

Valores

“Los valores son creencias fundamentales que están ancladas en lo profundo de nuestras vidas, las cosas que más nos importan, esas características no negociables que mejor definen nuestra identidad”

Gary Collins

Beneficios de los Valores

- Los valores claros nos motivan
- Los valores claros nos ayudan a tomar decisiones
- Los valores claros son el fundamento para nuestro crecimiento
- Los valores claros nos dan un sentido de dirección

Justicia

Cooperación

Amabilidad

Sinceridad

Solidaridad

Honestidad

Gratitud

Tolerancia

Humildad

Perdón

Civismo

Conciencia

Positividad

Lealtad

Educación

Confianza

Empatía

Respeto

Generosidad

Creatividad

Compasión

Bondad

Altruismo

Responsabilidad

Amistad

Compañerismo



Valores

- ¿Cuáles son sus tres valores principales?
- ¿Qué valores de estos percibes en alguno de las personas que trabajan contigo?
- ¿Cómo puede apelar a estos valores para elevar tu nivel de motivación y el de ellos?

DECLARACION DE MISION EN BASE A VALORES

- Enumera dos o tres de tus valores destacados como por ejemplo *fe, coraje y entusiasmo*
- Enumera una o dos formas en las cuales te gusta expresar esas cualidades cuando interactúas con los demás como *inspirar* o *desafiar*
- Imagina que el mundo es perfecto, que aspecto tiene? Ejemplo: *cada persona operando a su máximo potencial.*
- Combina los tres primeros puntos y crea una declaración de misión
- Ejemplo: *Mi declaración de misión es utilizar mi fe, coraje y entusiasmo a fin de inspirar a los demás para que puedan desarrollar al máximo su potencial*



La cualidad indispensable del liderazgo

Visión

Afirmaciones de la visión

- Lo que usted puede ver determina lo que puede ser.
- Usted solo ve lo que está preparado para ver.
- Lo que usted ve es lo que logra.



LA ORATORIA



¿QUÉ ES?

- Una forma de comunicar de manera literaria mediante el habla que utiliza diversas convenciones para expresarse.
- Es hablar con cierta cualidad y propósito.
- Es necesario seguir ciertas reglas y principios, una técnica que embellece el lenguaje, que tiene un sentido y que busca persuadir.

CARACTERÍSTICAS

- Elocuencia
- Embellecimiento
- Propósito
- Impacto
- Dirigido a un público

No se trata de MI

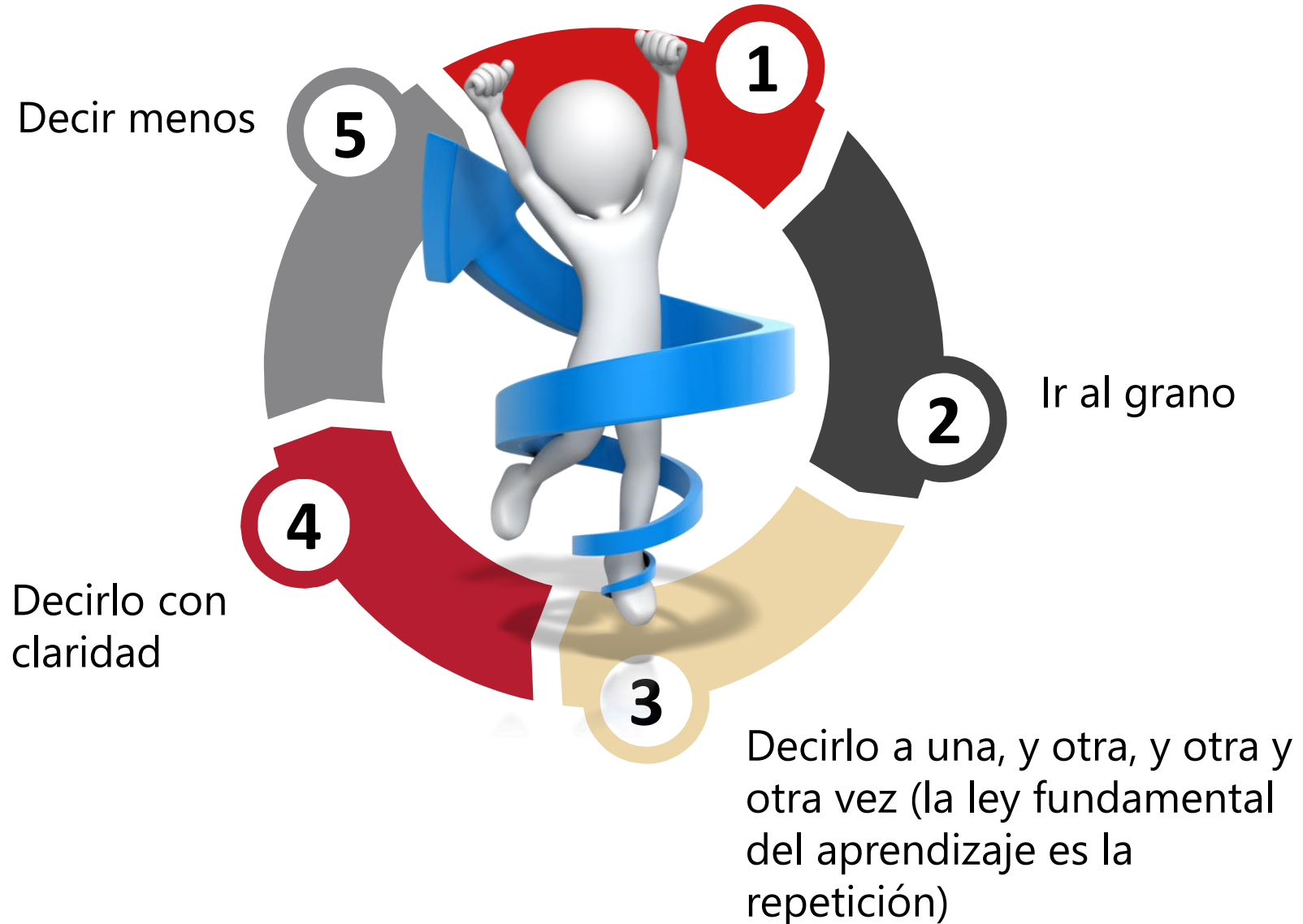


Relacionarme con los demás nunca se trata de mí; se trata de la persona con la que comunico.

