

Simulador de Realidad Virtual contra la fobia de hablar en público

KA2- Cooperación para la innovación y el intercambio de buenas prácticas.

KA202 –Asociación estratégica para la educación y la formación profesional

ID: KA202-95033401

Resumen

Este manual consta de un conjunto de procesos y procedimientos para garantizar que el programa “Simulador de realidad virtual contra las fobias de hablar en público” apoye a las instituciones educativas y proveedores de Formación Profesional (FP) y ofrezca educación de alta calidad a sus aprendices. El objetivo principal de este manual es hacer que los procesos en el área de la formación en realidad virtual sean más alcanzables para el beneficio de todas las partes interesadas. Estos beneficios incluyen el aprendizaje a lo largo de toda la vida para los profesores de FP y hace hincapié en los proveedores de prácticas, la mejora del desarrollo de las habilidades de los aprendices y una mayor calidad universal de la experiencia de aprendizaje. El manual tendrá mecanismos para asegurar resultados positivos para todas las partes interesadas involucradas y, por lo tanto, se centrará en enfoques para asegurar y desarrollar aprendizajes de alta calidad que a su vez ayudarán a fomentar experiencias más sólidas en el campo de la oratoria. Sin embargo, las experiencias, los conceptos y la visión sobre cómo aprovechar el potencial de la práctica y el aprendizaje basado en el trabajo en este campo a veces son difíciles. El proyecto aborda este problema a través de criterios de calidad integrales para brindar orientación sobre cómo estructurar esas partes en la actualidad de los estándares de evaluación. El objetivo general de este manual es hacer que el programa sea fácilmente utilizado por los profesores de FP y que el sistema de evaluación comparta conocimientos, habilidades y competencias de forma equitativa.



Contenido

Resumen	2
1. Hablar en público.....	9
1.1 Descubre el orador que llevas dentro	9
1.1.1 DISCURSO. Aspectos introductorios.....	11
1.1.2 Profundizar el lenguaje corporal	27
1.2 Elimina los tics verbales.....	43
1.2.1 Claridad en la expresión	44
1.2.2 Estilo y cualidades.....	44
1.2.3 Cómo despertar el interés público	47
1.2.4 Mejorando el estilo.....	48
1.2.5 Figuras de estilo. Definición. Necesidades	49
1.2.6. Clasificación de figuras de estilo.....	50
1.3. Realizar una presentación formal.....	55
1.3.1 ¿Cómo actúas cuando hablas en público?	57
1.3.2 Esenciales para hablar en público:	59
1.4 El ponente en público.....	61
1.4.1 Corrección del orador	61
1.4.2 El físico del orador	62
1.4.3 La voz del orador	62
1.4.4 Relación orador-oyente	63
1.4.5 Miedo escénico.....	64
1.4.6. Gesto.....	65
1.5 Los 13 rasgos de un exitoso ponente	66
1.5.1 Experiencia	66
1.5.2 Pasión	66
1.5.3 Personalidad	67
1.5.4 Creatividad.....	67
1.5.5 Sencillez	68
1.5.6 Coherencia.....	68
1.5.7 Trabajo.....	69
1.5.8 Autoconfianza.....	69
1.5.9 Vulnerabilidad	70
1.5.10 Voz	70



1.5.11. Humor.....	70
1.5.12 Armario.....	71
1.5.13 La historia	71
1.6 Bibliografía.....	72
1.7 Recursos Electrónicos.....	73
2. Métodos efectivos para responder preguntas.....	74
2.1 Cosas a tener en cuenta antes de tu presentación	76
2.2 Cómo afrontar el momento de responder preguntas.....	79
2.3 Comienza el tiempo de preguntas y respuestas.....	80
2.4 Manejo de las preguntas "cargadas".....	81
2.5 No tengo ni idea	83
2.6 Nadie levanta la mano, nadie tiene nada que preguntar.....	84
2.7 Ejemplos prácticos y técnicas.....	86
2.7.1 Punto, Razón, Ejemplo, Punto (PREP)	90
2.7.2 Pasado, presente y futuro (PPF)	91
2.8 Conclusiones.....	92
3. ECVET: Sistema Europeo de Créditos para la Educación y la Formación Profesional	94
3.1 ECVET: breve resumen e importancia en la actualidad.....	94
3.2 Competencias básicas de los formadores de ECVET	97
3.2.1 Cualificaciones.....	97
3.2.2 Unidad de resultados del aprendizaje.....	99
3.3 Objetivos de ECVET.....	101
3.4 Resultados de aprendizaje.....	110
3.4.1 Conocimientos, habilidades y competencias	110
3.5 Movilidad y confianza mutua en las instituciones participantes	122
Bibliography.....	127
4. Protocolos para la reducción de la fobia a hablar en público	132
4.1 Introducción	132
4.2 Ansiedad al hablar en público	133
4.3 Copiar con Fobia a Hablar en Publico.....	137
4.4 Teoría Cognitiva del Comportamiento	139
4.4.1 Desarrollo de la Teoría Cognitiva del Comportamiento.....	139
4.4.2. Behavioural Inhibition and Attributing State Anxiety to Public Speaking.....	140
4.5 Técnicas de Relajación.....	142
4.5.1. Deep breathing exercises	142



4.5.2. Relajación progresiva.....	144
4.5.3 Visualisation.....	146
4.6 Cómo reaccionar al estrés	149
4.7 No estás solo.....	149
4.8 Puedes usar la ansiedad a tu favor.....	150
4.9 Conoce tus fortalezas y tus debilidades	150
4.10 El diálogo interno como aspecto negativo	151
4.10.1. Conversación autocrítica	152
4.10.2. Auto-presión.....	152
4.10.3. Catastrofismo	153
4.11. A punto de dar el peor discurso de tu vida	153
4.12 Adquisición de habilidades contra la ansiedad de hablar en público	155
4.13 Prepárate con antelación	156
4.14 Practica tu discurso.....	157
4.15 Prepárate bien la introducción y la conclusión	158
4.16 Postura.....	159
4.17 Contacto Visual.....	159
4.18 Variedad Vocal.....	160
4.19 Gestos	160
5. Una buena presentación	163
5.1 Por qué es importante la presentación.....	163
5.2 Qué es y qué no es una presentación.....	164
5.3 Opciones de software para crear presentaciones.....	165
5.3.1. PowerPoint	166
5.3.2. Prezi	166
5.3.3. Presentaciones de Google	167
5.3.4. Emaze	168
5.3.5. Keynote.....	168
5.3.6. Visme	169
5.3.7. Cubierta Haiku Cubierta	169
5.4 Contenido de la presentación	170
5.4.1. Estructura	170
5.4.2. Contenido escrito	171
5.4.3. Imágenes	172
5.5 Diseño de la presentación	172
5.5.1 Portada	172



5.5.2 Diapositivas de contenido	174
5.5.3 Diapositiva Final.....	175
5.5.4 Índice	176
5.5.5 Estilo	177
5.5.6 Animaciones	177
5.6 Pasos para crear una presentación de alta calidad	178
5.6.1 Paso 1: Determina cuál es tu audiencia, mensaje y objetivo de la presentación	178
5.6.2 Paso 2: Estructura tu presentación	178
5.6.3 Paso 3: Diseña tu presentación	180
5.6.4 Paso 4: Dale un valor agregado a tu presentación con elementos multimedia.....	181
5.7 Cómo sacar el máximo provecho a tu presentación	182
5.7.1 Deja a un lado las notas.....	182
5.7.2 Cuenta la historia que hay detrás de la información	182
5.7.3 Intenta disfrutar de tu presentación	183
6. Métodos de observación y listas de verificación para la evaluación de la expresión oral en público	184
6.1 Objetivo	184
6.2 Cómo aplicar técnicas de observación	185
6.3 Como usar la voz.....	185
6.3.1 Indicador – volumen de voz	186
6.3.2 Indicador - pausa	186
6.3.3 Indicador – ritmo de voz.....	186
6.3.4 Indicador - expresividad de la voz	187
6.3.5 Indicador - El uso de gestos.....	187
6.3.6. Indicador – el uso de la presentación.....	190
6.3.7 Indicador – Storytelling.....	191
6.3.8 Indicador – posicionamiento	192
6.3.9 Indicador – uso del rotafolio	193
6.3.10 Indicador - adaptar el contenido a la audiencia.	193
6.3.11 Indicador – contesta las preguntas	194
6.3.12 Indicador – utilizar el humor	195
6.3.13 Indicador – estructura del programa.....	195
6.3.14 Indicador – ejercicios.....	196
6.3.15 Indicador – evaluación de la calidad	197
6.3.16 Indicador – contacto visual.....	197
6.3.17 Indicador – gestión emocional	198
Apéndice - Formulario de evaluación para educadores y presentación de informes.....	199



6.4 Análisis de audiencia y optimización del discurso.....	214
6.4.1 Método 1 - Levanta la mano	215
6.4.2 Método 2 – Entrevistas a directores	217
6.4.3 Método 3 – Administra un cuestionario.....	218
6.4.4 Método 4 – puedes hacer el estudio de necesidades directamente en la charla.....	219
6.4.5 Método 5 – obtener información antes del evento	219
6.4.6 Método 6 – Ellos te preguntan 1, prepárate para 10.....	220
6.4.7 Método 7 - observe a la audiencia mientras enseña	220
7. Ejercicios para la mejora del habla en público	225
7.1 Preámbulo	225
7.2 Introducción	226
7.3 Ejercicios de calentamiento.....	227
7.3.1 Ejercicios de respiración.....	228
7.4 Ejercicios con la voz	230
7.4.1 La mandíbula.....	230
7.4.2 Los labios.....	232
7.4.3 Tralenguas.....	233
7.5 Ejercicios del cuerpo.....	233
7.5.1 Calentamiento de arriba a abajo	234
7.5.2 Camina como... ..	235
7.6 Principales ejercicios para hablar en público	236
7.6.1 Ejercicios no verbales	236
7.6.2 Ejercicio de gestos.....	238
7.6.3 Ejercicio de contacto visual.....	238
7.6.4 Ejercicio de expresión facial.....	240
7.6.5 Ejercicio Alegre/Triste	241
7.6.6 Decir tonterías	242
7.6.7 El nombre de las cosas.....	243
7.7 Ejercicios verbales	244
7.7.1 Ejercicios de storytelling	244
7.7.2 Ejercicios de velocidad.....	248
7.7.3 Ejercicios de articulación	252
7.7.4 Preparación del discurso	258
7.7.5 Ejercicios para conectar con la audiencia.....	264
7.7.6 Técnicas de persuasión	267
7.8 Ejercicios para corregir cualquier debilidad	269



7.8.1 Grábate a ti mismo con Audio/Video	270
7.8.2 Solicite la opinión de la audiencia	271
7.8.3 Planifica con antelación	271
7.9 Conclusion.....	272

1. Hablar en público

1.1 Descubre el orador que llevas dentro

Independientemente de la profesión, en algún momento probablemente tendrás la oportunidad de hablar en público. Puede ser en una pequeña sala de reuniones, para cinco personas, o en una gran conferencia, para 100. Fuera del entorno profesional, es posible que te pidan que hables en una fiesta o incluso en una boda. Independientemente de la situación, hablar en público puede ser muy estresante. De hecho, los estudios muestran que este es el mayor temor de muchas personas. Además, puede resultar difícil reconocer cómo nos sentimos porque tememos que la gente nos juzgue o piense que no somos buenos para nuestro trabajo, aunque tengamos suficiente experiencia.





Si es así, no estás solo. Incluso profesores o actores con años de experiencia pueden decirte que todavía sienten las famosas mariposas en el estómago antes de aparecer frente al público. Estas emociones o esta energía les recuerdan que quieren hacer un buen trabajo y que están ahí por una razón.

Sin embargo, después de muchos años de práctica y planificación adecuada de un curso o una presentación, he aprendido a controlar mis emociones y ahora las uso a mi favor. Veo cada una de esas ocasiones como una aparición en un espectáculo: según el contexto, asumo un determinado personaje o interpreto un papel. Dependiendo de la audiencia, pueden ser serios o divertidos. Cuando tratas el discurso como un espectáculo, te puedes concentrar mejor en el contenido.

No es necesario ser carismático o extrovertido para ser un buen orador en público. El secreto de una presentación exitosa es la preparación. Te permite concentrarte en lo que estás hablando, el momento y el propósito por el que estás hablando. Si acotas todos los elementos, te familiarizarás con el tema; por lo tanto, no solo puedes dar una presentación más concisa, sino también reducir el miedo a lo desconocido. Y el día del discurso tendrás menos emociones y más confianza.

La preparación no se limita al tema de la presentación. Para tener éxito, necesitas calentar tu cuerpo y tus cuerdas vocales y ponerte en el estado de ánimo adecuado. Este es el secreto. El cuerpo y la mente son las herramientas que se utilizan para transmitir nuestro mensaje. Cuanto más relajados y naturales parezcamos, más éxito tendremos en atraer y retener la atención del público.



Todo el mundo empieza desde un nivel diferente, pero aprenderás que, utilizando las herramientas adecuadas, cualquiera puede convertirse en un buen orador.

1.1.1 DISCURSO. Aspectos introductorios

El discurso es el objetivo de la retórica, la parte más importante de ella. Entonces, hay que estudiarlo, investigarlo, encontrar la metodología de su elaboración y sustento. Aunque es complicado, se encuentran varios tipos de discurso (legal, político, parlamentario, educativo, ceremonial, etc.) y de diferentes estilos y autores, sin embargo, hay ciertas reglas que se deben observar durante la preparación y exposición del discurso.



1.1.1.1 Define el propósito del discurso

Al preparar su presentación, lo primero en lo que debe pensar es en la persona que le pidió que lo realizara.

¿Cuál es su relación y cuál es su función? ¿Es su gerente, un colega o un conocido?

Después de haber hecho esto, necesita encontrar tantas respuestas como sea posible a las siguientes preguntas: ¿quién, cómo, cuándo, qué y por qué?

Estas respuestas le ayudarán a crear un plan bien definido y adaptar su discurso a la audiencia. Una presentación lo más relevante posible le ayudará a atraer y mantener la atención del público.

Comencemos con la primera pregunta: ¿quién?



Con quien vas a hablar ¿Será un grupo de 200 personas, 20 o 5 personas? Dependiendo del tamaño de la audiencia, también determinará cómo apoyarás tu presentación. Luego, pregúntate qué tan familiarizada está la audiencia con el tema que presentarás. ¿Son principiantes o expertos? ¿Hablarás con una audiencia conocedora de la tecnología, una sala llena de gerentes o un grupo de estudiantes?

Si estableces el segmento demográfico, podrás adaptar tu vocabulario en consecuencia. No hay nada peor que asistir a una presentación en la que el orador asume que la audiencia tiene exactamente la misma experiencia y los mismos conocimientos que él. Inevitablemente, te pierdes en la jerga, pierdes la concentración y dejas de escucharla.

¿Cómo se hará la presentación?

¿Será cara a cara? ¿A distancia, on-line? ¿En directo? ¿Estará registrado con anticipación? Debe considerar el equipo que tendrá a su disposición. ¿Tendrás un micrófono? ¿Será fijo o móvil? ¿Podrás usar diapositivas para la presentación? ¿Tendrás un proyector? ¿Tendrás un mando a distancia o tendrás que traer uno?

Dependiendo de estas respuestas, tus gestos serán diferentes. Además, sabrás si puedes traer notas.

La tercera pregunta es "¿cuándo?"

¿Cuándo tienes que dar la presentación? ¿Cuánto debe durar el discurso? ¿Tardarás dos horas, uno o cinco minutos? Una vez que hayas definido la fecha y la duración de la presentación, sabrás cuánto tiempo tienes para prepararte.

La siguiente pregunta es "¿qué?"

