos.

LECTURA INTERPRETATIVA

Inglés (226-L); Francés (no traducido); Español (no traducido)

La lectura interpretativa incentiva a sus oyentes a recrear en sus mentes los personajes y situaciones que usted presenta durante su lectura.

Proyecto 1 – Leer un cuento

Proyecto 2 – Interpretar poesía

Proyecto 3 – El monodrama

Proyecto 4 – La obra

Proyecto 5 – El discurso de oratoria

Estos cinco proyectos le ayudarán a planear presentaciones que capturen la imaginación de su público.

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Inglés (226-M); Francés (FR-226-M); Español (no traducido)

Cada día interactuamos con diferentes personas en una variedad de situaciones.

Proyecto 1 – Conservando con facilidad

Proyecto 2 – El negociador exitoso

Proyecto 3 – Aligerando la crítica verbal

Proyecto 4 – El instructor

Proyecto 5 – Sea eficientemente assertivo

Estos cinco proyectos le ayudarán a combinar nuevas habilidades de escuchar y pensar con las habilidades ya adquiridas de hablar.

DISCURSOS PARA OCASIONES ESPECIALES

Inglés (226-N); Francés (FR-226-N) y Español (SP-226-N)

Proyecto 1 – Manejando con maestría el discurso de brindis: Reconocer las características de un brindis. Presentar un brindis en honor de una persona u ocasión. De 2 a 3 minutos.

Proyecto 2 – Hablar con elogio: Preparar un discurso elogiando u honrando a alguien vivo o muerto. Mencionar cinco áreas importantes de la persona y de sus logros. Incluir anécdotas para ilustrar aspectos del discurso. De 5 a 7 minutos.

Proyecto 3 – El elogio humorístico: Burlarse en forma afable de un individuo. Adaptar y personalizar el material humorístico de otras fuentes. Seleccionar chistes e historias humorísticas efectivamente. De 3 a 5 minutos.

Proyecto 4 – Entregando un premio: Presentar un premio con dignidad y gracia. Reconocer la contribución del que lo recibe. De 3 a 4 minutos.

Proyecto 5 – Aceptando un premio: Aceptar un premio con dignidad, gracia y sinceridad. Agradecer a la organización que le reconoce con el premio. De 5 a 7 min.

HABLANDO CHISTOSAMENTE

Inglés (226-O); Francés (FR-226-N); Español (no traducido)

El propósito de este manual es ayudarles en el uso del humor en sus discursos de modo que se atraiga el interés, se retenga la atención y se presente sus puntos más eficientemente.

Proyecto 1 – Calientar a su audiencia

Proyecto 2 – Quedárseles con una sonrisa

Proyecto 3 – Hacerles reír

Proyecto 4 – Hacer que no sean capaz pararse de reír

Proyecto 5 – El discurso humorístico

Idea original – Odille Pétillet, Comité de traducción de idioma francés, diciembre 2003;
Fuente de la traducción castellana – para los manuales traducidos al castellano: transcripción del texto de los objetivos de estos manuales casi sin ninguna corrección; para los manuales sin traducción española: transcripciones sacados del manual básico, con menores adaptación. **Preparación** – Daniel Garneau, 8 de octubre 2005.
Corriente revisión – Daniel Garneau, el 9 de octubre del 2005.