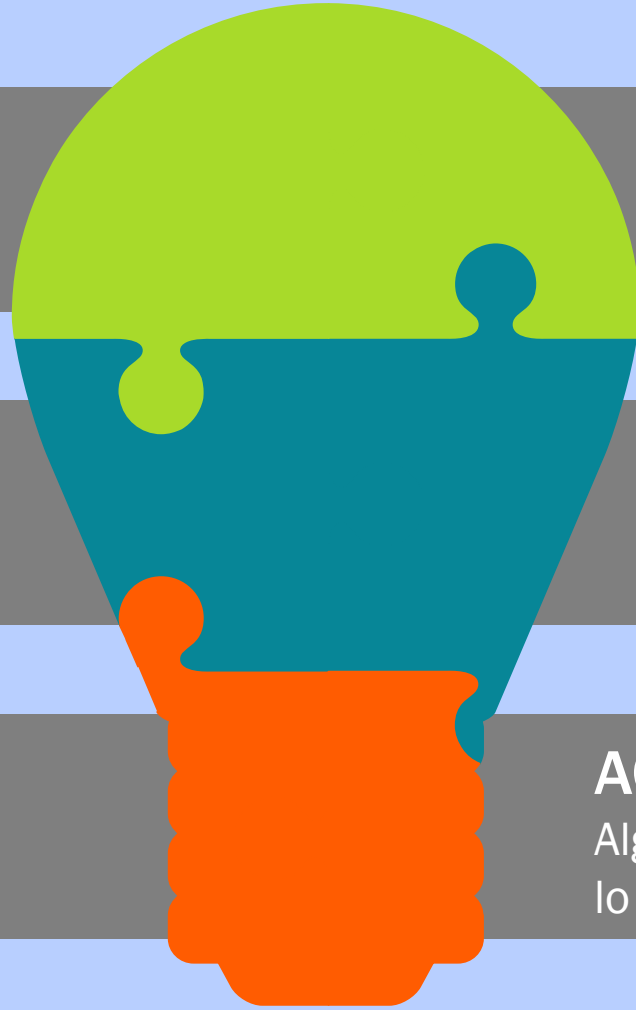
Debemos dejar de mirar hacia adentro y comenzar a centrarte en el afuera.

El arte de la sencillez

Hablarles a las personas en su idioma y no hacerlo por encima de sus posibilidades.



Cuando intentamos comunicarnos con alguien, debemos incluir lo siguiente:



PENSAMIENTO

Algo que sabemos, conectando intelectualmente; lo que la gente entiende

EMOCION

Algo que sentimos. conectando emocionalmente; lo que la gente siente.

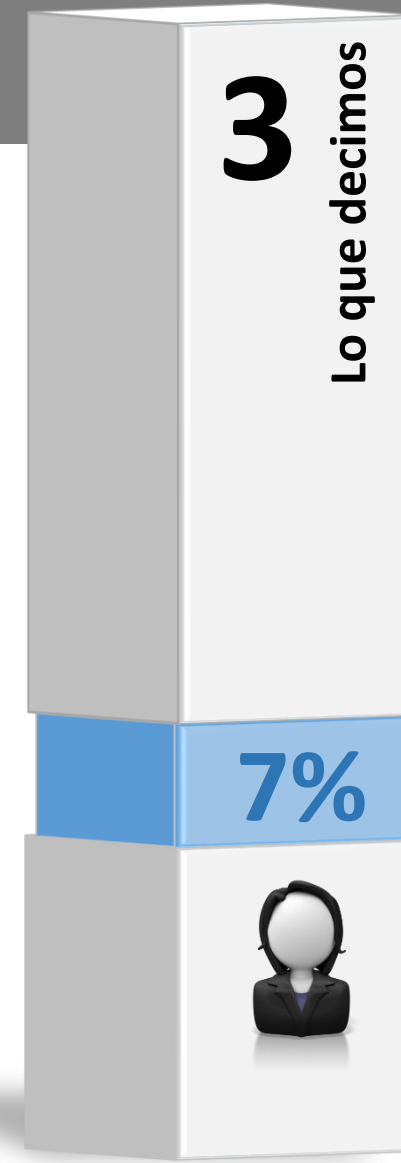
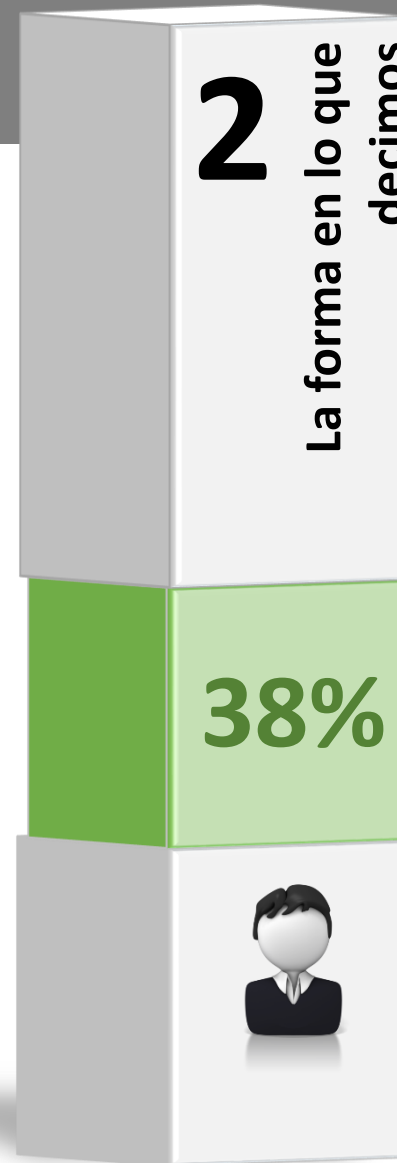
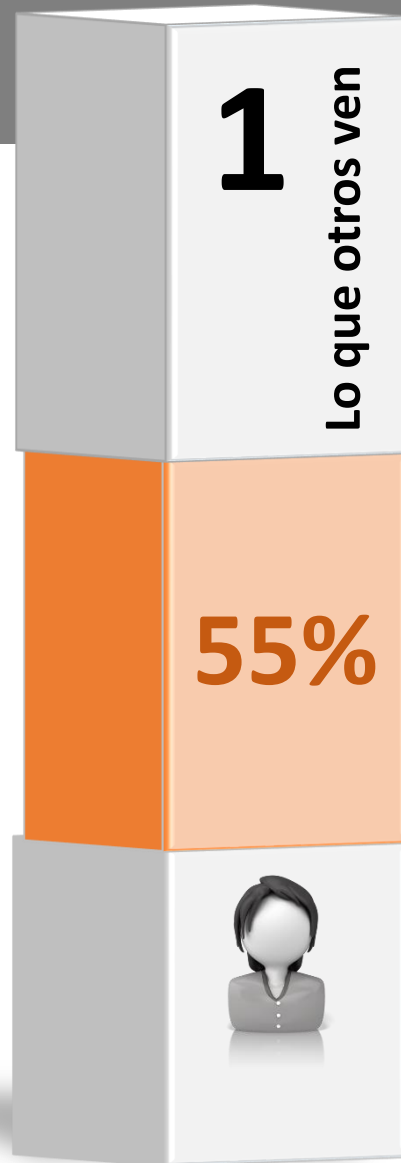
ACCION

Algo que hacemos, conectando visualmente; lo que ve la gente

TRES COMPONENTES DE LA COMUNICACION



Más del 90% de la impresión que solemos causar no tiene nada que ver con el contenido de lo que decimos



Los cuatro pecados imperdonables de un comunicador





¿Cómo ser interesante?