¿De qué vas a hablar exactamente? Puede parecer obvio, pero es importante poder preparar un discurso bien estructurado. Eso significa no distraerse con detalles irrelevantes. Finalmente, la pregunta más importante es "¿por qué?" ¿Por qué te pidieron que dieras esta presentación? ¿Qué te convierte en la mejor persona para esto? ¿Eres un experto en la materia? ¿Tienes experiencia para compartir? Tal vez tengas ciertas cualidades que pueden dar vida a la presentación, como el sentido del humor.

El punto es, qué necesitas saber por qué estás allí. ¿Informar, enseñar o inspirar al público?

Anota toda esta información. Las ideas y planes surgirán de las respuestas a estas preguntas. Además, serán la estructura de tu boceto.

Aquí tienes un truco para empezar: crea dos columnas, "Antes" y "Después". En la columna "Antes", escribe todo lo que crees que la audiencia sabe antes de la presentación. En la columna "Después", escribe todo lo que deseas recordar de tu discurso. Luego une las dos columnas con una tercera, ubicada en el medio. Aquí escribirás el contenido de la presentación. ¡Inténtalo!

1.1.1.2 Estructura del discurso. Patrones para estructurar un discurso

No hay reglas precisas para escribir un discurso perfecto. No hay planes, diagramas o gráficos para aplicar a ningún orador; sin embargo, aquí hay algunos planes de discurso que pueden resultar útiles en determinadas circunstancias.

Por lo general, el discurso se puede construir de acuerdo con este patrón ofrecido por Dale Carnegie en "Cómo hablar en público":

1. Declaración de datos.
2. Comentarlos.
3. Discutirlos en detalle.

Muchos han encontrado el siguiente plan útil y verdaderamente estimulante:

1. Presentación de una situación problemática.
2. Exponer una solución para remediar la situación.
3. Solicitar la participación de los que te rodean.

O, en otras palabras:

1. Aquí hay una situación que debe remediarse.
2. Tenemos que hacer esto y aquello.
3. Debes ayudarme por las siguientes razones.

Este plan es conciso pero diferente a los demás:

1. Asegúrate de llamar la atención del público.



2. Gánate su confianza.
3. Indica los datos; comparte con su audiencia los puntos fuertes de su solución.
4. Utiliza motivaciones para que la gente reaccione.

Cualquiera que sea el tema del discurso, el orador generalmente comienza con una introducción, destinada a preparar a los oyentes en el espíritu de sus propias opiniones, luego da a conocer el tema del discurso, exponiendo los hechos que dependen de él, presenta la información adecuada. argumentos que apoyan su propia opinión. los que luchan contra la opinión del oponente; si es necesario y aún hay tiempo, apela a los sentimientos del auditor. Después de agotar todos los problemas, concluye con una perorata, una conclusión sumaria con implicaciones afectivas.

En relación a estos objetivos que el discurso persigue sucesivamente, los retóricos sistematizaron su elaboración en los siguientes segmentos:

a.-*introducción* (lat. *introducere*): el comienzo directo, el comienzo que significa la declaración abierta del propósito por el cual el orador toma la palabra e insinuando, presupone una digresión, considerando la inadecuación de la audiencia a las especificidades del caso.

b.-*narración* (lat. *narratio*, Greek *diegesis*)

c.-*argumentar* (lat. *argumentatio*, grec. *pistis*)

d.-*peroración* (lat. *peroratio*, Greek. *epilogos*).

a. **La *introducción*** debe ser apropiada al contenido y ser natural, por lo que se escribe después de que se ha desarrollado el plan del discurso y se ha meditado el material. De esta forma el propio sujeto nos sugerirá cómo comenzar el discurso. Se debe prestar especial atención aún en esta fase a una expresión muy certera, la audiencia es más propensa que nunca a la crítica en este primer momento de contacto con el discurso.

El orador no debe, por la misma razón, hacer uso de demasiados medios estilísticos, si se resaltan fácilmente, provoca una disminución de la persuasión

en el camino. Se debe resaltar la modestia, directamente, que de hecho, a lo largo del discurso, se debe notar en miradas, gestos y tono de voz.

¿Qué se puede decir en esta primera fase del discurso, que pondrá a la audiencia en un estado de ánimo favorable para el orador?

Se creará un fluido de simpatía favorable a la comunicación entre el orador y el receptor. Por eso, el tono elegido al principio, de manera estilística, debe permitir esta evolución posterior, esta progresión. Por lo general, la introducción se hace en tono tranquilo, y la emoción nace en relación a la presentación de los hechos. La introducción tiene el papel de una puerta abierta a los sentimientos que el orador pretende despertar posteriormente, al dirigir el discurso; de ahora en adelante debemos crear premisas favorables en la mente de los oyentes.

Que la duración de la introducción debe ser proporcional a la duración del discurso; no construimos una puerta monumental a un edificio pequeño. Algunos autores prevén entre la introducción y la narrativa la enunciación del tema y su división en puntos, anunciando así los puntos principales que trataremos, se facilita la tarea de la audiencia, siempre que los puntos y subpuntos no sean demasiado extensos. (3-5), y el contenido debe ser distinto, conciso y claro. Su orden es natural, de simple a complicado.

- b. El siguiente segmento del discurso lo forma **la narrativa**, una exposición de los hechos que sirve para comunicar algunos datos sobre la causa o el sujeto tratado; a menudo es una parte muy importante del discurso y requiere una atención especial. Además de que no siempre es fácil contar una historia buena y talentosa, los hechos narrados por el orador deben servir de base para todo su razonamiento posterior. Resaltar las circunstancias favorables y difuminar las desventajosas requiere mucha habilidad e inteligencia. Pero si no se siente el oficio, la causa se ve comprometida, porque aparece la desconfianza del orador en la buena fe.

Las principales cualidades que debe tener una buena narrativa son: claridad, probabilidad, concisión. Un solo hecho, una sola circunstancia que puede permanecer incompleta y, por lo tanto, poco clara, son suficientes para destruir el efecto de todo el razonamiento del orador. Se necesita mayor atención para especificar los nombres, fechas, lugares y todas las demás circunstancias en las que ocurrieron los hechos. Para tener un carácter probable, los personajes de las personas mencionadas deben ser descritos en la narrativa, mostrando que sus acciones constituyen consecuencias de algunas causas naturales, para tener credibilidad.

- c. La **argumentación** sigue siempre a la narrativa, siendo el momento de la prueba y el rechazo, cuando se lleva a cabo todo el arsenal de pruebas materiales y argumentos en sí. El propósito principal del orador es demostrar a la audiencia que algo es verdadero, justo o bueno y determinar su adherencia. En relación con los argumentos, se deben considerar tres aspectos: encontrar (inventarlos) la disposición y la forma de expresión, de presentación, gracias a lo cual ganar más fuerza. Encontrarlos es la clave, la base del argumento. Los argumentos deben extraerse del fondo del caso, los consejos útiles en relación con los argumentos se refieren a su disposición y desarrollo en el discurso.

La presentación de los argumentos se puede realizar de forma analítica o sintética. En el primer caso, el orador no revela el objetivo que persigue y conduce a los oyentes paso a paso hacia la conclusión deseada, pasando de una verdad aclarada a otra, hasta que se hace evidente que esta conclusión es consecuencia de otra acordada. La forma sintética de argumentar parte del enunciado de la tesis que se va a demostrar, luego sigue sucesivamente diferentes tipos de argumentos hasta que la audiencia está completamente convencida de lo que afirma el orador.

El orador debe trasladarse a la situación de los oyentes y ver qué efecto tienen en él los que quiere transmitirles. La argumentación es la base del discurso. Para que resuene en la conciencia del destinatario, se deben seguir varias reglas, la

primera de las cuales es no mezclar argumentos que tengan un origen diferente. La verdad, la deuda y el interés: en general, los tres principales problemas humanos y los argumentos relacionados con ellos tienen cada uno su especificidad, deben mantenerlo distinto y razonado.

La segunda regla se refiere a la presentación calificada. Podemos arriesgarnos a debutar con argumentos más débiles, para ascender gradualmente y desarrollar hacia el final toda la fuerza del más fuerte. En ocasiones, al no tener demasiados argumentos a mano, es preferible presentar primero el imbatible para impresionar al público. En tercer lugar, si tenemos argumentos contundentes, debemos presentarlos por separado, insistiendo en cada uno para que revele su significado pleno. Al final, es aconsejable no tener muchas longitudes de argumentos o multiplicar el número infinito de nuestros argumentos, en tal caso, levantaría sospechas sobre lo que se estaba discutiendo, debilitando la confianza de la audiencia.



d. La última parte de cualquier discurso es **perorato**, o **epílogo**, que pueden ser partes bastante extensas. La peroración es el segmento en el que lo emocional se combina con la argumentación, el momento específico de la retórica, por excelencia.

Para ganar adherencia, debemos hablar con los sentimientos de la audiencia y ponerlos en movimiento, porque los afectos son los grandes resortes de la acción humana. El lugar más apropiado para abordar los sentimientos de la audiencia es la perorata; el orador debe golpear la imaginación de los oyentes cuando menos lo espera, transmitiéndoles su propia emoción en palabras simples, no afectadas, sin los efectos deseados. En tal situación debemos abstenernos de

consideraciones generales, de comparaciones que interrumpen el flujo emocional. Además, este momento no debe prolongarse: las emociones demasiado vívidas no duran mucho.

“El final, completa la obra”, dice un dicho en latín, debemos tenerlo en cuenta cuando decidimos concluir un discurso.

1.1.1.3 Metodología de redacción y preparación de discursos

Dependiendo del estilo del orador, el tema de un discurso puede ser pensado de antemano, meditado durante su redacción o incluso durante el discurso, si el orador tiene una gran capacidad de improvisación. El discurso también se puede escribir durante la documentación del caso.

Sin embargo, independientemente del tema, es necesario realizar las siguientes tres operaciones:

- identificar lo que tenemos que decir (o escribir) -la invención;
- poner en un cierto orden las ideas encontradas, la disposición;
- seleccionar los términos más adecuados para expresar estas ideas - elocuencia.

Cada orador elige su forma de trabajar en relación a su poder de memorización (si recuerda más fácilmente la palabra hablada, la pensada o la escrita). Por supuesto, la meditación sobre el tema se realiza con el fin de proporcionar materiales para la memoria. Si meditamos para tomar una decisión, el acto de meditación tendrá como objetivo el significado del discurso.

Si reflexionamos sobre la composición, sobre la elaboración del discurso, el acto de meditación considera su forma. Cuando el orador medita en voz alta o mientras escribe el discurso, no es necesario dar una forma definitiva a sus reflexiones, la meditación debe ocurrir primero en el fondo y solo luego en la forma. Antes de saber cómo se verá el discurso, necesitamos saber qué contendrá.

El orador debe escribir todo a la vez, rápidamente, llegando al final de su razonamiento, sin interrumpirse para recitar lo que ha escrito. Esta forma de redacción ofrece dos ventajas: se trata el tema en su conjunto o en sus aspectos generales y al mismo tiempo el esfuerzo del orador anticipa el que tendrá que realizar a la hora de pronunciar el discurso. Entonces tendrá que tratar el tema de una vez, en un flujo continuo, en su totalidad.

Después de esta primera redacción del material, se puede intervenir sobre el texto, en una nueva lectura, recortando, retocando, retomando cada punto y desarrollándolo. En esta etapa de la escritura, el sentido de la autocrítica es más agudo, y cuanto más objetivo, más eficaz será el resultado del esfuerzo. El discurso debe ser emitido en su totalidad, y no en fragmentos, antes de ser pronunciado, en un tono lo más natural posible y lo más cercano posible a la atmósfera real, para que se pueda retener fácilmente. Un discurso es una obra en sí misma, que se ensambla a partir de la introducción, la narración, la argumentación y la perorata. El orador debe decidir de antemano si escribe todo el discurso y en este caso tendrá que meditarlo y proyectarlo en su mente, en su totalidad, o si dibujará solo las líneas generales, y luego se limitará, estrictamente, a estas líneas.

Pensando en la forma, es necesario tener ideas claras y precisas, y la forma se encontrará rápidamente. El enunciado preliminar puede ser más moderado, una dicción menos pronunciada y una fuerza de voz reducida.

Pero si asumimos la presencia del público, entonces debemos actuar en realidad, no abandonar la finalización de una parte del discurso para comenzar otra, terminar las frases iniciadas y no dejar los argumentos solo esbozados. Estas condiciones son necesarias no solo porque el pensamiento se vuelve claro si el razonamiento se lleva al final, sino también porque cada una de estas partes del razonamiento adquiere un valor individual.

A través de un esfuerzo de memoria podemos enumerar brevemente las partes sucesivas de un razonamiento, pero la memoria puede ser infiel justo en el momento

de sustentar el alegato, cuando se le pide que interprete estas partes con pausas entre ellas. Muchas lagunas en la memoria tienen su origen precisamente en ignorar esta observación. ¿Es necesario repetir el discurso frente al espejo o no? Esto preocupa a todos.

Preparar el discurso desde un punto de vista formal es un tema clave. No existe una regla absoluta que nos ayude a dar forma adecuada a un discurso y cualquier orador lo alcanzará según sus cualidades e inclinaciones. Sin embargo, debe ser preciso sobre lo que quiere decir, incluso si no sabe cómo lo hará. Incluso los oradores con un excepcional sentido de la improvisación deben aclarar de antemano lo que se dirá, incluso poco antes, de lo contrario, por buenos que sean, el esfuerzo de intuición y adaptación al público es infinitamente mayor que el de preparación. Los grandes oradores permanecieron horas frente a una hoja de papel, soñando o escribiendo, antes de proceder a proferir sus famosas diatribas oratorias.

La *memoria* está involucrada en el acto oratorio en tres direcciones: hay una memoria de lo que se pensó, una memoria de lo que se dijo y una memoria de lo que se escribió. Hay oradores que pueden repensar lo que alguna vez imaginaron, para que puedan encontrar las huellas que dejó su propio pensamiento. Por el contrario, otros oradores tienen la memoria de las palabras habladas, por lo que tienen que preparar su discurso ya sea hablando, solos o frente a amigos o familiares. Hay oradores con memoria visual para los que cuenta la forma escrita de las palabras, la hoja de papel en la que fueron escritas, la maquetación en la página, todo esto volviendo a la memoria en el momento del discurso.

1.1.1.4 El ensayo es la madre del aprendizaje

Pero un ensayo mecánico de loros no es suficiente. La repetición de la inteligencia, de acuerdo con las características bien establecidas de tu mente, es lo que necesitarás. Una persona que se queda y repite lo mismo hasta que se fija en su memoria usa el doble de tiempo y energía de lo que necesitaría si lo hiciera a intervalos precisos. Esta extrañeza de la mente puede explicarse por dos factores.

Primero, en los intervalos entre repeticiones, nuestro subconsciente está ocupado buscando ideas asociativas. En segundo lugar, la mente requerida a intervalos no se cansa por una repetición sin pausa.

Sin embargo, ningún hombre con sentido común pospondrá la preparación de su discurso para la noche de antes. Si lo hace al final, su memoria solo funcionará a la mitad de su capacidad.

Aquí hay un hallazgo muy útil sobre cómo olvidamos. Las experiencias psicológicas han demostrado repetidamente que de lo que aprendemos olvidamos más en las primeras ocho horas que en las siguientes treinta horas. Entonces, antes de entrar a una reunión, ya sea una reunión de negocios o de padres, o una reunión de un club, antes de comenzar su discurso, revise sus datos, piense en ideas y actualice usted mismo, y memoriza.

