



# WORKBOOK

## LOCUCIÓN CONSCIENTE

### Y ORATORIA EFICIENTE

## MÓDULO 1

### RESPIRACIÓN COSTO-DIAFRAGMÁTICA

Colocar una mano en la boca del estómago y otra al costado del torso, para sentir con el pulgar las costillas flotantes del costado y con los otros dedos las costillas flotantes de la espalda. El objetivo es sentir la expansión de toda la caja torácica, sobre todo de las costillas flotantes, alrededor del torso.

Inspirar en 4 tiempos, por nariz

Retener en 2 tiempos

Exhalar en 4 tiempos por la boca, en forma de S

Retener en 2 tiempos

Y volver a empezar el ciclo

Ejercitar 3 minutos por día, durante una semana para sentir los avances y que el cuerpo vaya asimilando este nuevo comportamiento.



## MÓDULO 2 - ARTICULACIÓN

PRAXIAS: Es como llevar al gimnasio a los músculos que fabrican las palabras.

De lo más externo a lo más interno

MASAJES CARA-CUELLO-HOMBROS

-Movimiento de hombros (En círculos, en ambos sentidos. Hacia arriba y dejar caer)

-Masajear toda la cara (pómulos, sien, cachetes, quijada, frente)

LABIOS

-Vibración de labios

-Morderse los labios

-Sonrisa

-Beso

-Sopapa.

-Recorrer sin sonido las vocales exagerada y lentamente



## LENGUA

- Vibración de R sostenida
- Sopapa
- Recorrer los dientes con la lengua.
- Torcer y girar la lengua.
- Chasquearla en el paladar.
- Cucurucho ( sacar la lengua, plegando ambos costados)

## TRABALENGUAS PARA TRABAJAR LA ARTICULACIÓN.

Primero grabarse leyendo una frase a ritmo natural.

Después leer 1 línea a ritmo lento, separando en sílabas, sólo mencionando las vocales de manera exagerada.

Luego volver a grabar el mismo fragmento y comparar las 2 grabaciones.

Se escucha mejor articulada la segunda grabación, verdad?

Pepe Pecas pica papas, con un pico.con un pico papas,Pepe Pecas.

Si Pepe Pecas pica papas con un pico ¿donde estas el pico con que Pepe Peca pica papas?.

María Chucena su choza techaba y un techador que por allí pasaba le dijo :

¿María Chucena, tú techas tu choza o techas la ajena? No techo mi choza ni techo la ajena, yo techo la choza de María Chucena.

Erre con erre guitarra , erre con erre carril, qué rápido ruedan los carros cargados de azúcar del ferrocarril.

Sin seso sosa a César azuza para que sise y sisa César sin seso pues lo azuza sosay no cesa César de sisar porque no cesa sosa de azúcar.

Que triste estás Tristán, tras tan tétrica trama teatral. Buscaba el bosque Francisco un vasco bizco muy brusco,y al verlo le dijo un chusco:¿busca el bosque vasco bizco? En el triple trapecio de Trípoli trabajaban trigonométricamente, tres trastocados tristes triunviros trogloditas, tropezando atribulados contra Tajano, Tricinis, Trípoli y otros tres tristes triturados por el tremendo tremebundo terrible trapiense.

## MÓDULO 3

# COMUNICAR CON TODO EL CUERPO



EJERCICIO 1 - Oradores para observar en Youtube:

-Martin Luther King - I have a dream

Observar su convicción, y sus matices  
al mencionar su clásica frase en diferentes formas.



-Steve Jobs - cuando presentó el Iphone en 2007

Observar cómo muestra los logros con los que  
innovó al mundo.

-Nancy Duarte - The secret structure of Steve Jobs's speech

Observar el análisis preciso y la frescura de sus gestos.



-Tony Robbins- Now I Am the voice.

Seguridad y confianza.

- Jordi Gràcia - Tedx - Comunicación efectiva,

Observar su expresividad y como maneja los silencios.



-Amy Cuddy - Tedx - Lenguaje corporal.

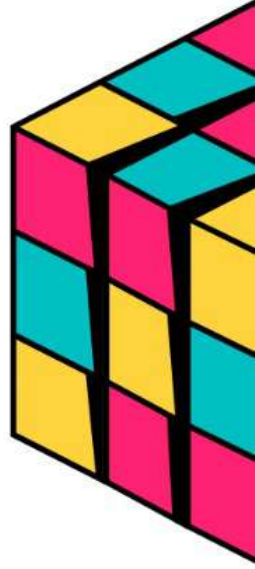
Manejo del humor y cómo aplica las enseñanzas corporales.

-Viktor Koppers - Tedx- Actitud

Observar su ritmo, espontaneidad  
y velocidad de pensamiento.







## EJERCICIO 2 : Autograbación - Contar lo que hiciste ayer

Verlo con y sin sonido. Observar y volver a grabarlo.

¿Qué tenés que observar?