Responsabilízate de tu auditorio

1

Comunica tu mensaje desde la perspectiva de los demás.

2

Capta la atención de las personas desde el comienzo.

3

Infunde energía a tu auditorio

4

Dilo de manera que quede grabado

5

Sé visual

6

Cuenta historias

7

Interrupciones, cuando intento comunicar

1. Algo que *sé* pero no *siento*, mi comunicación es **desapasionada**.
2. Algo que *sé* pero no *hago*, mi comunicación es **teórica**.
3. Algo que *siento* pero no *sé*, mi comunicación es **infundada**.
4. Algo que *siento* pero no *hago*, mi comunicación es **hipócrita**.
5. Algo que *hago* pero no *sé*, mi comunicación es **presuntuosa**.
6. Algo que *hago* pero no *siento*, mi comunicación es **mecánica**.

Los 4 principios de una oratoria eficaz

- **INFORMAR**
- **IMPACTAR**
- **CONMOVER**
- **ENTRETENER**



Si no informas debidamente, no te entenderán; si no impactas, no recordarán lo que dijiste; si no conmueves, no los persuadirás; y si no entretienes, se aburrirán y no te prestarán atención.





7 DOMINIO

6 INFLUENCIA

5 ENTRETENIMIENTO

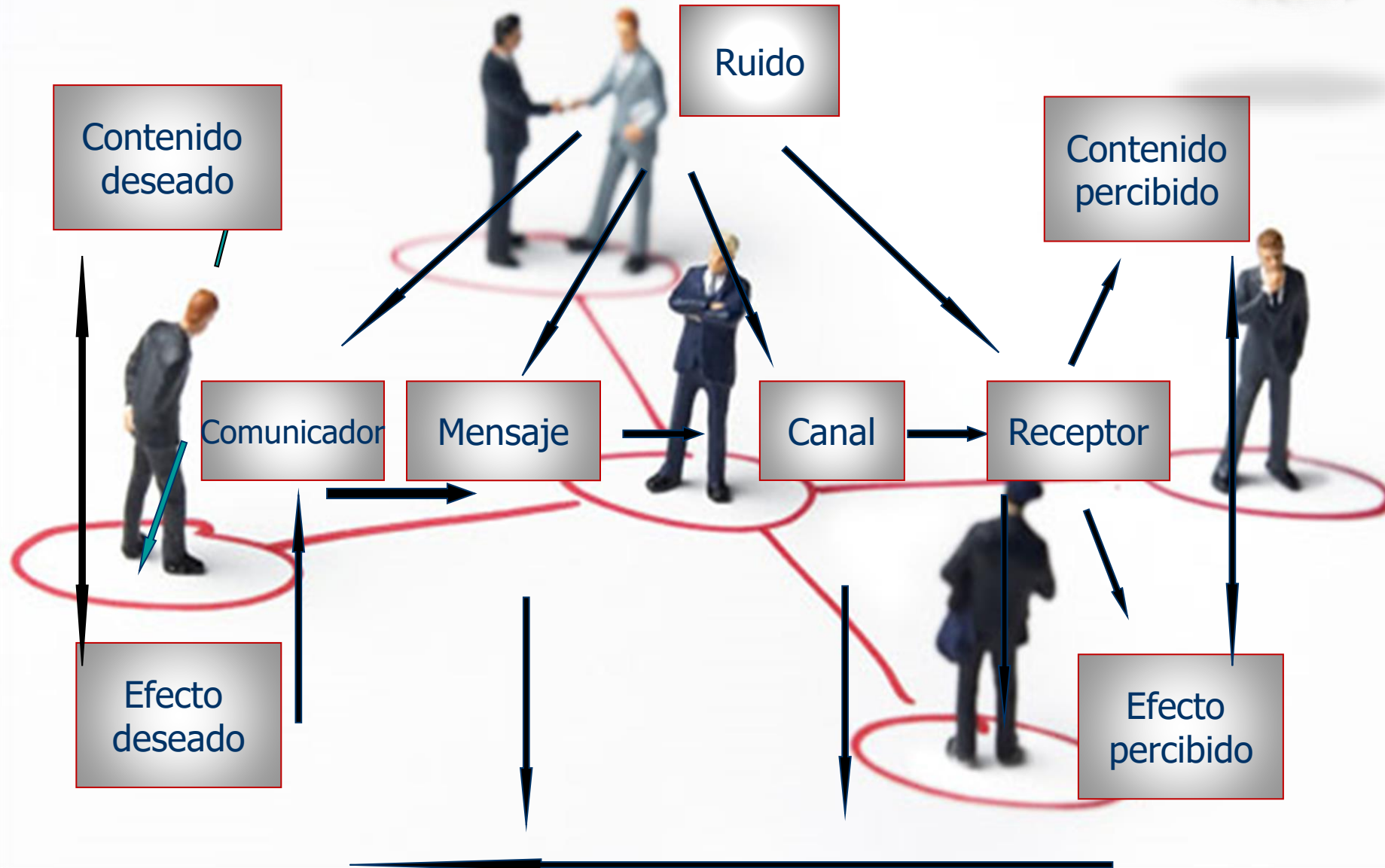
4 CUERPO

3 VOZ

2 PALABRAS

1 OSCURIDAD

LA DINÁMICA DE LA COMUNICACIÓN





Comunicación

***La Comunicación
puede definirse
como la
transmisión de
señales, ideas,
pensamientos,
estados de ánimo
entre un agente
emisor y un agente
receptor mediante
un código común.***



Propósito

El propósito fundamental de la comunicación es convertir al individuo en un agente efectivo que le permita alterar la relación con su entorno y con los demás. El hombre se comunica, para transmitir sus necesidades, para influir y para afectar, en forma intencionada a su entorno y a los demás.