1.1.1.5 Cómo recordar puntos importantes en tu discurso

Solo hay dos formas en que podemos recordar algo: primero, a través de un estímulo externo, y segundo, a través de una asociación con algo que ya existe en nuestras mentes. Aplicado a esta situación, este método asume que primero puedes recordar las ideas que quieres enfatizar, debido a estímulos externos, como las notas, y luego



lograr asociarlas con lo que ya tienes en mente. Sin embargo, deben disponerse en el orden más lógico posible, de modo que lo primero conduzca inevitablemente a lo siguiente, y lo segundo a lo tercero, ya que cualquier puerta conduce a otra puerta.

Sin embargo, existe un método para asociar los puntos principales, una técnica sencilla y rápida, pero no necesariamente infalible. Me refiero al uso de una frase sin sentido. Cualquier grupo de ideas puede estar formado por una oración, y cuanto más ridícula sea la oración, más fácil será recordarla.

1. Cuando empezamos a aprender algo nuevo, nunca progresamos desde el principio, sino en el tiempo. Hay un período de saltos pronunciados, seguido de uno estacionario. Incluso podemos devolver y perder parte de la tierra ya ganada. Los psicólogos conocen bien los intervalos de estancamiento o regresión. Estos se denominan "líneas rectas en las curvas de aprendizaje". Los estudiantes de oratoria pueden mantenerse al día durante semanas. Podemos trabajar mucho durante mucho tiempo sin poder superar estas "líneas rectas" y empezar en una curva ascendente. Algunos, inconscientes de la extraña forma en que se avanza, se desaniman y renuncian a cualquier esfuerzo. Esto es lamentable, porque si perseveran, si continúan practicando, encontrarán que se levantaron como un avión, haciendo un gran progreso de la noche a la mañana.

2. Es posible que no puedas hablar sin algo de nerviosismo, especialmente al principio. Pero si perseveras, pronto te librarás de todo, menos del miedo a debutar. Pero después de unos segundos, desaparecerá.

3. Nadie debe preocuparse por el resultado de sus estudios, siempre que esté permanentemente preocupado por lo que estudia, sin perder la confianza. Los que tuvieron éxito no eran personas con talento innato. Pero con perseverancia y determinación, lo consiguieron. Continuaron y llegaron a donde se propusieron estar.

4. Piensa en el éxito cuando se proponga hablar en público. En este caso, harás todo lo necesario para tener éxito.

Independientemente del procedimiento utilizado en la preparación de un discurso, el orador debe confiar en su texto por escrito, para luego poder mejorar su estilo.

Al escribir, presenta el orden, la claridad y la lógica de tu discurso. Asimismo, la redacción escrita del discurso tiene el efecto de evitar repeticiones de palabras, impurezas del lenguaje, en conclusión una mayor concisión de estilo.

Entonces, si la elaboración escrita de un discurso se hace con el propósito de hablarlo y no de leerlo, ya lo hemos mencionado, es necesario escribir mientras hablamos, luego releer el texto. De esta forma se pueden seguir los meandros del pensamiento, los fallos de expresión-repeticiones, ideas inacabadas, aproximaciones, contradicciones, etc. Por supuesto, la recitación y posterior edición puede parecer vergonzosa y desalentadora para el orador. De esta forma, podemos notar todas las deficiencias de nuestra expresión, propias de nuestro propio estilo. La retórica utiliza los mismos argumentos que la lógica, pero de una manera más flexible, agregando adornos estilísticos.

a. El silogismo-argumento compuesto por tres oraciones, de las cuales la tercera (conclusión) se deduce de la primera (premisa mayor) a través de la segunda (premisa menor).

b. Entimeme-silogismo incompleto y más rápido, en el que se implica una de las premisas.

c. Dilema-argumento que presenta al oponente dos oraciones, una de las cuales es necesariamente verdadera si la otra es falsa y de la cual se extraen dos conclusiones (una de las cuales debe ser aceptada) o la misma conclusión para cada una de las dos hipótesis.

d. Razonamiento epicherema-silogístico en el que cada premisa va acompañada de evidencia.

e. Razonamiento-inducción que consiste en sacar una conclusión general a partir de uno o más informes particulares.

f. El ejemplo- es un argumento basado en hechos análogos al que queremos probar, es un silogismo oratorio en el que la premisa mayor es demostrada por un ejemplo que es el cuarto término.



1.1.1.6 Cómo empezar un discurso



Lo más importante es hacer una presentación que te llame la atención de inmediato. Significa preparar casi de antemano casi palabra por palabra tanto la introducción como el final de un discurso. Tal plan lleva tiempo, requiere reflexión y requiere fuerza de voluntad. La actividad intelectual es un proceso difícil. Los novatos suelen depositar toda su confianza en la inspiración del momento,

asumiendo todas las consecuencias.

1. Es difícil presentar un discurso. La introducción tiene un capital importante, porque la mente del público está descansada y es relativamente fácil de impresionar. La introducción es demasiado grande para dejarla al azar; debe trabajarse con cuidado por adelantado.

2. La introducción debe ser breve, con solo una o dos oraciones. A veces puede faltar por completo. Ingresas el tema directamente con la menor cantidad de palabras posible. Nadie se opondrá.

3. Los principiantes sienten la tentación de contar una historia divertida o disculparse primero. Ambas soluciones son generalmente inapropiadas. Las anécdotas deben estar relacionadas con el tema, no solo por decir algo. Nunca te disculpes, se interpretarán como un insulto al público, que se aburrirá. Ve directamente a lo que tienes que decir. Exprésate rápido y siéntate.

4. Un orador puede llamar la atención del público de inmediato si:

- A. Despierta la curiosidad;
- B. La historia es una historia de interés general;
- C. Comienza con un ejemplo típico;

- D. Usa un objeto;
- E. Hace una pregunta;
- F. Dice una cita famosa;
- G. Muestra cómo el tema propuesto afecta directamente los intereses vitales del público;
- H. Empieza por historias de eventos impactantes.

5. La introducción no debe ser demasiado formal. No te aferres. Debe parecer libre, accidental, inevitable. Esto se puede lograr refiriéndose a un accidente o un lugar familiar para la audiencia.



1.1.1.7. Cómo terminar un discurso

La introducción y el final son las cosas más complicadas en casi cualquier actividad que intentáramos dominar. La conclusión es el punto de mayor importancia estratégica en un discurso; lo que dices al final, las últimas palabras, resuena en los oídos de quienes las escuchan, y probablemente serán las más difíciles de olvidar.

¿Cuál es el error que se encuentra con más frecuencia?

Puedes, primero, completarlo como: "Esto es prácticamente todo lo que tenía que decir sobre el tema, así que voy a finalizar". Esta no es una conclusión, realmente es un error. Huele a amateurismo. Si eso es todo lo que tienes que decir, ¿por qué no terminas bien, redondo, por qué no te detienes entonces, sin decir que tienes que detenerte? Haz esto y deja que la audiencia juzgue si eso es todo lo que has tenido que contar.

Luego están los oradores que dicen todo lo que tienen que decir y no saben cómo detenerse. Así que termina dando vueltas en círculo, diciendo siempre lo mismo, repitiéndose y dejando una mala impresión, ¿El remedio? El final debe planearse con calma, con tranquilidad y con anticipación.

1. La conclusión es definitivamente el elemento estratégico más importante de un discurso. Lo que se dice al final se conserva durante un período más largo.
2. No termines con la frase: "Eso es todo lo que tenía que decirle sobre este tema, así que me detendré aquí". Detente, pero no hagas eso.
3. Planifica cuidadosamente la conclusión. Necesitas saber casi palabra por palabra cómo terminarás. Haga una hermosa conclusión, completa el discurso, no dejes cosas sueltas o sin sentido.



4. Seis formas de terminar un discurso:

- A. Resume, reduce, resalta brevemente los puntos principales que has comentado.
- B. Dale a la audiencia un cumplido sincero.
- C. Ríete al menos una vez.
- D. Cita un verso adecuado.
- E. Utiliza una cita de la Biblia.
- F. Construye y resalta.



5. Haz una introducción y una conclusión adecuadas. Después de eso, concibe el discurso. Deténte siempre antes de que el público se aburra.

1.1.2 Profundizar el lenguaje corporal

Cuando das un discurso o das una charla, el contenido es extremadamente importante. Sin embargo, muchas personas olvidan o no comprenden que sus cuerpos también envían mensajes al público. A esto lo llamamos lenguaje corporal o comunicación no verbal, la posición del cuerpo y los pies, los movimientos de los brazos y las expresiones faciales son una parte integral de él.

Por ejemplo, el estrés, hace cruzar los brazos o patear. Desafortunadamente, el público puede entender por estos gestos que estás aburrido o que no quieres estar ahí, lo que puede darte un aspecto poco profesional. Veamos algunas formas en las que podemos mejorar nuestro lenguaje corporal.



Puede ser difícil ponerse de pie y hablar, especialmente si no estás acostumbrado. Solemos cansarnos y mover nuestro peso de un pie al otro, cruzar las piernas o bailar un poco. Así, el público tiene la impresión de inestabilidad, malestar o incluso torpeza.

Para corregir estas cosas necesitamos encontrar un centro, es decir, tener una posición clara y estable, que nos dé un aire de confianza y fuerza.

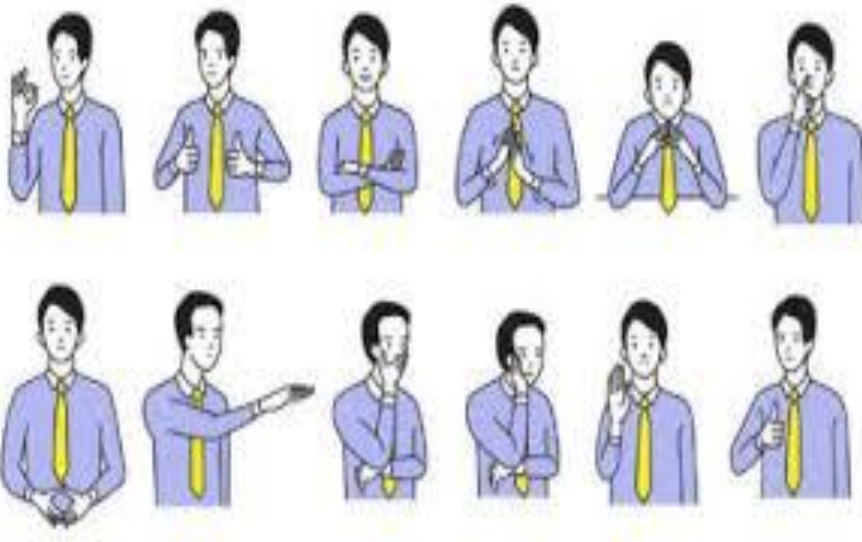
Párate con los pies un poco más anchos que el ancho de su cadera. Mantén la flexibilidad y relajación. Las piernas no deben estar tensas y las rodillas no deben estar fijas. Evita el estado doblado; mantén la espalda recta y la cabeza mirando al cielo. Imagina que tienes un hilo invisible que te tira hacia arriba. La idea de encontrar un centro no significa quedarse en un solo lugar. Incluso si tienes piernas fuertes, puedes moverte y hacer gestos con los brazos que acompañan a tus palabras. Esto nos lleva a otro tema importante: el control del movimiento. Si tienes espacio, puedes tomar medidas. Sin embargo, evita caminar solo por caminar. Asegúrate de tener un destino. Deambular sin rumbo fijo puede distraerte y mostrar que las emociones te abrumen. Por ejemplo, puedes cruzar la escena de un lado a otro. Ve con determinación, para que pueda resaltar las transiciones en el habla. Unos minutos más tarde, cuando cambies de tema, vuelve.

Esta idea es útil por varias razones. Cambia tu perspectiva, eso te permite recuperar el aliento y, lo que es más importante, te ayuda a realizar la transición entre dos



partes del discurso. En la mente de los espectadores, marca un cambio que les ayudará a seguir el hilo de la historia.

Pero, ¿qué pasa con el control de los gestos? Los gestos positivos comienzan con las palmas hacia el público. Los brazos deben hacer gestos amplios y abiertos, no cerrados. De esta forma evitarás sentarte con los brazos cruzados. Mantén tus



brazos libres, no unidos al cuerpo. Mantenlos a unos centímetros de su torso. Además, tus brazos o manos no deben ocultar tu rostro cuando te muevas. Intenta realizar movimientos amplios pero no exagerados. A veces puede resultar difícil si estás acostumbrado a

"hablar con las manos".

En este caso, usa la energía que brindan las emociones o la pasión por el habla para controlar estos gestos. Úsalos para ejemplos de "primero, segundo, tercero" o para hacer que la audiencia se sienta incluida.

Esto es lo que no debes hacer:

- no cruzar los brazos por delante o por detrás;
- no apoyarse en la mesa o escritorio;
- no jugar con un bolígrafo u otro objeto; esto puede irritar o distraer a la audiencia.

Todos estos movimientos dan la impresión de aburrimiento o falta de confianza y te alejan del público. ¿A quién deberías mirar? No mires fijamente a una sola persona de forma permanente, porque el resto de espectadores sentirán que es el único a quien te diriges. Además, la persona puede sentirse abrumada o avergonzada. Incluye a toda la audiencia. Mira alrededor de la habitación, deteniéndote en algunos

puntos. Para ello, puedes mirar haciendo movimientos en W: deja de mirar a una persona, pasa a otra y así sucesivamente hasta llegar al punto más lejano de la audiencia. Cuando llegues, mira rápidamente en la dirección opuesta. También puedes cambiar la dirección de la letra W. Haz que todos se sientan incluidos, no solo el jefe o las personas que consideras importantes. Mira, habla, luego mira y habla de nuevo. Por último, pero no menos importante, recuerda sonreír con la boca, pero también con los ojos. Si no tienes ojos sonrientes, tu sonrisa se verá forzada. Si no te gusta estar allí, el público tampoco. Recuerda que no siempre nacemos con un lenguaje corporal adecuado. Se desarrolla a través del ejercicio. Así que practica, aplica tus conocimientos y tendrás a la audiencia de tu lado en poco tiempo.

Se considera que el lenguaje de los gestos y el diálogo oral enfatizan, fortalecen, atenúan, incitan, matizan y concretan las ideas transmitidas. Al ser un medio auxiliar del habla, los gestos y la mímica, todavía juegan un papel en la realización de la comunicación desde un punto de vista emocional. Los gestos deben ser supervisados.

Dado que los gestos no se pueden renunciar, deben ser armoniosos, derivados de la naturaleza de las oraciones pronunciadas por el orador. Los gestos deben dominarse e incluso pensarse detenidamente. Hay gestos que comprometen un discurso, porque te rascas la nariz o te tiras de la oreja, te arreglas la corbata, te cierras la chaqueta, etc. A menudo, estos gestos se convierten en ira. El atuendo debe ser recto (no te inclines sobre el micrófono como si quisieras abrazarlo). La figura debe tener cierta dignidad, por supuesto, una broma que hagas no debe ser doblada por un aire fúnebre.

A menudo se reprocha la inmovilidad de los oradores, los brazos pegados al cuerpo, como si estuvieran pegados entre sí. El arte está en la medida de los movimientos, relacionado, por supuesto, con el contenido de la asignatura. El efecto solo puede ser cómico si se utilizan gestos violentos para algunos lugares comunes monótonos. Eso sí, cuando el discurso es apasionado, enérgico, cuando pretende animar a un público, determinarlo para tomar una decisión, los gestos pueden ser amplios,

repetidos, incluso vehementes. Pero, ¡hay que tener mucho cuidado en los discursos en tono vehemente y altos porque la voz puede acabar en una mala inspiración! Puede parecer extraño que en el tema de los gestos, también debamos hablar de la forma en que se viste el orador. La apariencia debe ser decente. Es de destacar que algunos oradores no pueden hablar debido a un traje demasiado ajustado o un cuello demasiado almidonado o una corbata demasiado ajustada alrededor del cuello. La voz y los gestos sufren.