- Postura
- Contacto visual: dónde está la mirada? y qué tipo de conexión tenés con la cámara?
- ¿Se nota que intentás comunicarte con quien está del otro lado?
- Desplazamiento
- Gestos
- Tonos/inflexiones de voz
- Palabras recurrentes y muletillas

## EJERCICIO 3

Decir una frase misma en diferentes tonos, velocidades, intenciones, texturas, etc.

Usar silencios y matices de la voz imaginando diferentes interlocutores ( niños, adultos, abuelos, etc)

- Te voy a decir algo importante...
- Tengo una noticia para darte
- Hoy va a ser un día especial porque...
- Tuve el mejor fin de semana de mi vida porque...
- Siempre soñé con...
- Lo que más miedo me da es...

# MÓDULO 4

## CÓMO PREPARAR UNA CHARLA

PARA REFLEXIONAR:

- ¿Cómo te gusta que te hablen?
- ¿Recordás alguna charla muy importante en tu vida?
- Y finalmente ¿cómo vas a hablar en tu próxima charla?



## MÓDULO 5

# CÓMO ENFRENTAR LOS NERVIOS DE HABLAR EN PÚBLICO

### EJERCICIO 1 - ELEVATOR PITCH

Elevator Pitch: Charla de venta 2 minutos que uno podría tener en un ascensor.

El juego consiste en imaginar que uno se encuentra con su jefe en el ascensor y tiene la oportunidad de presentarle/venderle una idea/proyecto en lo que dure el viaje desde planta baja al piso 10 (2 minutos). Podés pedir la ayuda de un amig@ para que haga el rol de jefe. El contenido debería ser el siguiente:

1. Presentación personal
2. Contar la idea en una frase. La idea debe resolver algún problema/deficiencia/dolor que pudiste observar en los clientes/consumidores.
3. En qué formato se podría concretar esa idea? ¿Hay que modificar un producto, ofrecer un servicio nuevo o algún enfoque innovador de la empresa?
4. Establecer plazos, estrategia de lanzamiento, pros y contras, etc
5. Call to action: Una vez que el jefe se muestra interesado en la idea, deberás mostrarte activo para avanzar en la concreción. Por ej: Decir que le llevarás una carpeta con todos los números y el análisis del mercado... O que concertarás un horario de reunión con la secretaria para seguir avanzando.

Luego de hacer el ejercicio, pueden cambiar roles con tu amig@ y después compartir las sensaciones y hacer una crítica constructiva del desempeño de cada uno.



## EJERCICIO 2 - LA CAJA MÁGICA

El juego consiste en que un@ compañer@/amig@/familiar guarde objetos cotidianos en una caja sin que puedas verlos. Tu rol en este caso será el del vendedor. La idea es que simules entrar a un negocio y que metas la mano en la caja y te pongas a vender inmediatamente cualquier objeto que aparezca, sin tener tiempo de pensar. Al principio parecerá difícil pero con la práctica lograrás divertirte y mejorar tus habilidades de venta.

Te paso algunas opciones para destacar del producto.

1. ¿Qué es ese objeto? ¿De qué material está hecho? Puedes inventarle algún nombre de fantasía. Por ej: Destormix 2000. ( Un destornillador que se adapta a cualquier tornillo)
2. ¿Para qué sirve? ¿Qué dificultad resuelve?
3. ¿En qué se diferencia de la competencia? ¿Por qué es un objeto revolucionario/innovador?
4. ¿Cuál es el precio? Puedes inventar alguna promoción, dejarle el producto para probar. El objetivo es que el comprador lo acepte

## MÓDULO 6 - VOZ REAL

PARA REFLEXIONAR: ¿Cómo escuchas la voz de tus pensamientos? ¿Qué acento tiene? ¿Como te decís/llamás a vos mismo? ¿Te tratas con ternura?

¿Cómo se hablaba en tu casa? ¿Qué nivel de diálogo tenías con tus padres? ¿Cómo hablabas con tus herman@s?

Y en la actualidad, ¿Cómo te hablas con tus diferentes grupos de amig@s? Y en tu trabajo? Con tu pareja?





## REFLEXIONES FINALES

Felicitaciones por haber terminado el workbook del curso online de Locución Consciente y Oratoria Eficiente!

Gracias por la confianza!

- ¿Qué te pareció el curso? ¿Cuál fue la parte que más te gustó?
- ¿Hay algo que te hubiera gustado ver/aprender? ¿Algo que no te haya gustado? (Lo podemos sumar para la próxima edición)
- ¿Qué pudiste observar y aprender de vos?

En unas semanas me encantaría saber como pudiste ir aplicando lo aprendido y qué impacto tuvo en tus vínculos, trabajo, estudio, etc

Te invitamos a sumarte al foro con otros alumnos y alumnas que también hicieron el curso para compartir tus sensaciones, despejar dudas, hacer sugerencias, etc. Y también participar de las masterclass que vamos a estar dando para supervisar tu progreso.

Podés seguirme y escribirme en IG @nicolasepsteinlocutor o hacerme alguna consulta también por whatsapp 1157271005.

Espero que este viaje de autoconocimiento te haya ayudado a explorar y mejorar tus formas de comunicarte. Primero con vos y luego con los demás.

Muchas gracias y hasta la próxima!