Posibles propósitos en la Oratoria



- **Informar**
- **Impresionar**
- **Convencer**
- **Entretener**
- **Motivar a la acción**



Tres Componentes de la buena Oratoria



- **El Mensajero**
- **El Mensaje**
- **El Método**

La prueba de la verdad

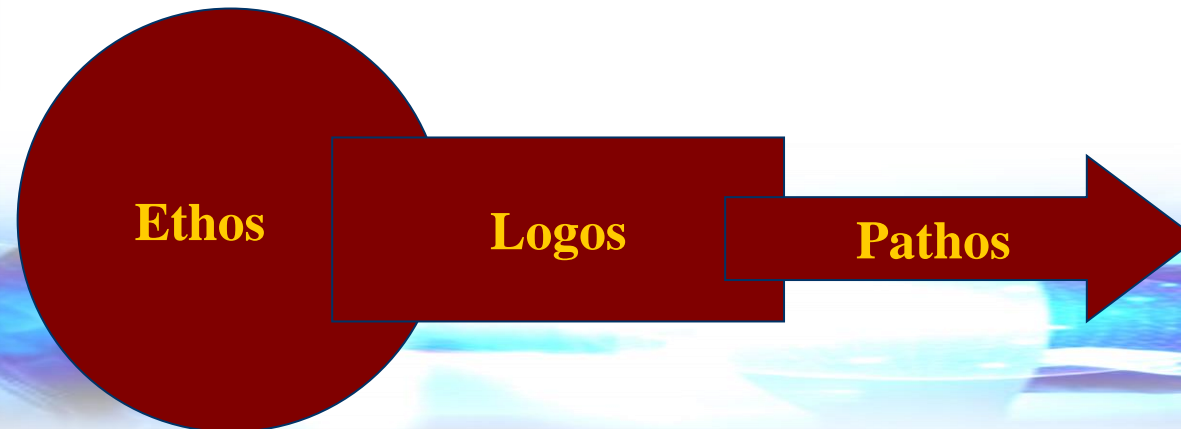
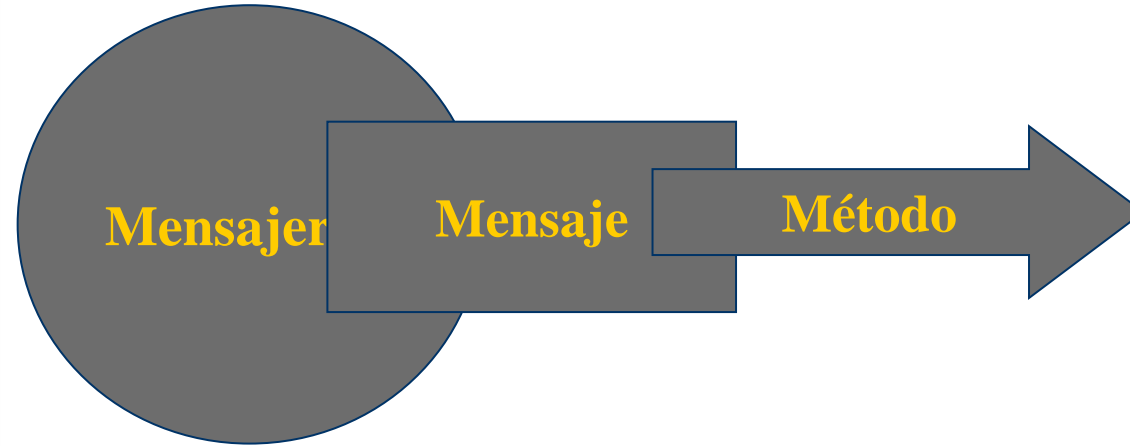
- La credibilidad parte de la confianza.
- La falta de confianza pone obstáculos a la innovación y la productividad
- La confianza desempeña el mismo papel en todas las relaciones humanas y siempre tiene una influencia en la comunicación.

Tu eres el mensaje:

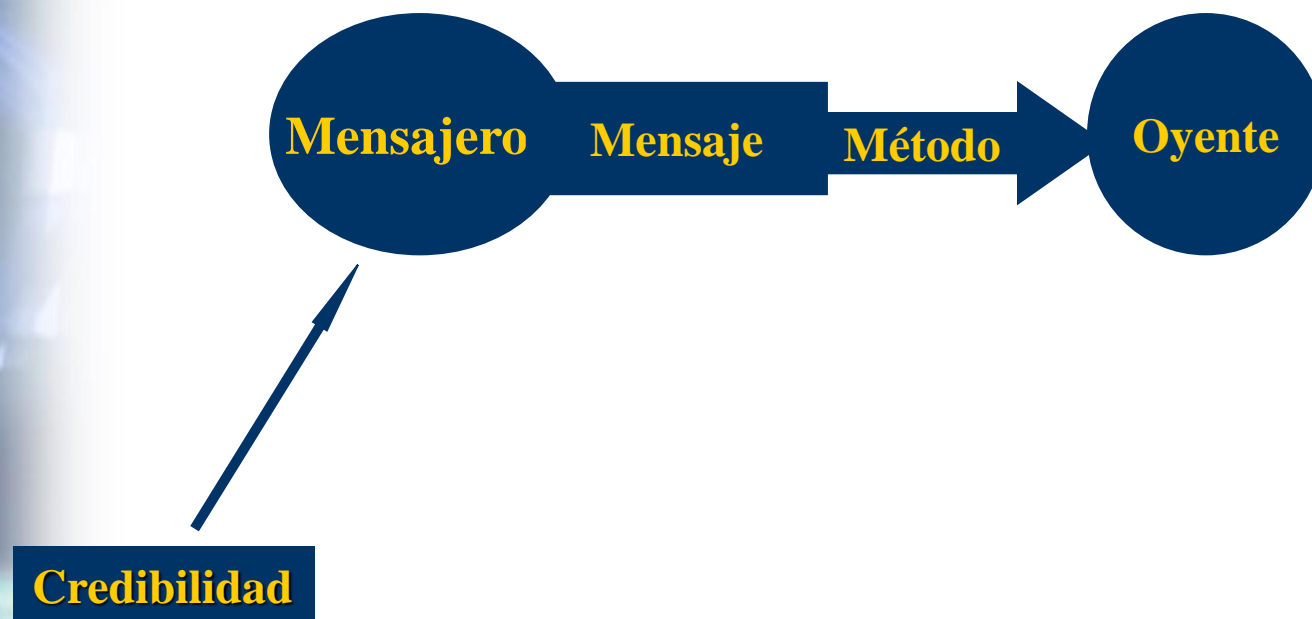
- Relaciónate contigo mismo
- Enmienda tus errores (reconocer errores, pedir disculpas, reparar el daño)
- Sé responsable
- Dirige a los demás por la manera en que vives
- Di la verdad
- Sé vulnerable
- Sigue la regla de oro
- Obtén resultados

- **La credibilidad nos relaciona:**
 - Nadie puede esperar relacionarse con los demás si no vive de acuerdo con su propio mensaje.