¿Es tan complicado hablar solo, de pie o sentado?



Los oradores antiguos siempre hablaban estando de pie. La regla sigue siendo válida hoy. Por tanto, parece que el orador respeta a su audiencia.

Comprender los gestos también significa comprender al otro. Incluso los gestos más sutiles simbolizan una reacción, un sentimiento, una emoción primaria.

En 1945, el investigador Ray Birdwhistell sentó las bases de esta nueva disciplina en el campo de las ciencias de la comunicación al tiempo que presentaba una teoría

muy interesante. Sostiene que la pertenencia de un individuo a una clase particular puede deducirse de las expresiones faciales y los gestos de ese individuo.

Intenta por primera vez distinguir entre el carácter arbitrario y puramente accidental de los gestos (por ejemplo, cuando cerramos un ojo accidentalmente) y el carácter motivado de los gestos (cuando "guiñamos intencionalmente").

Por un lado, la diferente interpretación que se le da a un mismo gesto en diferentes áreas geográficas (por ejemplo, el famoso signo OK puede significar lo que todos sabemos en Europa y Estados Unidos, pero en Malta es una alusión a la homosexualidad de alguien, y en Túnez es el equivalente a una amenaza de muerte). Además, en Japón significa dinero.

Por otro lado, no se puede negar la existencia de gestos universales, válidos en cualquier lugar. En todas partes del mundo, la perplejidad se expresa encogiéndose de hombros, la tristeza o la alegría son visibles a través de cambios de fisonomía similares.

El lenguaje corporal o comunicación no verbal se refiere a las expresiones faciales, el movimiento de los ojos, la apariencia física, los movimientos y gestos corporales, los mensajes táctiles, las características de la voz, el uso del tiempo, la dinámica espacial y las diferencias de género y edad que ocurren en todas estas áreas e involucran la interpretación de gestos.

Desde esta perspectiva, el cuerpo se convierte en el lugar e instrumento de muchos sistemas de signos: entonaciones expresivas y significativas de la voz, signos gestuales, expresiones faciales, actitudes corporales y conductuales, signos cosméticos, vestimenta, condición social, reglas institucionales, cortesía, etiqueta y actitudes, expresión de sentimientos, relacionados con roles y posiciones sociales, signos de las artes.

Paul Ekman en 1965 identificó cinco funciones de la comunicación no verbal:

- repetición: duplicación de la comunicación no verbal;
- sustitución: sustitución de mensajes verbales (un rostro sombrío nos dice que la persona en cuestión no se encuentra bien);

- finalización: colaboración en la transmisión de mensajes verbales, (lo que conduce a una mejor decodificación de los mismos);
- acentuación / moderación: resaltando los mensajes verbales, amplificando o disminuyendo lo que se dice (cuando cantamos consignas, levantamos el brazo y mostramos el puño);
- contradicción: enviar señales en oposición a los mensajes verbales (decimos que estamos felices cuando conocemos a una persona conocida, pero miramos hacia otro lado cuando extendimos la mano, nos quejamos de que no tenemos nada para vivir, pero nos presentamos con joyas y ropa cara).

Michael Argyle (1975/1988) considera cuatro funciones:

- expresar emociones;
- transmisión de actitudes interpersonales (dominante / obediencia, placer / disgusto);
- presentación de personalidad;
- acompañamiento del discurso, que retroalimenta para llamar la atención.



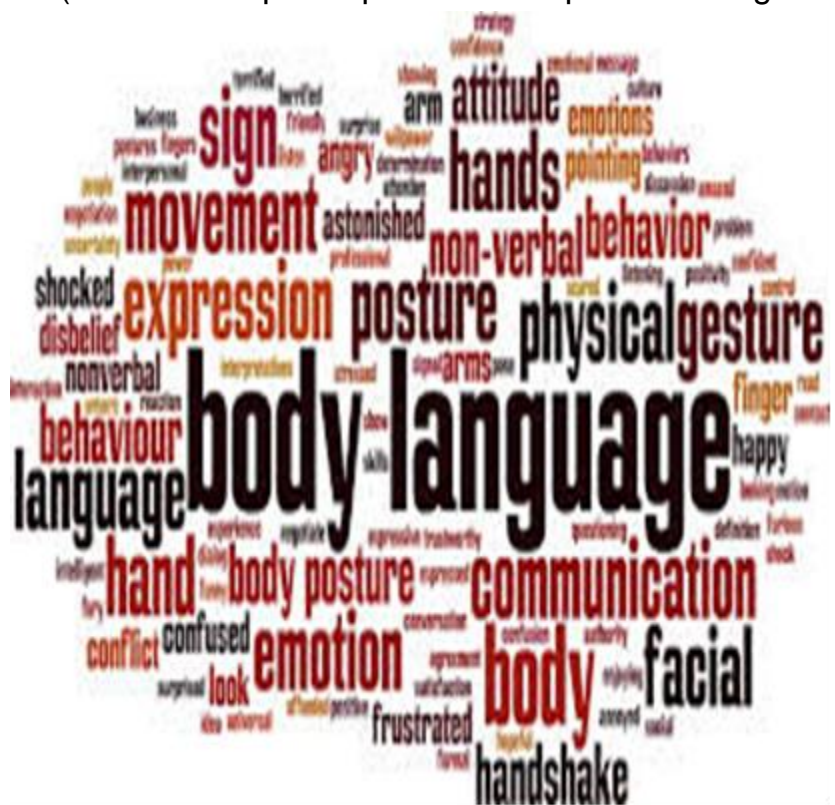
El lenguaje corporal (a veces llamado "no verbal") generalmente se relaciona con una situación de comunicación directa (relaciones cara a cara). La mayoría de

las veces, el lenguaje verbal transmite información, el lenguaje corporal expresa una actitud interpersonal.

El gesto es independiente y, en principio, es igual al lenguaje. El uso de gestos no depende del uso del lenguaje, y el modo gestual es tan importante como el verbal para la representación del significado. Se une al habla solo porque se usan simultáneamente, con los mismos propósitos. En lugar de ser un subproducto junto con el lenguaje o una forma de expresión más primitiva, se usa en cooperación y sirve como complemento de muchas maneras.

Judee K. Burgoon, David B. Buller y W. Gill Woodall consideran que las funciones de la comunicación no verbal, más allá de su papel en la producción y procesamiento de la comunicación verbal son:

- a) estructurar la interacción (antes de iniciar la comunicación real, sirve como guía implícita para su desarrollo, indicando el hilo conductor de la acción, las personas involucradas, sus roles, etc.);
- b) identificación o diseño de la propia identidad, función que se refiere a la forma en que se codifican y decodifican los mensajes;
- c) la formación de la impresión (la forma en que se percibe a las personas según su comportamiento no verbal, la formación de la primera impresión);
- d) gestión de relaciones de comunicación;
- e) expresión y manejo de emociones;
- f) gestión de conversaciones;
- g) gestión de impresión;
- h) influencia social;
- i) engaño



Cuando no se usa el lenguaje verbal, los gestos cambian su carácter: toman formas estables, estandarizadas y se relacionan más sistemáticamente entre sí, en el sentido de que mantienen las características que los contrastan con otros gestos en el sistema, (ya estén relacionados o no con el referente de los gestos). Una forma gestual autónoma se estabiliza en relación con las referencias, lo que abre el camino para que las referencias gestuales se vuelvan más generales y, en consecuencia, más abstractas

Aquí tienes algunos ejemplos, pero hay que tener en cuenta que en la lectura del interlocutor el tiempo y el espacio varían, y todo depende del contexto.

1.1.2.1 Gestos realizados con las palmas y los dedos.



Como el rostro es, a través del mimetismo, ante todo expresivo -podemos realizar diferentes expresiones faciales emblemáticas sólo desde la boca, ojos y cejas- en la intención comunicativa lo más evidente e importante son los gestos realizados con las palmas y los dedos.

a. Gestos hechos con las palmas

La palma de la mano hacia afuera: ofrecer, mostrar, pero también bloquear, defensa. La palma de la mano hacia el interior: moderación, escondite. Mano abierta delante de los demás, como en el juramento en los tribunales: honestidad y franqueza; con el significado de que no tengo nada que ocultar.

Por el contrario, el niño que esconde sus palmas (el puente de la palma, o toda la palma ahuecada y escondida en la parte de atrás) cuando habla, o el marido que hace lo mismo frente a la esposa, tienen algo que esconder.

Los significados se aplican directamente al apretón de manos, que según la posición de las palmas es: dominante, sumiso, igualitario.

Los apretones de manos también pueden ser del tipo:

- flácidos, suaves, sin vida (individuo sin carácter, suave, dudoso);
- brutal, que un tornillo de banco (individuo agresivo)
- si se estiran las yemas de los dedos (el individuo no tiene suficiente confianza en sí mismo o lo ignora, la mayoría de las veces).

Si el brazo está rígido es cuando el otro quiere mantenerte a distancia. Por el contrario, cuando te atrae hacia él, dentro de su espacio personal: o quiere acercarse a ti, o pertenece a una cultura de tipo urbano (gran ciudad) o se siente seguro en su espacio personal. Un apretón de manos con ambas manos, significa profundidad de sentimientos, afecto, sinceridad. Pero es un apretón de manos generalizado entre los políticos y solo imita la sinceridad. La transición de la mano a la muñeca, brazo, codo, antebrazo, hombro indica un aumento de la sensación, que aumenta gradualmente a medida que uno entra en el espacio íntimo del otro.



"Manos en triángulo" (casco) hacia abajo: subordinación, obediencia, gesto femenino. Cualquiera de los dos gestos anticipados por: brazos trenzados, piernas cruzadas, mirar a otra parte que al interlocutor, indica una decisión negativa. O, anticipado por gestos positivos: palmas abiertas, inclinar el cuerpo hacia adelante, cabeza levantada indica una decisión positiva definitiva.

b. Gestos con los dedos

Los dedos son aún más diferenciados y fuertemente móviles tanto en términos de comunicación como de intenciones expresivas.

Simbolismo (después de: Jean Chevalier, Alain Gheerbrant, Diccionario de símbolos):

- Índice: juicio, determinación, equilibrio, paz, autocontrol;
- Corazón: afirmación de la personalidad;
- Meñique: deseos ocultos, poderes ocultos, adivinación (esotérico);
- Anular: sexualidad, placer;
- Pulgar: el signo de la masculinidad.

Pulgar (pulgar) o pulgares, representan la fuerza de dominación, energía, voluntad. Exhibición del pulgar (pulgares): manifestación de superioridad, prioridad; agresión y orgullo. Dependiendo de la agrupación de gestos: signo positivo del jefe en presencia de subordinados, signo cortés en presencia de un posible compañero; gesto generalizado, especialmente entre aquellos elegantemente vestidos. Si las manos se mantienen en el bolsillo trasero, intente enmascarar la sensación de superioridad (a veces acompañada de equilibrio en las plantas para parecer más alto). Mujeres agresivas o dominantes utilizan este gesto.

El dedo índice representa la voluntad, la iniciativa, simboliza una "flecha". En amenazas, simboliza el arma, el bastón, el cuchillo.



Alto, inmóvil: atención; si lo movemos y lo doblamos se convierte en la señal de una dirección: orden, llamada firme. El dedo índice ligeramente doblado: el objetivo no debe ser conquistado, solo es anhelado. Palma hacia abajo: gesto patriarcal de dominación, utilizado en los países latinos; palma hacia arriba: la fuerza del gesto se atenúa. Movimiento hacia una lado u otro, reemplaza la negación con la cabeza. Frotar el dedo índice con los pulgares significa que la persona que hace el gesto se refiere al dinero.

El dedo corazón o medio es el más largo y fuerte: simboliza el orgullo, la autoconciencia. Se utiliza para agarrar con cuidado objetos frágiles (lo que se puede hacer con el índice y el pulgar; pero si lo agarramos con el dedo medio y el pulgar, el objeto es más importante para nosotros). Es el dedo de la afinidad: si indicamos con él significa que tenemos una especial afinidad por la imagen respectiva; si enfatizamos con nuestro dedo los enunciados a contradecir, solemos provocar estados conflictivos. El señalar con los dedos índice y medio, por un lado, en relación con el anillo y el pequeño, por otro lado: estado de conflicto interno.

El **dedo anular** es el de la vida espiritual. Indiferencia pasiva -entre el dedo medio (afinidad) más largo y el meñique (relaciones con los demás).

El **meñique** simboliza las relaciones con los demás, las relaciones externas, porque está ligeramente alejado del resto de la palma y porque es algo externo. Significa la calidad de la relación-retirada en la palma de tu mano: la interrupción de la relación; quitado a veces para tocar a la pareja: apertura a la relación. Anillos en este dedo: el deseo de relación y aceptación en grupos cerrados.

1.1.2.2. Gestos de manos y brazos

Simbolismo: La fuerza del brazo, el poder, la ayuda, la distribución, la mano de la justicia. Brazos alzados en la liturgia cristiana: la llamada de la gracia, la apertura del alma a las bendiciones divinas. En situaciones de conflicto: rendición, sumisión, clemencia. Mano: actividad, dominación, poder.

- Manos en caderas o movimientos amplios: agarrar agrandando el cuerpo. Los gestos con las manos con el pelo -jugar con un mechón, arreglarse el cabello, pasar la mano por el pelo- son también gestos de caricias, autoexposición erótica si,

además, la mirada apoya el gesto, busca algo alrededor y se detiene brevemente en el de la persona. cara del sexo opuesto, a veces con una sonrisa.

- Manos atrás: moderación, espera.



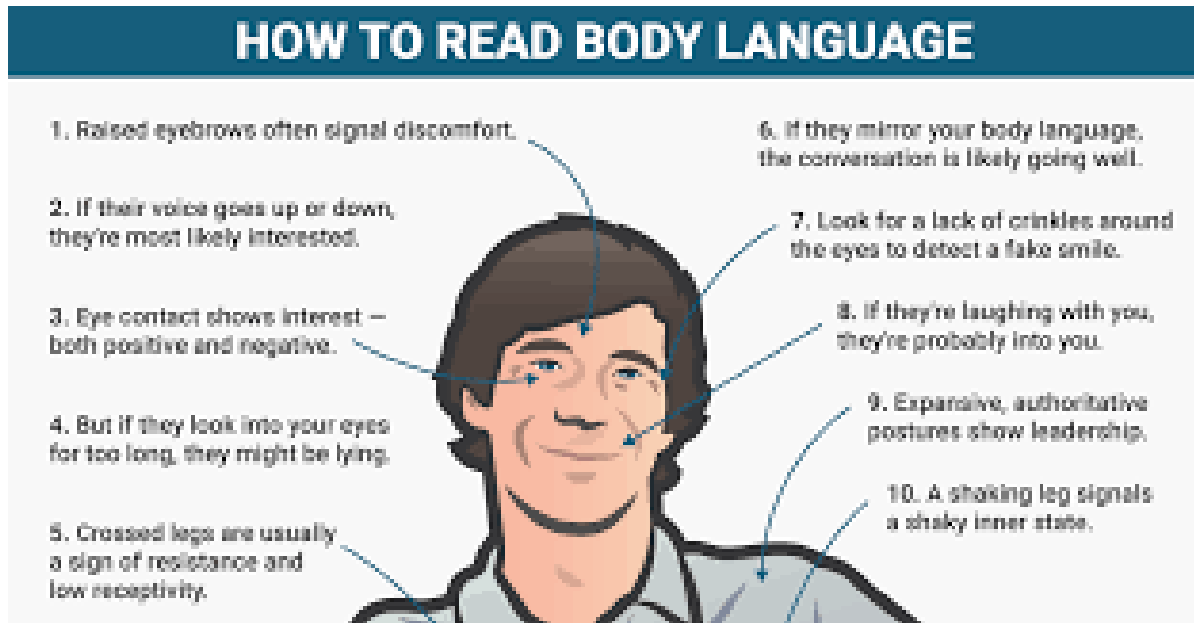
- Agarrando una mano con la otra, acompañada de la cabeza levantada, la barbilla empujada hacia adelante es un gesto de superioridad y confianza (familia real, oficiales superiores desarmados, director de escuela en el patio). Cuando una de las palmas toca la muñeca, estamos lidiando con la frustración y el autocontrol (evita que su mano golpee). Levantando la mano sobre su brazo indica un aumento en la frustración y la ira, o un intento de ocultar el nerviosismo (¡Esté bien! ").