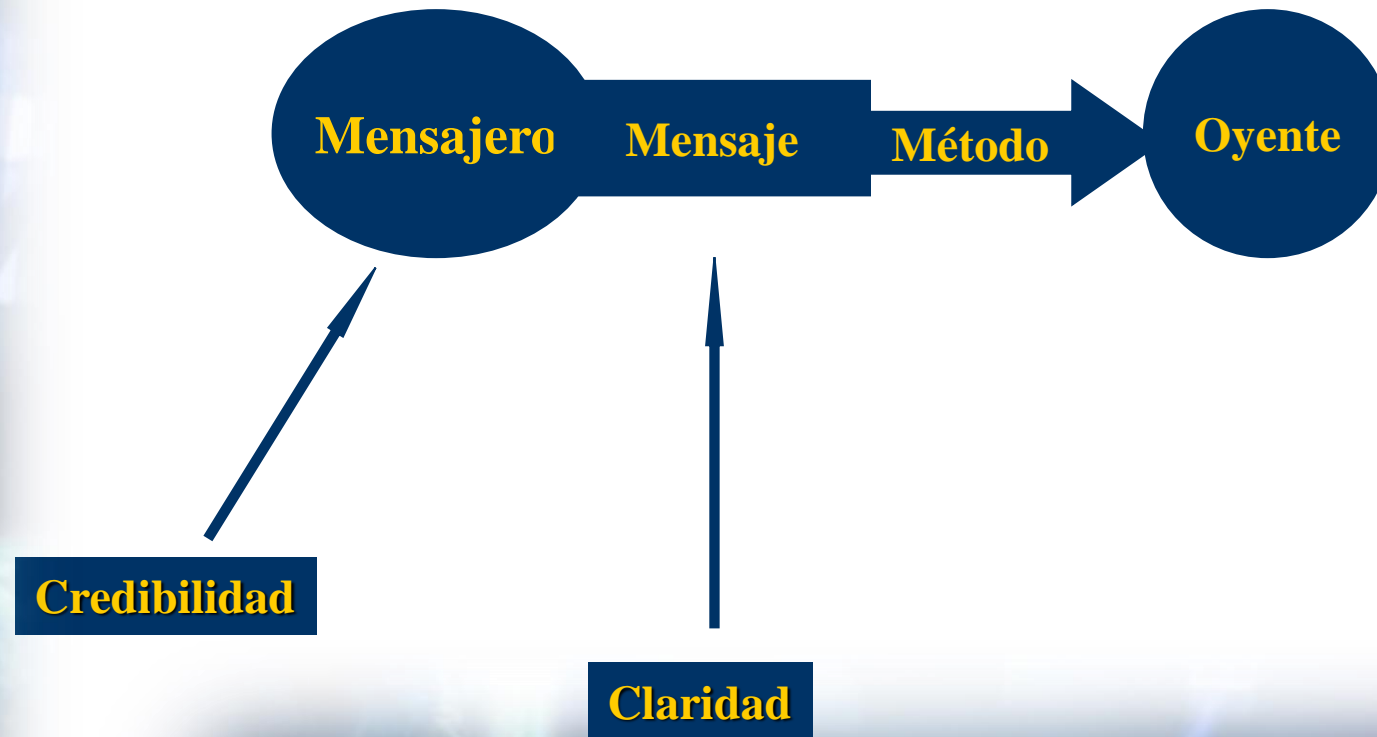
Dinámica de la Comunicación y la Oratoria



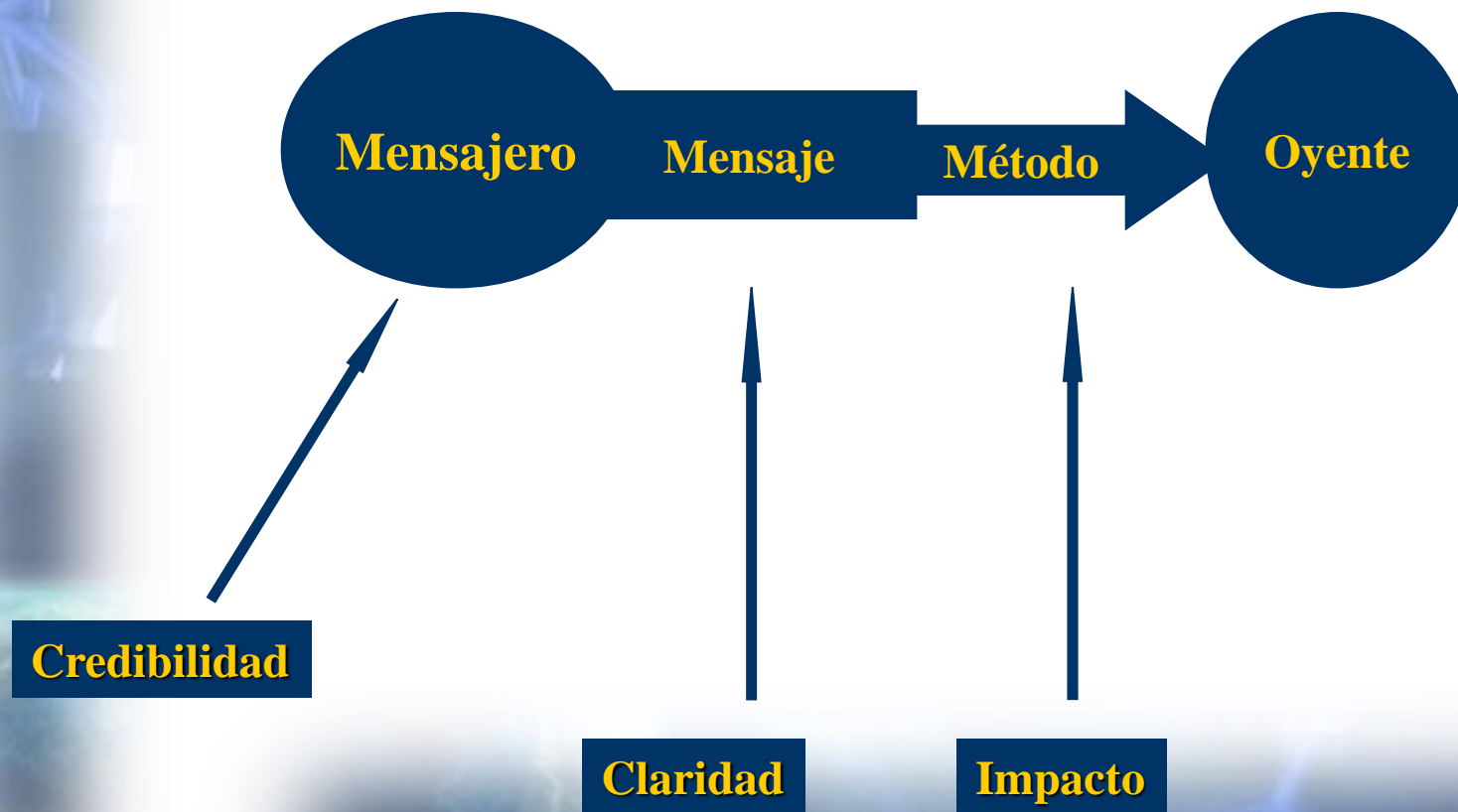
Dinámica de Comunicación y Oratoria



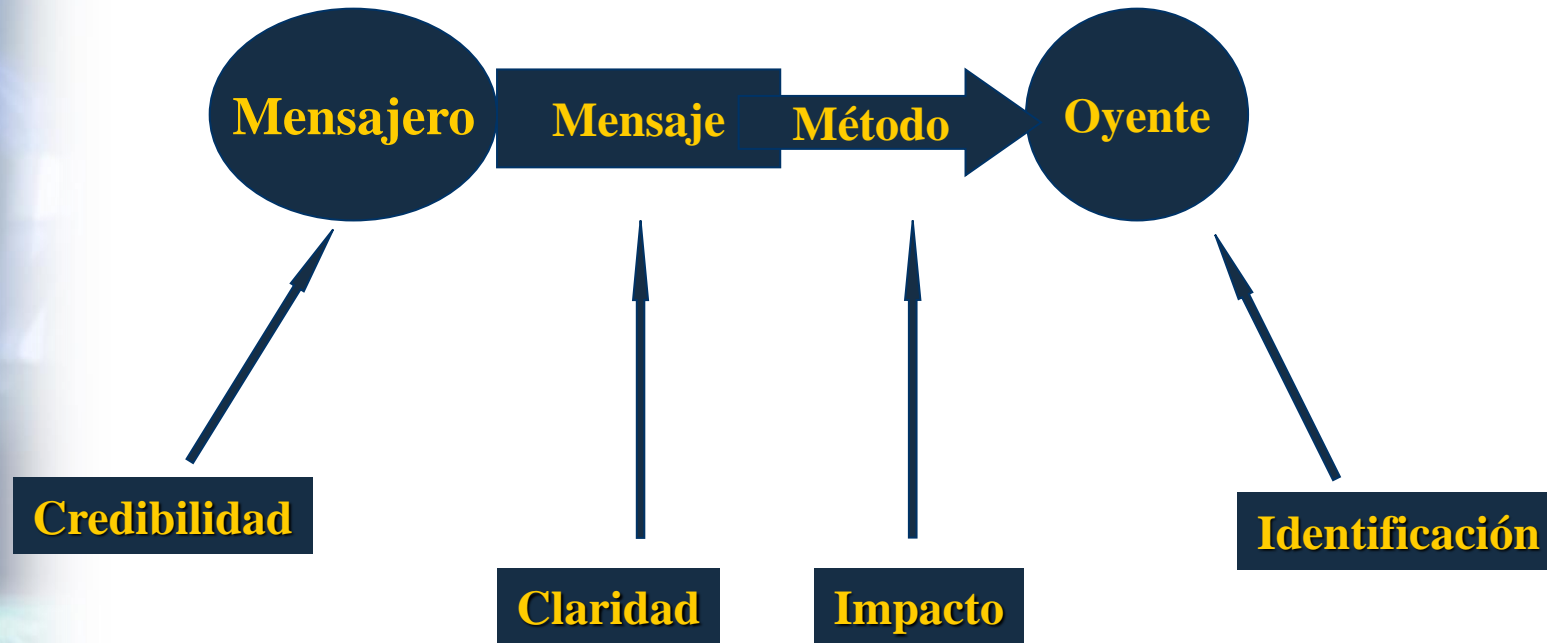
Dinámica de Comunicación y Oratoria



Dinámica de Comunicación y Oratoria



Dinámica de Comunicación y Oratoria



RESUMIENDO LA MEJOR COMUNICACION



✓ **MENSAJERO - CREDIBILIDAD**

✓ **MENSAJE - CLARIDAD**

✓ **MÉTODO - IMPACTO**

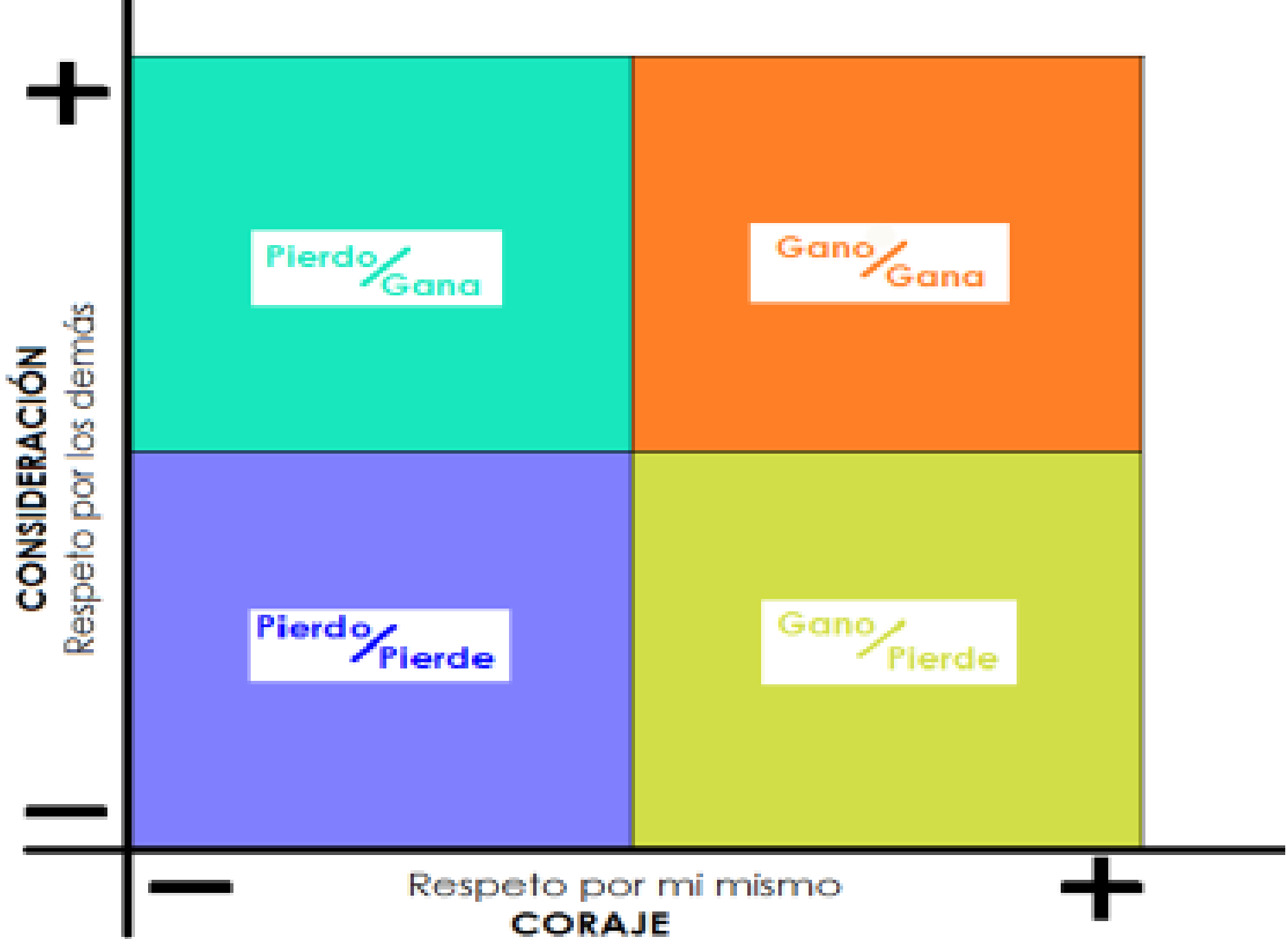
✓ **OYENTE - IDENTIFICACIÓN**



Vicios en la Comunicación



- Actitud Prejuiciada
- No escuchar
- Responder antes de que el otro termine
- Diagnosticar antes que la otra persona termine de hablar
- Comunicación reactiva
- Imponer mi propia agenda en la comunicación
- No comunicar decididamente mis puntos de vista
- No comunicar lo que importa
- Comunicar excesivamente y lo que no importa





Estilos de Liderazgo

De acuerdo a cómo es que los administradores dirigen:

Centrado en las Personas:

- Democrático- Permisivo- Participativo
- No está orientado a la Productividad
- Tiende a satisfacer a las personas y la cohesión del grupo

Centrado en la Tarea:

- Autocrático- Restrictivo- Distante
- Está orientado a la Productividad
- No satisface a las personas pero estructura la tarea e impacta + en la cohesión del grupo

Liderazgo autoritario.

- El líder es el único en el grupo que toma las decisiones
- Los criterios de evaluación utilizados por el líder no son conocidos por el resto del grupo.

Liderazgo democrático.

- El líder toma decisiones tras una plática con su equipo
- Los criterios de evaluación y las normas son explícitas y claras.

Liderazgo liberal.

- El líder es pasivo
- Abandona el poder en manos del grupo. Los miembros del grupo gozan de total libertad, y cuentan con el apoyo del líder