- Manos en el bolsillo: puede darse el lujo de no ser amable; no quiere o no tiene que estar de acuerdo con el orador.

- Manos entrelazadas entre piernas-frustración.

Simbolismo: Derecha: favorable, fuerza, destreza, masculino, orden, trabajo, fidelidad, autoridad, jerarquía, estabilidad, tradición, autosatisfacción. La izquierda siniestra (siniestra), femenina, nocturna, satánica, desorden, incertidumbre, insatisfacción, movimiento, reivindicación, la búsqueda del progreso, la innovación, el riesgo.

En China: la oposición no es absoluta, la izquierda es el lado honorable, masculino, representa el cielo (yang), la derecha es la tierra (yin) y pertenece a las mujeres. Generalmente se ofrece con la izquierda y se recibe con la derecha. En Japón: la izquierda es la parte de la sabiduría, la fe, el instinto, en relación al sol, el elemento masculino. La derecha está relacionada con la luna, el agua, el elemento femenino.



a. Gestos con las manos hacia el rostro o cara

Los tres monos -el símbolo de la mafia: yo no veo, tú no oyes, ¡él no habla!.

Negativa a ver, oír o decir cosas que nos desagradan o que no son ciertas. Son muy evidentes en los niños; en los adultos, los gestos de los niños se refinan. Los gestos de llevar la mano a la cara indican la presencia de pensamientos negativos. Pueden involucrar dudas, engaños, incertidumbre, exageración, miedo o mentiras. Aclarar su significado requiere un análisis contextual.

Symbolismo: el ojo es casi universalmente el símbolo de la percepción intelectual. La mirada es el símbolo de la revelación. La nariz, al igual que el ojo, es el símbolo de la clarividencia, la perspicacia, el discernimiento, pero más intuitivo que racional.

- Cubrirse la boca con la mano, con el pulgar presionando la mejilla para detener una mentira (literalmente: "mantén la boca cerrada"). Válido tanto cuando lo

hace el orador como cuando lo hace el oyente; en este caso, muestra que se le están diciendo falsedades. (El orador que ve tal gesto debe detenerse y pedir a la audiencia comentarios sobre lo que dijo). Gesto similar en significado, pero restringido o disfrazado: leves movimientos de frotamiento debajo de la nariz. Pulgar de la mano a la boca: gesto íntimo, erótico; pero también inseguridad. Un gesto de tranquilidad en la infancia, en la fase oral, cuando el niño también succiona la necesidad de amor y consuelo.

- A la altura de los ojos, el gesto puede aparecer como un movimiento de frotamiento de esta zona acompañado de mirar hacia otra parte. La "limpieza" del ojo se produce cuando literalmente: "no ves bien".

- Si alguien se golpea la nariz con dos dedos, algo no huele bien. Si se frota la nariz, se siente avergonzado. Limpiarse la nariz puede significar un deseo de comprender, además de agudizar su sentido del olfato. (Se correlaciona con lo que a veces se dice: "no tenía nariz para", o "dale una fosa nasal" en lugar de "echa un vistazo").

- Una prueba de autocastigo leve sería el hecho de tirarse de la oreja (que recuerda a la infancia). Frotar, tapar, cavar, tirar de la oreja significa la intención del oyente de dejar de escuchar el mal. Empujar toda la oreja hacia adelante: el signo de prestar más atención cuando no puede creer lo que se dice, o de que ha escuchado lo suficiente y le gustaría hablar.

- Rascarse la garganta varias veces: malestar, vergüenza. Tirarse del cuello: intentar liberarse de una situación embarazosa.



b. Mano en la mejilla y en la barbilla

- Mano como reposacabezas-indica el estado de aburrimiento, cuanto mayor es el uso del brazo y la mano (cabeza sobre la mesa-máximo aburrimiento).
- La mano colocada en la mejilla, cerrada, con el dedo índice apuntando hacia arriba, expresa agradecimiento positivo. Si el pulgar sostiene la barbilla, el oyente tiene opiniones críticas o negativas. La caricia de la barbilla-el oyente toma una decisión. (Pero, por ejemplo, a partir de este gesto uno puede evolucionar para sostener la cabeza con el pulgar, una disminución del interés).
- Aplaudir: alguien se olvidó de hacer lo que se le pidió. Darme una palmada en la frente: no es intimidante que haya notado el error. La fricción del cuello aparece especialmente en aquellos con actitudes críticas y negativas, el roce de la frente indica actitudes más abiertas y adaptables.
- Mano en la sien: busca ideas, argumentos, contraargumentos.
- Frotar la raíz de la nariz, escuchar con atención tensa produce fatiga, un gesto de auto relajación.
- Coger el cuello con una mano o ambas: sentir peligro, crítica o ataque.
- Alcanzar tu propio cuerpo: el deseo de protección o consuelo, la confianza de que estás aquí, más autoconfianza censurada.
- Brazos pegados al cuerpo: reducción de volumen corporal ("hazte pequeño"), obediencia y buenos modales.



1.2 Elimina los tics verbales

Cuando se trata de lenguaje, importa tanto lo que dices como cómo lo haces. Esto puede cambiar por completo la percepción del público sobre el contenido de una presentación.

Más allá de elegir un registro adecuado para el público, es importante estar atento a los tics del lenguaje. Son cosas que solemos repetir sin darnos cuenta. A veces hay palabras conectadas, ese “género”, “práctico”, “en realidad”, “entonces”, o sonidos, ese “uh”, inspiraciones breves o ruidos que se hacen para enderezar nuestras voces.

Para minimizar tus tics verbales, debes estar atento a ellos. Por lo tanto, puedes aprender a escucharlos y luego puedes intentar cambiarlos. Si no sabes si tienes tics verbales, grábate a ti mismo. Elige un tema no preparado de antemano y habla frente a la cámara.

Si tus tics consisten en palabras, prepara sinónimos y esfuérzate por usarlos en tu discurso. Si son sonidos, reemplázalos con pausas y respiraciones.

En general, cuanto mejor prepares tu contenido, más ticks desaparecerán. Si practicas y te entrenas en el arte de la oratoria, aprenderás a controlarlos. Además, el entrenamiento te ayuda a superar el estrés y la ansiedad y a crear las

improvisaciones necesarias. Es una excelente manera de eliminar gradualmente los hábitos menos agradables.

1.2.1 Claridad en la expresión

1. La claridad es extremadamente importante y, a menudo, muy difícil de lograr.
2. Necesitas convertir cosas desconocidas en ideas claras hablando de cosas conocidas.
3. Evita los términos especializados cuando te dirijas a una audiencia desinformada.
4. Asegúrate de que lo que quieres decir esté muy claro en tu mente.
5. Utiliza tu sentido de la vista. Usa exhibiciones, imágenes, tantos ejemplos como sea posible. Habla al respecto.
6. Reanudar ideas importantes en otras palabras. Varía la expresión, pero repite la idea sin que el público se dé cuenta.
7. Haz declaraciones abstractas solo si van acompañadas de ejemplos generales, casos concretos.
8. No intentes abordar demasiados puntos en el mismo discurso. En una breve exposición no se pueden profundizar coherentemente más de una o dos ideas importantes de un tema más amplio.
9. Concluye con un breve resumen de ideas importantes.

1.2.2 Estilo y cualidades

Antes de hablar de estilo, primero debemos definir qué es y presentar sus cualidades. La palabra estilo proviene de *stylus* en griego, *stylus* en latín, es decir, *stylus*, la vara con la que se escribía en la antigüedad en tabletas de cera. Estilo significa forma original de, propia manera de expresarse, oralmente o por escrito, o modo individual, forma de ser, de actuar o comportarse en una situación dada.



El estilo se definió como la totalidad de rasgos léxicos, morfológicos, sintácticos, tópicos y fonéticos, así como los procesos característicos del modo de expresión - oral y escrito - de un individuo.

Desde el punto de vista del estilo del habla, significa la elección y la ordenación de las propias palabras en la frase complicada, dando un aspecto distinto al modo de expresión de un orador et y se diferencia de los demás Buffon, llamado Georges-Louis Leclerc (1707-1788), egresado de la facultad de derecho y de medicina, dijo que el estilo es solo orden y movimiento de ideas, el estilo debe grabar las ideas; las ideas forman el trasfondo del estilo, la armonización. También considera que el estilo es el hombre. En su famoso estilo Discours sur le escribió que las obras bien escritas serían las únicas que pasarían a la posteridad; ni la cantidad de conocimientos o su singularidad o incluso la novedad del conocimiento no garantizan la inmortalidad.

Si se escriben sin buen gusto, sin nobleza, sin genio, perecerán. "No es el tono, los gestos y el sonido de las palabras lo que importa; debe haber contenido, pensamiento, argumentos; hay que saber presentarlos, matizarlos, ordenarlos: no basta con golpear la oreja y llamar la atención; tienes que actuar sobre el alma y mover el corazón hablándole a la mente. "Sólo las obras escritas quedarán para la posteridad: la cantidad de conocimiento, la extrañeza de los hechos e incluso la novedad de los descubrimientos no son garantía segura de inmortalidad; si las obras que contienen se refieren sólo a pequeñas cosas, si están escritas sin gusto, sin nobleza y sin talento perecerán, porque los hechos, los conocimientos y los descubrimientos se toman prestados y se transmiten fácilmente e incluso se ganan cuando caen en manos más favorables. Estas cosas son ajenas al hombre, el estilo, en cambio, es el hombre mismo. Por tanto, el estilo no se puede tomar ni transmitir y no se puede alterar; si es alto, noble, sublime, el autor será igualmente admirado en todo momento; porque sólo la verdad es duradera y hasta eterna. hermoso estilo es así solo a través de la infinidad de verdades que expresa ".



Voltaire apreció que la gente, de hecho, tenga las mismas ideas. Pero, la forma de expresión, el estilo lleva a diferencias: "El estilo transforma en singular las obras más comunes, fortalece las débiles, da grandeza a las más simples".

La claridad es la claridad fundamental del estilo. Nos permite comprender sin esfuerzo el pensamiento expresado en la escritura oral. Para que un discurso o un escrito sea claro, necesita: pureza, precisión, sencillez.

La pureza consiste en utilizar palabras que pertenecen a la lengua hablada, en contraposición a utilizar palabras de otros idiomas, neologismos, incluso barbarismos o palabras muy fuera del lenguaje, envejecido o jerga. Eso sí, muchas veces te ves obligado a utilizar un neologismo porque no tienes un correspondiente en tu propio idioma. Pero los neologismos también deben usarse con moderación y discernimiento.

La pureza del lenguaje excluye el uso de pleonasmos, que son la prueba más contundente de que quien usa la palabra no tiene la imagen de su verdadero significado. Por ejemplo, *monopolio exclusivo* (el monopolio presupone exclusividad): *panacea universal* (panacea del griego panakeia y que alguna vez se creyó que era un medicamento que cura cualquier enfermedad, por lo que un remedio universal).

También asumimos que el estilo para ser claro debe ser *preciso*. La palabra se deriva del latín *praecidere* que significa cortar. La precisión consiste en renunciar a todo tipo de longitudes de oraciones. La *inexactitud* puede significar no expresar una idea exactamente o expresarla, pero de una manera incompleta, ambigua o incierta. La longitud de las oraciones suele ser tediosa y confusa, pero ninguna expresión elíptica y tacaña ayuda con la comunicación. Hay circunstancias en las que basta con una evocación de la idea de manera general. A veces, los detalles son necesarios solo para profundizar en el tema. No existe otro criterio para preferir una frase larga o corta que su contenido, la forma de pensar expresada y la forma en que las ideas se funden en la mente del autor.

La sencillez consiste en expresar los pensamientos con elegancia, con gracia ligera, sin afectación, utilizando las palabras en su sentido exacto, evitando las perífrasis. Los términos empleados deben ser rigideces naturales *no complicadas, sin*



expresiones demasiado buscadas, que oscurecen el significado de la oración y ahogan el pensamiento del oyente. El enemigo de la sencillez es el estilo hinchado, precioso y pomposo.



La armonía del estilo se crea, en primer lugar, por un cierto ritmo y una cierta cadencia equilibrada de la frase, por una musicalidad de la misma. Todos los que intentaron definir esta armonía y cadencia, también se refirieron a los sonidos de las palabras, agradables, placenteros, a su combinación que es una música para el oído. Las cacofonías son muy dañinas para el estilo; Consisten en la repetición, por desconocimiento, o negligencia, la mayor

parte del tiempo, de sonidos cuyo acercamiento suena feo, especialmente en el encuentro entre el final de una palabra y el comienzo de la otra, haciendo a veces pensar en algo desagradable al oyente . La armonía sería, por tanto, esa cualidad de estilo capaz de seducir, de cautivar a los oyentes con una súplica, un discurso; significa la musicalidad de palabras, frases, períodos, musicalidad creada especialmente por un arreglo y una distribución proporcional de palabras. El estilo hablado, dijo alguien, debe ser una canción supervisada.

1.2.3 Cómo despertar el interés público

1. Estamos interesados en información extraordinaria sobre cosas ordinarias.
2. El único tema que parece interesarnos somos nosotros mismos.
3. Aquel que haga que los demás hablen de sí mismos, de las cosas que les interesan y que sepa escucharlos con atención, será considerado hábil en el arte de la conversación, aunque no hable demasiado.

4. Puro chisme, las historias reales casi siempre despertarán y mantendrán la atención del público. El orador solo necesita resaltar algunas ideas, que ejemplifica con casos de interés humano general.
5. Habla con el objeto. Esto aclara la declaración, impresiona y despierta interés.
6. Rocía tu discurso con expresiones que creen imágenes, con palabras que coloquen los hechos frente a sus ojos.
7. Si es posible, usa oraciones equilibradas e ideas contrastantes.
8. El interés mostrado por el orador es contagioso. La audiencia seguramente se contagiará si el orador está lo suficientemente convencido de lo que está diciendo. Sin embargo, el interés no puede despertarse mediante una aplicación mecánica de reglas simples.

1.2.4 Mejorando el estilo

1. Estamos conectados a este mundo por cuatro características comunes. Somos evaluados y clasificados de acuerdo a estas cuatro cosas: qué hacemos, cómo nos vemos, qué decimos y cómo lo decimos. A menudo somos juzgados mientras hablamos.
2. El estilo será en gran parte un reflejo de lo que lees. Tu mente se enriquecerá y el estilo se apoderará de parte de la gloria de quienes te acompañen.
3. Lee el diccionario al lado. Busca palabras que no conozcas, trata de averiguar cómo fijarlas en tu memoria.
4. Estudia las etimologías. La historia de las palabras no es aburrida ni aburrida en absoluto.
5. No uses palabras obsoletas o gastadas. Sé preciso, exacto en la expresión. No califiques todo lo que ves a tu alrededor como hermoso solo porque es agradable a la vista. Puedes expresarte de manera más precisa, objetiva y elegante, utilizando los sinónimos del adjetivo hermoso-elegante, elegante, refinado, guapo, elegante, armonioso, encantador, puntiagudo, radiante, deslumbrante, hermoso, magnífico, pintoresco, etc.
6. No utilices comparaciones triviales. Esfuérzate por encontrar algo nuevo. Trae una sonrisa a tu rostro. Tienes el coraje de ser original.



1.2.5 Figuras de estilo. Definición. Necesidades

Las figuras de estilo son transferencias análogas de significado de palabras que les otorgan significados que no son los suyos. Las figuras de estilo son generalmente características del tipo de discurso llamado ornatus (ornamento), que agrega a los efectos de la argumentación una fuerza persuasiva determinada por el uso figurativo del lenguaje. En este caso, la propiedad de algunos términos cambia, debido a los tropos, a impropiedad, alejándose de lo que hubiera sido la expresión simple y común.

Ésta es la nota esencial de una figura de estilo: la desviación de la norma, considerándose un "grado retórico cero".

La principal ventaja es que llama la atención sobre el lenguaje, predisponiendo a la meditación, al descubrimiento de nuevos significados. A diferencia del lenguaje nocional transparente, como el lenguaje lógico de la razón, el lenguaje figurativo es opaco y, por tanto, emocionante; estimula la imaginación, la efervescencia ideacional y la cadena del razonamiento, característica del ser humano. Las figuras de estilo maximizan el valor del argumento y su uso convergente, teniendo ese carácter único.

Criterio de selección de perspectiva, determinado mediante la consecución del objetivo hacia el que tiende el discurso: convencer a la audiencia. Cicerón encontró la principal fuente de figuras de estilo en una tierra de debilidad del habla, que no posee términos para todos los objetos y fenómenos del mundo circundante. “El sentido figurado de las palabras -dice el gran orador- muy amplio, nació por necesidad, por la pobreza de las palabras, y luego se convirtió en un placer artístico, porque como el abrigo se inventó en un principio por la necesidad de quitar el frío, y luego se convirtió en un digno adorno del cuerpo, de la misma manera el significado figurativo partía de la falta de palabras, luego fue una diversión”.

1.2.6. Clasificación de figuras de estilo

Los retóricos antiguos, así como los estilistas modernos, intentaron clasificar las figuras de estilo en 3 categorías:

A. Figuras de palabras (metáfora, metonimia, sinécdoque, catacrexis, litota, hipérbola);

B. Figuras pensantes

a) figuras destinadas a plasmar las facetas concretas de la realidad externa: descripción, retrato, comparación, alusión, alegoría, antítesis, desgana, suspensión, sentencia o máxima;

b) figuras de la pasión: imprecación, apóstrofe, ironía, sarcasmo, duda, interrogatorio y exclamación retórica, prosopopeya;

C. Figuras gramaticales (inversión, hipérbola, anacoluto, pleonasma, repetición).

1.2.6.1 Figuras de palabras

a) **metáfora**: la reina sin corona de las figuras de estilo, la pieza básica de este sutil juego de ajedrez que es el habla. Al mismo tiempo, es un medio de expresión universal, todavía utilizado en los textos sumerios. La figura central de la retórica antigua fue precisamente la metáfora. Incluso sin ser poetas o poetas, nosotros mismos usamos metáforas en nuestro discurso actual. Se da diferentes aspectos de la realidad en base a rasgos comunes (de ahí que se le haya llamado



comparativa abreviada) puede proporcionar una representación plástica a veces personificada, una acción abstracta. Le da a una cosa el nombre de otra, puede representar una idea bajo el signo de otra, que es una operación relacionada con la lógica misma del conocimiento y esa es la gran importancia de la metáfora. Cabe destacar que esta figura mantiene las dos ideas simultáneamente válidas, refiriéndose a cosas distintas, pero irradiando de la misma palabra o de la misma expresión. El significado metafórico resulta de su interacción, de la claridad, en un plano superior, que aparece en la imaginación del público en el momento de “traducir” el significado impropio. La metáfora tiene una función estética, de sensibilización, que plastifica la realidad. También ayuda a realzar la impresión y, finalmente, la metáfora tiene una función unificadora, enfatizando la unidad entre las diversas formas de sensibilidad humana.

- b) **La metonimia** es la figura estilística por la cual una palabra que designa una realidad A es reemplazada por otra palabra que designa una realidad B, como resultado de una relación de cercanía, convivencia o interdependencia que une A y B, de hecho y en el pensamiento. Por tanto, la metonimia implica la sustitución de un nombre por otro que se encuentran en una relación lógica; de hecho, está muy cerca de la metáfora. Se basa en la contigüidad entre objetos, en encontrar los puntos de contacto entre ellos.
- c) **Sinecdoque** -el estilo de figura de una palabra y metonimia, con la que a veces se confunde; se basa en la conexión, en la integración de un elemento en un conjunto sobre la base de una relación puramente cuantitativa; expresa por excelencia una razón cuantitativa, sin ninguna preocupación por la calificación, por la apreciación del valor.
- d) **Catahreza** es una figura gramaticalizada, que los oradores ya no sienten como una figura de estilo (ya no se advierte el significado inadecuado del término); puede tomar la forma de epítetos, comparaciones, metáforas o personificaciones, porque puede considerarse un caso particular de esas figuras.
- e) **Litota** es la figura que atenúa el significado del cálculo, para facilitar su comprensión. La expresión directa se pasa por alto con una negación, que es una nota característica de la litota.

- f) **Hipérbole** opuesta a litote, es una variedad de metáfora, siendo una exageración, una expresión aumentativa, con la intención de intensificar la sugestión.

1.2.6.2 Figuras pensantes

Tales figuras son aquellas destinadas a retratar la realidad de la manera más vívida posible.

a. La descripción (hipotipoză) es una pintura veraz y sugerente que complica una escena, evocando un ambiente, un buen momento fijado en el tiempo y el espacio. Contiene detalles pintorescos y sugerentes que contribuyen a la formación de la imagen del conjunto. La belleza de una descripción radica en el arte de elegir adjetivos, en la variedad de epítetos, en la cadencia y armonía del lenguaje.

b. Los mismos medios estilísticos los encontraremos en el retrato; pero tiene como objeto un ser, cuyas cualidades físicas y morales se destacan, con la intención de informar sobre él, de despertar ciertos sentimientos relacionados con él. El retrato puede ser físico o moral.

c. Comparación¹ es la figura de estilo más simple, que expresa una similitud entre dos objetos. Estructuralmente, consta de tres términos: el término que es Compare (comparación) período por el cual se compara y adquisición, que trae los dos términos (*comparaciones de tercio*).

d. La alusión es la figura por la que se dice una cosa con la intención de hacer entender otra. La palabra proviene del verbo latino ludo, ludere-to play, y se forma con el prefijo ad (to). Así que conservamos la idea de juego y, efectivamente, el estilo alusivo se basa en el placer de atraer el espíritu del público en un juego de significados y sub-significados. Ella permite la obra de teatro en la que A le habla a B frente a C, que no entiende nada. Entonces, para que el significado se vuelva inteligible, la audiencia también debe trabajar en conjunto (B). La alusión es una de las más ricas que puede utilizar el orador, siempre que la utilice de forma inteligente y adecuada.

¹. *Comparatio, comparo* (lat.)-to compare, to put together, to pair



e. Alegoría²_ consta de una breve narración; trae al escenario a los personajes (seres humanos, animales, nociones abstractas personificadas) cuyos atributos, vestuario y gestos, tienen valor de signos, construyen un mundo paralelo. La fábula es una alegoría porque hablando del mundo de los animales, el autor habla del mundo de los humanos.

f. Antítesis³_ establece un contraste entre dos ideas, con la intención de resaltar una.

g. Reticencia⁴_ es la figura del estilo por la cual parte de lo que queda por decir permanece tácito, o la oración ha sido interrumpida abruptamente o el orador anuncia su intención de no continuar. Tiene causas apasionadas y morales.

h. Suspensión⁵_vo interrumpió su declaración para estimular la curiosidad del público por lo que sigue. Está marcado con tres puntos, "puntos de suspensión", que anuncian una interrupción en la exposición.

i. La oración o máximo consiste en enfatizar la idea a través de un enunciado conciso, expresando una reflexión profunda y generalizada sobre la misma. Tiene el valor de un instrumento de choque. "Traductor, traidor" (traductor, traidor).

Ejemplo de máximo:

- *ad augusta per augusta: en caminos difíciles hacia hazañas brillantes;*
- *dura lex sed lex: la ley es dura, pero es ley;*

j. Imprecación⁶_ se manifiesta el deseo de castigar a una persona, de manera imperativa; a veces se invoca el poder sobrenatural invocando la maldición sobre la cabeza de un enemigo presente o no; es una figura negra, expresión de los sentimientos más bajos del alma humana, del odio, del egoísmo inconsciente, de la crueldad, del espíritu de venganza; tiene su lugar natural en el teatro y, en la performance, en la tragedia.

k. Apóstrofe⁷_ Figura retórica que interrumpe repentinamente a su orador con un hilo de exposición que poseía un fuerte sentido, para referirse a personajes presentes o ausentes, incluso algo sin vida, con una pregunta con una exclamación o un enunciado sentenciador.

². *ll* (gr.)-another; *agoréuo*-I speak.

³. *Anti*-against, *thetias*-the action of sunset (gr.)

⁴. *Reluctant*-silence still complicated (lat.)

⁵. *Suspensio*-uncertainty, interruption (lat.)

⁶. *Cursing*-wanting evil (lat.)

⁷. *Apostrophé*-return to (gr.)

l. Ironía⁸_ enuncia una valoración positiva o incluso un elogio simulado, para sugerir que, de hecho, es una valoración negativa o incluso una burla.

m. El interrogatorio retórico consiste en hacer una pregunta a la audiencia sin esperar una respuesta, sino solo para enviarle una opinión, sugiriéndole que la adopte. A través de su naturaleza abierta, las preguntas retóricas expresan fuertes sentimientos y pasiones, especialmente indignación, dolor, miedo, ansiedad, duda, asombro o exaltación.

n. Doda⁹_ es la figura por la cual el autor parece dudar entre varias palabras o varios significados que puede dar a una acción, para evitar una posible objeción, pero sobre todo para fortalecer así la verdad de lo dicho.

1.2.6.3 Figuras gramaticales

Hay cambios, no observancia de las reglas gramaticales habituales, que son la base de la combinación de palabras en oraciones y oraciones en oraciones (admitidas en el habla actual). Todos miran la sintaxis del lenguaje, son figuras de construcción gramatical. Entre las figuras de estilo más importantes de esta categoría se encuentran: inversión, hipérbole, anacoluto, pleonismo, repetición.

a. Inversion es la inversión del orden normal de las palabras, una desviación del tema de la oración o frase. El cambio de tema se encuentra con frecuencia en el lenguaje poético, siendo consecuencia de la necesidad de expresión lo más concisa posible, expresiva, sin muchos elementos de relación; no ser rígido.

b. Hipérbole¹⁰_ es la interrupción del orden habitual en un grupo de palabras, introduciendo en él otra palabra o más. Es una inversión repentina en el orden natural del habla para producir una sorpresa gramatical.

c. Anacolut es una construcción sintáctica que surge al interrumpir y modificar otra construcción, lo que determina una discrepancia entre la percepción psicológica y gramatical del significado.

⁸. *Eironeia*-fine concealment, mockery (gr.)

⁹. *Dubitatis*-doubt (lat.)

¹⁰. *Hyperbaton*-overcoming, addition, passing beyond the statement (gr.)

d. Pleonasm implica una expresión que utiliza palabras, expresiones sinónimas para convencer directamente a la audiencia. Por supuesto, en algunos casos se debe al desconocimiento.

e. Repetición implica el uso sucesivo de la misma palabra o grupo de palabras en una comunicación, con el fin de enfatizar la idea. Insistiendo en la misma palabra en diferentes poses, sus valencias se destacan aún mejor.

En conclusión, las figuras de estilo dan fuerza a la expresión, impresionan, tienen el poder de imprimirse más fácil y directamente en la mente y el corazón de los oyentes. Su uso por parte del orador debe cumplir varias condiciones: partir de un pensamiento riguroso, que los términos elegidos sean adecuados y correctamente utilizados gramaticalmente, lograr una cierta convergencia para obtener persuasión.

1.3. Realizar una presentación formal



Uno de los mayores problemas de hablar en público es las sensaciones como el estrés, la emoción, mariposas en el estómago. De cualquier manera, es horrible. Y puede ser aún más molesto cuando haces una presentación frente a tu jefe y colegas. Lo primero que debes recordar es que las emociones son buenas. Sin emociones, no tenemos energía. Sin energía, no tenemos el

poder de ser escuchados.

No intentes eliminar el estrés. Es imposible. Úsalo a tu favor. Recicla la energía que sientes. Dite a ti mismo que todo es parte del juego y que tu corazón late porque tienes algo importante que decir.

Si puedes, intenta sentarte solo durante unos minutos antes de la presentación. Encuentra un lugar para estar solo, estira tu cuerpo y calienta tus cuerdas vocales. Toma tu instrumento, es decir, tu propio cuerpo, caliéntalo, afínalo y ya estás listo.

Antes de entrar al escenario o la sala, repite la primera frase en tu mente. De esta forma, te asegurarás de no haber olvidado nada, y luego de decir la primera oración en voz alta podrás continuar con el resto del discurso.

Otro síntoma común de estrés, que puede dificultar el habla, es la boca seca. No olvides hidratarte. Bebe algo antes de empezar y, si es posible, ten a mano una botella o vaso de agua por si necesitas rehidratarte durante la presentación.

Asimismo, el estrés puede afectar nuestra capacidad para articular palabras. Para combatir esto, haz un ejercicio simple. Sostén la lengua entre los dientes de arriba y de abajo, aprieta firmemente con los dientes (sin lastimarte) y di en voz alta la primera frase del discurso, metiendo la lengua entre los dientes. Ahora habla con normalidad. Deberías tener una dicción mucho más clara. Este ejercicio te obliga a articularte bien para que te entiendan. Si lo haces justo antes de la presentación, verás que hablarás con facilidad, sin problemas.

En capítulos anteriores hablamos sobre el lenguaje corporal y la postura. También debes recordar la idea de ocupar espacio. No olvides mantener las manos en la posición correcta e intenta moverte durante las transiciones del habla. Ve con determinación, para que puedas resaltar estas transiciones en la presentación. Y no olvides mirar. Si estás en una conferencia grande con más de 100 personas, usa el método W del que hablamos en el capítulo anterior. Mantén tu mirada en la audiencia en forma de letra W. Haz que todos se sientan incluidos, no solo el jefe o aquellos que consideras más importantes. Mira, habla, luego mira y habla de nuevo. No mantengas tus ojos en un lugar demasiado, porque tus oyentes se sentirán incómodos. No olvides ser escuchado y entendido. A veces no tienes micrófono o no es necesario para la habitación en la que te encuentras.

Necesitas hablar alto, claro y articular las palabras lo mejor posible. Recuerda que el ritmo del habla debe ser sostenido, pero no demasiado rápido y que ciertas

palabras deben enfatizarse y resaltarse. Y el silencio puede ser tu amigo. Agrega pausas breves entre ciertas oraciones y obtén más atención del público.

Sin embargo, con toda la preparación del mundo, a veces pueden surgir problemas inesperados. Los resbalones son uno de los inconvenientes más comunes durante las presentaciones profesionales. Estos no tienen por qué ser necesariamente graves, ya que a veces pueden pasar desapercibidos. La audiencia no siempre nota una pausa de tres segundos como un desliz. Por lo tanto, si te quedas atascado, espera unos segundos y respira hasta que te recuperes. Pero no olvides que incluso si el desliz dura más, el público no se volverá en tu contra. Nadie espera que te equivoques. Todos son humanos, como tú.