Dirección y control

Persuasión y orientación

Participación y apoyo

Delegación



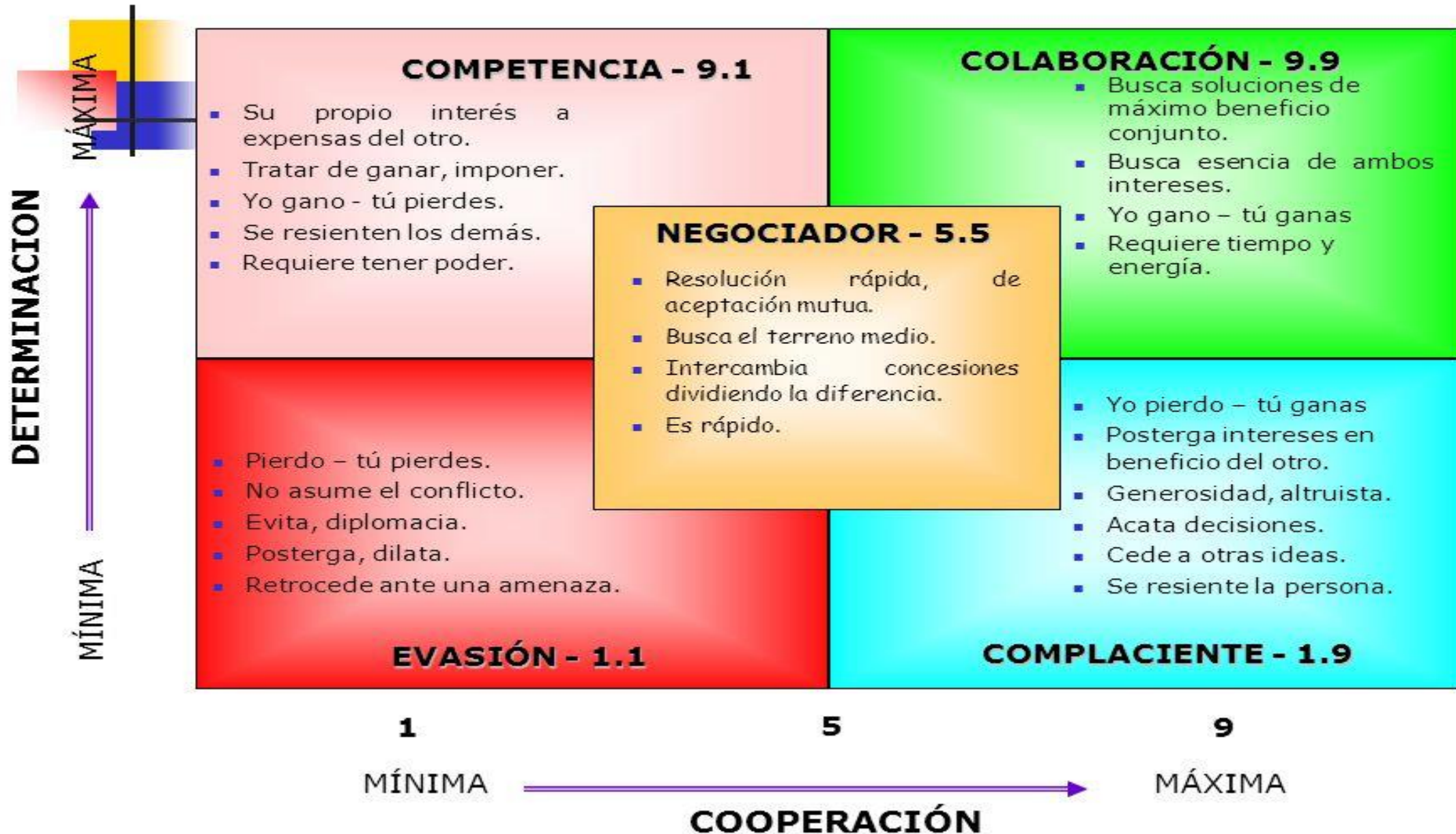
Principiante entusiasta

Aprendiz desmotivado

Profesional acomodado

Experto comprometido

Estilos en el manejo de conflictos



INTERACCIÓN ENTRE DOS PERSONAS



Carlo María Cipolla. Teoría de la estupidez.

Negociación competitiva

- Los participantes son adversarios
- El objetivo es la victoria
- Se desconfía del otro
- Se insiste en la posición
- Se contrarrestan argumentos
- Se amenaza
- No se muestra el límite inferior
- Se exigen ganancias para llegar al acuerdo
- Se intentan sacar los mayores beneficios

Negociación Colaborativa

- Los participantes son “amistosos”
- El objetivo es el acuerdo
- Se “confía” en el otro
- Se insiste en el acuerdo
- Se informa
- Se ofrece
- Se muestra el límite inferior
- Se intenta cubrir las necesidades de la otra parte
- Se puede llegar aceptar pérdidas para llegar al acuerdo

Las palabras que usas son una parte importante de la comunicación, pero son únicamente una parte. La comunicación tiene que ver con tu "persona en conjunto", y no solamente tu lengua. El siguiente es un desglose aproximado de la importancia de la comunicación en los variados aspectos que hacen a la persona que eres:

- Tu estilo de vida, reputación y autoridad percibida – 15%**
- Tu identificación percibida para con el oyente – 15%**
- Tus expresiones faciales, personalidad y gestos – 20%**
- Tu tono de voz y tu tono emocional – 20%**
- Tus palabras – 30%**



FRASES Y ANECDOTAS

Sir Winston Leonard Spencer Churchill, (1874-1965 Londres) fue Primer Ministro de Inglaterra, así como estadista, orador, historiador y escritor.

Recibió el Premio Nobel de Literatura en 1953 por sus obras históricas, sus artículos periodísticos y sus brillantes discursos, que lo erigen como uno de los principales oradores del siglo XX



A pesar de que grandes extensiones de Europa y muchos Estados antiguos y famosos han caído o pueden caer en las garras de la [Gestapo](#) y todo el aparato odioso del gobierno Nazi, no vamos a languidecer o fallar. **Llegaremos hasta el final, lucharemos en Francia, lucharemos en los mares y océanos, lucharemos con creciente confianza y creciente fuerza en el aire, defenderemos nuestra isla, cualquiera que sea el costo, lucharemos en las playas, lucharemos en las pistas de aterrizaje, lucharemos en los campos y en las calles, lucharemos en las colinas, inunca nos rendiremos!**, e incluso si, cosa que ni por un momento creo que suceda, esta isla o una gran parte de ella fuera subyugada y estuviera hambrienta, entonces nuestro [Imperio](#) más allá de los mares, armado y protegido por la flota británica, cargaría con el peso de la resistencia, hasta que, cuando sea la voluntad de Dios, el Nuevo Mundo, con todo su poder y su fuerza, avance al rescate y a la liberación del Viejo.

Winston Churchill

«No tengo nada más que ofrecer que sangre, esfuerzo, lágrimas y sudor». Tenemos ante nosotros una prueba de la más penosa naturaleza. Tenemos ante nosotros muchos, muchos, largos meses de combate y sufrimiento. Me preguntáis:

¿Cuál es nuestra política?. Os lo diré: Hacer la guerra por mar, por tierra y por aire, con toda nuestra potencia y con toda la fuerza que Dios nos pueda dar; hacer la guerra contra una tiranía monstruosa, nunca superada en el oscuro y lamentable catálogo de crímenes humanos. Esta es nuestra política.

Me preguntáis; ¿Cuál es nuestra aspiración?. Puedo responder con una palabra:

Victoria, victoria a toda costa, victoria a pesar de todo el terror; victoria por largo y duro que pueda ser su camino; porque, sin victoria, no hay supervivencia.

Winston Churchill




MARTIN LUTHER KING

Sus mejores frases

“ Tengo un sueño,
un solo sueño,
seguir soñando.

Soñar con la libertad,
soñar con la justicia, soñar
con la igualdad y ojalá ya
no tuviera necesidad
de soñarlas.”

europapress.es



"Yo tengo el sueño de que
mis cuatro hijos pequeños
vivirán un día en una nación
donde no serán juzgados
por el color de su piel sino
por su carácter.
¡Yo tengo un sueño hoy!"

Martin Luther
King Jr.

PARTES DEL DISCURSO

Introducción

Preparar al auditorio sobre lo que se va hablar.

Objetivos

- *Captar y despertar el interés del auditorio.
- *Situar intelectualmente al auditorio en el tema.
- *Situar psicológicamente y emocionalmente al auditorio en el tema.

El cuerpo

Decir lo que se tiene que decir

- *Unidad
- *Orden
- *Progresión
- *Transición

Conclusión

- *Resumir las cuestiones que considere importantes.
- *Ser conciso, breve y enérgico.
- *Hacer una llamada a favor de la disertación

Estructura del Texto Expositivo

Introducción

Se da a conocer el tema y se utiliza un tono ameno y sugerente para despertar el interés del lector.

Desarrollo

Se ordenan lógicamente las ideas. Se inicia con un análisis objetivo de los hechos que puede ser seguido de uno subjetivo si corresponde.

Conclusión

Síntesis y recapitulación de lo expuesto. Se entrega una conclusión derivada de lo anterior, puede ser una opinión y, además, puede entregar sugerencias y proyecciones.

El discurso

- * El discurso es un conjunto de oraciones coherentes que expresan una intención comunicativa y se dan en contextos que pueden ser privados o públicos .
- * Su situación comunicativa se caracteriza porque esta destinado a un receptor grupal o social