El consejo principal que debe recordar en esta sección es que está allí por una razón: que tienes algo importante que decir. Se conciso, habla alto y claro, articula palabras, mira a la audiencia y respeta el límite de tiempo. Lo más importante es que nadie espera que fracasas. Confía en ti mismo y asegúrate de ser la persona adecuada para ello.

1.3.1 ¿Cómo actúas cuando hablas en público?

Aquí hay características relacionadas con la naturalidad del habla, su validez y lógica. Si te obligas a seguir estas reglas, el discurso sonará falso y mecánico. No utilices la mayoría de los principios en tus conversaciones sin tenerlos en cuenta. Es la única vía, parecerá que el discurso es bueno sólo a través del ejercicio.

Primero, subraya las palabras importantes y evita las menos importantes. En las conversaciones, enfatizamos una sílaba en una palabra, pasando por alto las otras. Hacemos lo mismo con las frases. Destacamos una o dos palabras. El procedimiento que describo no es extraño ni inusual. Los escuchas y los usas muy a menudo.

En segundo lugar, cambia tu tono. El tono de nuestras voces sube y baja sin cesar en la conversación, nunca descansa y cambia como el color del mar. El efecto es natural y agradable. Cuando te das cuenta de que estás hablando en un tono monótono, generalmente en un tono alto, haz una pausa de un segundo.

Puedes hacer eso cualquier frase o palabra que quieras exponer para mover y bajar la copa de un árbol y levantar nuestra voz.

Tercero: varía el ritmo de expresión. En las conversaciones ordinarias, cambiamos constantemente el ritmo de expresión. Este cambio de tono es agradable, natural y se produce de forma inconsciente, destaca el sujeto. De hecho, es la mejor forma de enfatizar una idea. Este método invariablemente atrae la atención.

Cuarto, tómate un descanso antes y después de las ideas importantes. Este silencio repentino tiene el mismo efecto que un ruido fuerte: llama la atención. Todos se vuelven más atentos, más enfocados en lo que sigue. "A través de momentos de silencio", dijo Kipling, "hablas mejor". El silencio nunca es más dorado que cuando se usa juiciosamente en el habla. El silencio se convierte en una herramienta poderosa, demasiado importante para ser ignorada y, sin embargo, a menudo es descuidada por los oradores novatos.

1. Hay algo más además de las palabras, ese algo que importa en un discurso, el sabor con el que hablamos.
2. Muchos oradores ignoran a su audiencia, miran hacia arriba o hacia abajo. Parece que están diciendo un monólogo. No hay comunicación ni intercambio mutuo entre la audiencia y el orador. Tal enfoque mata cualquier conversación; pero también cualquier tipo de discurso.
3. Una expresión exitosa debe hacerse en tono conversacional y de manera directa.
4. Cualquiera puede dar un discurso. Practica tu tono natural. No imites a los demás. Si hablas espontáneamente, definitivamente lo harás de manera diferente a cualquier otra persona en este mundo. Utiliza tu propia personalidad al expresarte.
5. Dí a la audiencia que esperas que alguien se ponga de pie en cualquier momento y le haga una pregunta. Si responde a una pregunta, tu expresión definitivamente mejoraría visiblemente de inmediato. La expresión ya no será tan pretenciosa. La forma de hablar será más cálida y cercana.
6. Pon tu alma en lo que dices. La sinceridad te será de gran ayuda.
7. Hay cuatro cosas que todos hacemos inconscientemente en una conversación:

- a. Subraya las palabras importantes en la oración y presta menos atención a las insignificantes;
- b. Varía el tono de voz;
- c. Cambia el ritmo del habla, repasando rápidamente la información sin importancia, prestando más atención a las que desea resaltar;
- d. Haz una pausa antes y después de que una idea sea importante.



1.3.2 Esenciales para hablar en público:

1. La personalidad es más importante para el éxito empresarial que la inteligencia.
2. No des discursos cuando estés cansado. Descansa, vuelve, reúne un suministro de energía.
3. Come frugalmente antes de una conferencia.
4. No bloques tu energía. Esto crea atracción. El mundo se reúne en torno al orador y son tan apasionados como los gansos salvajes.
5. Vístete prolijamente. Saber que estás bien vestido aumentará tu confianza en tí mismo y tu autoestima. Un orador con pantalones ajustados, con algunos zapatos en el talón, con el pelo despeinado, con un bolígrafo y un lápiz colgando del bolsillo de su abrigo o una bolsa fea y tapada despertará poco respeto público.



6. Sonríe. Acércate al público como si estuvieras feliz de estar allí. Incluso antes de empezar a hablar, a menudo somos aceptados o rechazados. Por tanto, debemos tener mucho cuidado de que nuestra actitud suscite una reacción favorable.
7. Reúne a tu audiencia. Haz un comentario, un miembro de un grupo se reirá, aplaudirá y aceptará las cosas que podría cuestionar o desafiar si estuviera solo o en una sala grande donde hay algunas personas dispersas aquí y allá.
8. Si estás hablando con un grupo pequeño, reúnalos en una habitación pequeña. No subas al escenario. Baja al mismo nivel que los oyentes. La discusión debe ser íntima.
9. El aire debe estar limpio.
10. Inunda la habitación con la luz. Manténte de tal manera que la luz incida directamente sobre tu rostro, de modo que se puedan ver tus rasgos.
11. No te escondas detrás de los muebles. Empuja las sillas y las mesas a un lado. Quita todo lo que pueda cargar la escena.
12. Si tienes invitados en el escenario contigo, definitivamente se moverán en algún momento. El más mínimo gesto de uno de ellos captará toda la atención de tu audiencia. El público no resiste la tentación de mirar todo lo que se mueve, objeto, animal o persona.

1.4 El ponente en público



El objeto de la retórica es el discurso, pero el orador es la figura central; prepara el discurso, lo apoya, quiere convencer y triunfar. Hay ciertas reglas que deben ser observadas y observadas, relacionadas con el carácter del orador, con su formación especial, con las reglas que debe seguir el abogado al tomar un juicio, al estudiar y al alegar.

También son importantes el físico, el prestigio, la voz, la dicción y los gestos

del orador, la relación con el público.

1.4.1 Corrección del orador

La calidad de la persona adecuada es la más alta y más importante. Porque si el talento de la oratoria llegara a la disposición de la maldad, nada sería más peligroso para los intereses públicos y privados que la elocuencia. El orador debe formar, sobre todo, su carácter moral a través de los estudios y adquirir el conocimiento profundo de todo lo que es honesto y justo, sin lo cual nadie puede ser un hombre correcto ni experimentado en el arte del habla. La habilidad de hablar surge de las profundidades de la sabiduría. La filosofía es importante en la actividad y formación del orador, porque debe establecer los significados de cada palabra, aclarar la ambigüedad, lidiar con las ambigüedades, averiguar qué es falso, probar y rechazar lo que se requiere.

El orador no solo debe convencer, sino también conmover y deleitar a la audiencia, lo que también requiere impulso, ímpetu, fuerza y encanto. Y la moralidad o la ética son útiles para el orador. No hay forma de persuadir en los debates que no involucre cuestiones morales. Cualquier cuestión de derecho implica establecer el significado exacto de las palabras, debatir la noción de justicia, lo que conduce, en cierta medida, a la dialéctica filosófica y moral.

1.4.2 El físico del orador

El beneficio de una persona, una característica regular, la distinción solo puede beneficiar al orador. El público siempre y en todas partes ha sido sensible a la apariencia de quien habla.

¿Qué pasa con un orador de cara fea? Aquí podemos tener sorpresas. Lo que es más perjudicial para el orador es su falta de prestigio que su fealdad. La mayoría de las veces, una palabra espiritual alada atenúa o incluso borra la fealdad de los ojos del público. El encanto personal, la chispa de genialidad que tiene un hombre, hacen que la fealdad no pese demasiado en la balanza del sucesor. Desde la antigüedad, la audiencia ponía precio a lo que el orador tenía por sus méritos más que por su físico.

1.4.3 La voz del orador

Vivimos en la era de la palabra, pero para penetrar en la mente y el alma del oyente, se expresa con buena voz. La voz puede ser nuestro amigo de toda la vida o nuestro enemigo. Puede que el orador tenga éxito o no. La voz puede darle un encanto irresistible o puede hacerla inaudita. Muy a menudo, la audiencia juzga al orador por la voz e incluso por las primeras palabras. Una buena voz será para él, una de las armas más esenciales, uno de los dones más benditos que pueda poseer.

Cuando hablamos de la voz debemos hacer referencia a algunos personajes esenciales: intensidad, timbre, entonación, naturalidad:

a. La intensidad está condicionada por la flexibilidad y elasticidad de las cuerdas vocales, que se encuentran en las paredes internas de la laringe. Para una buena voz, se determina la buena salud de la cavidad bucal y nasal, las cajas acústicas de la voz y el buen estado de la laringe.

b. El timbre de la voz tiene una gran influencia en la audiencia. Son muy raras las voces llenas, sin defectos, con fuerza y seducción. Hay personas que nacen con voz de orador: llena de, el sonido de capaz y complicado de escuchar cualquier cervical fuera de la habitación, o un rincón protegido de una catedral. Sin embargo, los defectos de la voz a veces se pueden corregir.

c. Entonación. Un orador con buena voz domina su voz y puede suavizarla a voluntad. No tiene por qué estar en constante zumbido. Todos los grandes oradores

nos advierten lo decisiva que es para el público la entonación de las primeras palabras de un discurso. La voz debe ser natural. El daño despierta la risa. La voz en un discurso debe ser ascendente. La clave debe ser natural, natural al principio y luego conducir a octavas más altas. Si la voz es fuerte desde el principio, se escucha durante un rato y luego la audiencia se cansa.

d. Dicción. Las palabras deben pronunciarse correctamente. Es un elemento clave de la elocuencia. Los vicios de pronunciación son la tartamudez y el chisme. A veces un orador habla demasiado rápido, las ideas lo bombardean rápidamente, quiere decirlo todo y se convierte en una ametralladora. En otras ocasiones, las palabras no le vienen a la mente y prolonga a, î, a, lo cual es vergonzoso. Luego están las repeticiones de palabras, que se convierten en tics verbales, a menudo ridículos. La audiencia se interesa en contar cuántas veces un orador dice, "ya ves", "por así decirlo", "cómo decir", "repito", "no es así", "por lo tanto", etc. Lejos "o" ¿entiendes? ", " ¿Sí? "Y ya no estar interesado en el contenido del discurso.

1.4.4 Relación orador-oyente

¡No podemos hablar del discurso, del orador e ignorar a los que escuchan, al oyente, que todavía necesita ser convencido! Algunos oradores se sienten intimidados por la multitud, otros por el contrario, la gran audiencia les da inspiración, y fuerza.

En una asamblea hay que aceptar las interrupciones, las risas, los aplausos durante la presentación del discurso. Si el orador habla bien, rápidamente se le escucha. Hablar bien es tener en cuenta el nivel de cultura de la audiencia a la que te diriges. El equipaje sofisticado, con demasiadas palabras rebuscadas, no está indicado en absoluto. La audiencia es generalmente tolerante. Lo que impresiona positivamente es la sinceridad, el aire de un hombre decente.

¿Y si no entiendes a la audiencia? Es absolutamente imprescindible mirar los rostros de quienes te escuchan. ¿Cómo saberlo? Piensa en "inteligencia media" . Un orador debe posicionarse en una manifestación para todos, utilizando un vocabulario dentro de los límites de la normalidad,

La cortesía es un verdadero escudo para el orador. Luego, hay que evitar a toda costa, ser pomposo, enfático, sentencioso. No seas arrogante en las gradas.

No te sorprendas si te contradicen. Es bueno tener en cuenta a aquellos que tienen una opinión diferente. A veces los que te contradicen son amigos o simplemente están mal informados. La maldad de cualquiera puede convertirse en una buena oportunidad. En cualquier caso, antes de contestar al que te contradijo, debes conocer muy bien el significado, la esencia de la contradicción.

1.4.5 Miedo escénico

Se trata de la emoción, el miedo de que algunas personas sienten, que están abrumadas antes de presentarse ante el público. Es un sentimiento completamente natural que se justifica por el miedo al fracaso. A menudo, los debates judiciales o parlamentarios son verdaderos campos de batalla. Algunos dicen que el momento es similar al "mal del mar". Te sientes perfectamente tranquilo pero un cuarto de hora antes de hablar sientes la garganta seca y el cerebro vacío. Estabas convencido de que todo lo que tenías que decir es perfectamente lógico y bien desarrollado y de repente, todo tu arduo trabajo parece absurdo.

Derrotado en dos de tres circunstancias, el miedo escénico no será nada malo. Pero eso es complicado, debes pensar en la seguridad de los preparativos del discurso y la certeza de que lo que pretendes es verdad, lógico y tiene sentido común. No debemos confundir al tracio, fenómeno del momento, con la timidez relacionada con el temperamento y la naturaleza del orador.

Algunas reglas generales para derrotar a los tracios se establecieron en la obra "El poder milagroso de la tribuna" del estadounidense John Wolfe:

a) *Un tema bien elegido*, la única forma de no sentirse avergonzado frente al público, es dominar el tema en cuestión y creer en el mensaje que desea transmitir.

b) *Ensayo general*. Una vez que el discurso está listo, es bueno "recitarlo" en voz alta, preferiblemente sin nadie presente, tratando de apoyar de la manera más convincente posible el punto de vista. Además, esfuércese por "ver" la audiencia futura y "recibir" cualquier comentario positivo. Si es posible, haz un ensayo justo en la sala donde vas a hablar, para familiarizarte con el lugar.

c) *El discurso no debe leerse* porque "la lectura mata la espontaneidad". Por supuesto, no está de más tener preparada una lista de los principales argumentos, expresados en la menor cantidad de palabras posible. Con solo echar un vistazo a esa lista, podrás refrescar rápidamente tu memoria. En cualquier caso, cuanto



menos lea, mejor podrá comunicarse con la audiencia. Y este arte de hablar en público es esencialmente una cuestión de comunicación entre el orador y los oyentes.

d) *exposición natural*, se tan natural como puedas en la expresión. Usa palabras simples y construye oraciones cortas. Intenta crear una corriente de simpatía con la audiencia. No seas demasiado abstracto y da argumentos lo más concretos posible. No olvidea mirar a la audiencia y mantener este contacto visual el mayor tiempo posible. Concéntrate en las figuras benevolentes, ignorando a los demás.

El humor, tan necesario en el caso de los "profesionales de la tribuna", es indispensable para la mayoría de los oradores no sólo cuando destacas un argumento importante.

e) *Sin disculpas*. Wolfe insta a que si notas debilidades en tu propio argumento, no las tengas en cuenta. Si tienes un resfriado y estás ronco, no te disculpes. "Para estar seguro de ti mismo, tienes que actuar como si realmente lo estuvieras". Por lo tanto, si tienes un pequeño desliz mientras hablas, no es recomendable quejarse de que tu memoria te está jugando una mala pasada. Es preferible repetir el último punto, para reanudar el hilo de la forma más fluida posible o pasar al siguiente punto, saltándote el que se perdió.

Además, no tiene sentido preocuparse de tener ansiedad, porque un poco de tensión solo aumenta el efecto del habla.

f) *El final*. El mejor efecto en la audiencia se obtiene cuando la conclusión se expresa de la forma más concisa posible, sin dejarse arrastrar. "Deja de hablar antes de que la audiencia deje de escuchar".

¡Quien quiera agotar el tema del que habla acabará agotando al público! ¡Y el efecto solo puede ser desastroso!

1.4.6. Gesto

Las personas, en cualquier circunstancia, pero sobre todo cuando hablan y quieren ser convincentes, incluso cuando escuchan, hacen ciertos gestos, instintivos, descontrolados, la mayor parte del tiempo. A través de estos gestos se

transmiten o reciben ideas, sentimientos, estados de ánimo. Pueden expresar alegría, tristeza, enfado, indiferencia, etc.



1.5 Los 13 rasgos de un exitoso ponente

Debido a que cada vez más personas están interesadas en los ingredientes que componen un muy buen orador, se han recopilado una lista de 13 características que se consideran esenciales. Cada una viene con una recomendación mediante la cual se puede desarrollar.

1.5.1 Experiencia

Para poder emitir juicios de valor, es necesario conocer muy bien el tema del que se está hablando. Nunca llegarás a saber todo sobre un tema, así que no dejes que eso te impida hablar de él. Pero sin un alto nivel de conocimiento, te resultará difícil ganarte la confianza de las personas. Es muy probable que recibas preguntas durante o al final de la presentación. Para poder gestionar muy bien estos momentos, es importante conocer el campo del que estás hablando.

Qué puedes hacer: leer libros, asistir a clases, ver videos, suscribirse a boletines de interés.

1.5.2 Pasión

La forma más rápida de conectar con la gente no es a través de la perfección del habla, sino a través de la pasión con la que hablas. Las personas eligen comprar un

producto, un servicio, un mensaje detrás de la emoción que sienten y luego justifican su elección con argumentos lógicos. Si no tienes pasión, si no vibras al presentar tu mensaje, es muy difícil despertar una emoción fuerte en ellos.

Qué puedes hacer: escribe una lista de los temas que te apasionan, que te gustan y empieza a estudiarlos con más detalle. ¿Qué te trae felicidad, relajación, satisfacción? Mira videos para ver a la gente hablando apasionadamente.

1.5.3 Personalidad

Cada persona es única y especial. Todos tenemos un conjunto de rasgos y habilidades que nos distinguen. Contamos con un conjunto de valores y principios, creados a partir de las experiencias vividas, tras las cuales orientamos nuestra vida.

Ya sea que seas más frío o más cálido, más firme o más permisivo, tu personalidad lo distingue del resto del mundo. Se tu mismo cuando hables con la gente. Tienen curiosidad por saber cuál es tu punto de vista, tu perspectiva sobre el tema, no la de sus mentores o los escritores de los libros que ha leído.

Qué puedes hacer: descubre tus puntos fuertes y aprovéchalos en el escenario. Pregúntales a tus amigos qué es lo que realmente aprecian de ti, en qué eres bueno y amplifica esos rasgos. Puedes descubrir tus valores, talentos y fortalezas y desarrollarlos o mejorarlos.

1.5.4 Creatividad

Un muy buen orador crea, en primer lugar, discursos (presentaciones). Se las arregla para decir cosas sencillas de forma interesante, atractiva y cosas muy interesantes y complicadas de forma sencilla.

El cerebro humano tiene 2 hemisferios: el izquierdo es responsable de la lógica, la información, las estructuras y el derecho es responsable de las emociones, la imaginación, la intuición. Puedes entregar valiosos mensajes sin esta función, pero no podrás activar ambos hemisferios cerebrales de las personas que te escuchan.



Qué puedes hacer: jugar, colorear, bailar, cantar, cocinar, ir a una clase de origami, dibujar con el hemisferio derecho, etc. Combinar actividades mentales con las artísticas.

1.5.5 Sencillez

Los mejores oradores utilizan un lenguaje sencillo, evitan las palabras sofisticadas y utilizan frases cortas. Se las arreglan para poner temas complejos en palabras simples y no usan expresiones especializadas para resaltar su experiencia. En cambio, aprovechan al máximo las comparaciones y metáforas para explicar conceptos complicados.

Qué puedes hacer: presentarle o leerle a un amigo, que no conozca muy bien tu tema, el discurso y preguntarle al final si hubo palabras o expresiones que no entendió. Si es necesario, reemplázalos con conceptos más simples o explícalos en metáforas.



1.5.6 Coherencia

No hay presentaciones que no se puedan mejorar. Todos los oradores exitosos tuvieron discursos memorables, pero también discursos que no fueron del agrado de la audiencia.

Ese orador ha evolucionado a través de experimentos, a través de prueba y error. Prueba lo que te funciona y lo que no. Quédate con lo que más te conviene y renuncia al resto. Un orador que no está dispuesto a aceptar que hay momentos en los que cometerá un error no llegará muy lejos.



Qué puedes hacer: no te detengas hasta llegar a las 100 presentaciones, por imperfectas que sean. Aprende de cada una lo que funcionó y construye uno nuevo.

1.5.7 Trabajo

"Un hombre trabajador pero talentoso siempre superará a un hombre talentoso que no trabaja". Para tener un discurso exitoso, para estar durante horas frente a un discurso, analizamos cada palabra, cada gesto, cada entonación para crear una presentación brillante, revisan su enfoque.

Olivia Schofield, vicecampeona mundial de oratoria, dijo: "El principio de Pareto también se aplica al hablar en público: puedes cubrir el 80% del camino solo usando talento, pero llegarás al 20% superior con solo trabajar. O viceversa. "

Qué puedes hacer: prepara tus presentaciones con anticipación. Anótalas, repítelas, pide retroalimentación, trabaja con un especialista en tu formación.

1.5.8 Autoconfianza

No te tomes las cosas de modo personal. Algunos te animarán, otros te culparán. Es su interpretación personal de tu actuación y se basa en cómo ven el mundo. No dejes que sus opiniones te definan. Cuanto mejor te vuelvas, más popular te vuelves, más gente te criticará. Acepta esto y no intentes cambiar de opinión.

Si alguna vez recibes una retroalimentación que no la pediste, recuerda que tu no tienes la culpa, pero esa persona no está en un estado de armonía. Un hombre feliz y pacífico no siente la necesidad de criticar y rociar barro a otro, solo un hombre que sufre por dentro.

Qué puedes hacer: Escribe una lista de las cosas que aprecias de ti mismo, agrega cosas a tu lista que tus amigos aprecian de ti, medita y cultiva tu amor propio. Ámate a ti mismo porque eres una persona maravillosa, sin importar lo que digan los demás.

1.5.9 Vulnerabilidad

Hay gente que no sabe qué es la felicidad, pero hay gente que no sabe qué es el sufrimiento. Te acercarás a las personas cuando les hables de tus desafíos, de tus momentos de equilibrio, de tus fracasos y sufrimientos.

La gente te escuchará y resonará contigo porque se identificarán con tu mensaje. Un orador inspirador se abre a la gente y se presenta como es: con lo bueno y lo malo, pero no aborda temas de los que aún no se han curado. No querrás poder continuar el discurso por las lágrimas.

Qué puedes hacer: haz una lista de historias personales dolorosas, con momentos provocativos en tu vida, con fracasos personales, pero sobre los que pasaste y de los que aprendiste una lección. Inclúyelos en tus discursos.

1.5.10 Voz

Una de las principales razones por las que la gente se aburre al escuchar un discurso es la monotonía vocal. Cuando el orador usa el mismo ritmo, el mismo tono y el mismo volumen durante 10 minutos, la mente del hombre en la habitación asumirá que en los próximos 5 minutos será el mismo. Si asume que sabe cómo hablará el orador, automáticamente asumirá que él también sabe lo que dirá. Entonces, ¿cuál es el punto de escucharlo?

Juega con las pausas, el volumen, el ritmo, el tono de las palabras para mantener al público enganchado y sorprenderlo constantemente.

Qué puedes hacer: ir al karaoke, trabajar con un entrenador vocal o un profesor de dicción.

1.5.11. Humor

Es la forma más rápida y sencilla de elevar el nivel de energía de las personas que te escuchan. No es necesario contar chistes. La mejor alternativa es la autoironía. Comparte historias divertidas que te hayan pasado. Utiliza intervenciones públicas o pequeños eventos inesperados durante la presentación para generar



sonrisas. Estate dispuesto a reír. Las personas se acercarán a ti con mucha más facilidad y te considerarán uno de ellos.

Qué puedes hacer: lee 1 o 2 chistes al día, escribe una lista de historias divertidas de tu vida.

1.5.12 Armario

Cuando una persona (orador) tiene en cuenta su imagen, los que están en la habitación escuchando están mucho más atentos a lo que se dice en la presentación, miran con más consideración y respeto y se sienten mejor porque tienen frente a ellos a una imagen agradable.

Eso no significa que uses corbata y camisa abotonada en cada presentación. No.

La regla que se aplica es: si usas jeans y una camiseta, consigue un par de pantalones y una camisa. Si llevas traje, consigue chaqueta y corbata. Para las mujeres: evita esos atuendos que hagan que el público preste más atención a lo que ven que a lo que escuchan. No utilices accesorios extravagantes o que reflejen la luz (también válido para hombres).

Qué puedes hacer: usa ropa a tu medida (se recomienda gris oscuro y azul) y pide consejo a los expertos en ropa sobre lo que más te convenga.

1.5.13 La historia

Es la pieza más importante de un discurso. Tu single de credibilidad le da autenticidad a tu mensaje, lo aparta, crea emoción, te conectas con tu audiencia, giras el hemisferio cerebral derecho y ofrece veracidad a tu mensaje.

Utiliza al menos una historia personal para cada mensaje clave. No hables de cosas que no hayas probado por tu cuenta. Si has leído algo interesante, visto un documental cautivador o escuchado un mensaje útil en un evento, primero prueba ese mensaje en tu vida y luego preséntalo con tus propias conclusiones. ¡Cuéntale a la gente cuál es tu experiencia!



Qué puedes hacer: prestar atención a tu vida, vivir conscientemente, escribir en un cuaderno todos los eventos por los que pasaste durante un día y sacar conclusiones y mensajes clave de ellos. Los usarás en algún momento de un discurso.



1.6 Bibliografía

1. Dale Carnegie, *How to speak in public*, Bucharest, Curtea Veche Publishing House, 2008.
2. Gheorghe Constantin Dobridor, *Small dictionary of linguistic terms*, Bucharest, Albatros Publishing House, 2008.
3. Carmen Ivanov, *Pronunciation manual*, Bucharest, Favourite Publishing House, 2013.
4. Paul Magheru *Getting style et and composition*, Coresi Publishing House, Bucharest, 2011,
5. Alexandru Ticlea, *Oratory Art*, Universul Juridic Publishing House, Iași, 2019.



1.7 Recursos Electrónicos

<https://www.curteaveche.ro/carticheie/2020/03/13/cum-sa-vorbim-in-public-4-reguli-de-aur-pentru-a-scapa-de-emotii/>

<https://ro.wikipedia.org/wiki/Oratorie>

<https://www.learningnetwork.ro/articol/tu-esti-un-speaker-excelent-nu-nu-glumim/996>

<https://youth.md/invinge-ti-frica-si-trezeste-oratorul-din-tine-alaturi-de-clubul-oratorilor/>

<https://learndigital.withgoogle.com/atelieruldigital/course/public-speaking>

<https://tempoanticafe.ro/2019/08/08/descopera-supertehnici-de-comunicare/>

<https://www.facebook.com/clubuloratorilor/>

<http://docshare04.docshare.tips/files/26503/265039549.pdf>

2. Métodos efectivos para responder preguntas.

Hablar en público ya es una tarea difícil, pero cuando te sometes a la audiencia, les das el poder de participar y hacer preguntas y te hacen dudar de tu experiencia. La mayoría de las presentaciones y charlas terminan con un tiempo para preguntas.

Este momento puede ser motivo de miedo por parte del orador. En primer lugar, la perspectiva de encontrarse con un silencio sepulcral cuando dices: "¿Alguien tiene alguna pregunta?" te hace replantearte si han entendido algo de lo que has dicho, o si ha interesado. Además, otro momento complicado es afrontar cuestiones difíciles o polémicas que no sabes cómo manejar. Siempre son situaciones complicadas y difíciles de afrontar o manejar, pero puedes aprender tácticas y comportamientos que te ayuden a lidiar con la situación de una manera positiva.

El momento de las preguntas en una presentación o ponencia es importante, ya que es en este momento cuando un ponente revela sus habilidades de liderazgo, su personalidad y, sobre todo, los conocimientos que ha presentado del tema. Aquí es donde se gana la credibilidad de la audiencia. Por este motivo, es normal sentirse incómodo en este momento e intentar evitarlo.

Sin embargo, ten en cuenta que responder a las preguntas le da al orador otra oportunidad de asegurar un significado compartido y satisfacer las necesidades de sus oyentes.

Se puede considerar una "buena señal" cuando los participantes hacen preguntas, porque a partir de estas preguntas, los oyentes están comunicando lo que es importante para ellos y buscan información aclaratoria para comprender la idea, producto o servicio.

Seamos realistas, las presentaciones dan miedo. Sin embargo, en este punto, hay dos opciones, si no estás nervioso, no te preocupes, puedes manejarlo. Sin embargo, si estás nervioso, demuestra que te preocupa que te entiendan y necesitas una comunicación positiva.

Llegados a este punto, es lógico que tus pensamientos vayan hacia:

- Puedo controlar el resto de la presentación, pero no esta parte.
- ¡No puedo ensayar las preguntas ni las respuestas!.
- Tengo que pensar demasiado rápido.
- Puede que no sepa las respuestas.
- Es posible que descubra que a la gente no le gustó la presentación.
- Podría haber cometido un error.

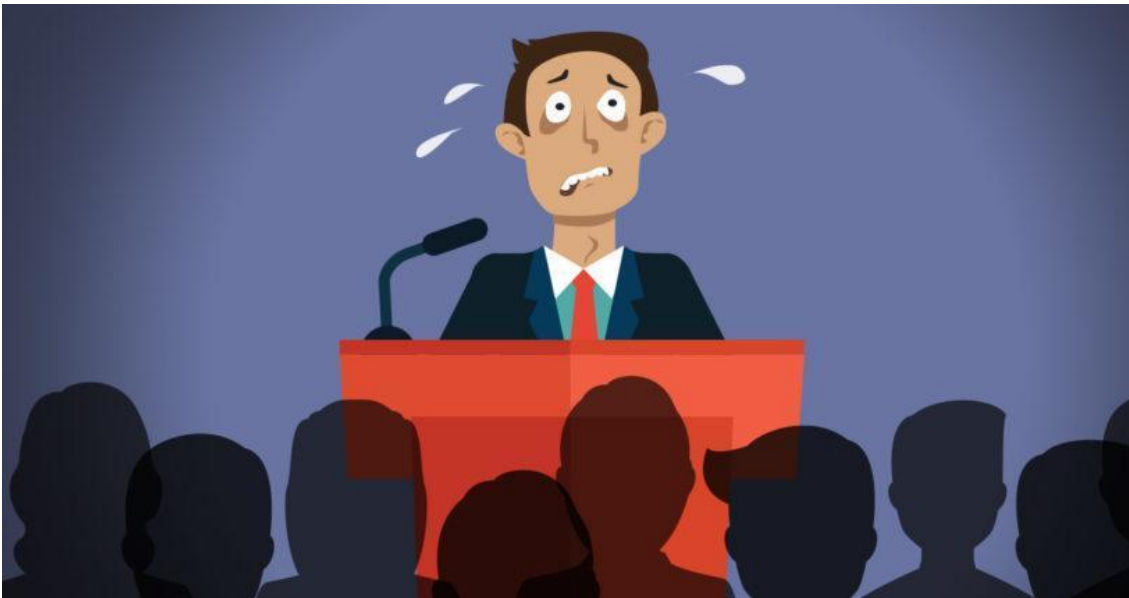
Podemos eliminar algunos de estos problemas sin sudar. En ese sentido, describiremos algunas formas de alentar a su audiencia a hacer preguntas, así como algunos consejos sobre cómo abordar las preguntas de manera efectiva.



2.1 Cosas a tener en cuenta antes de tu presentación

Antes de hablar en público, ¿tienes un "nudo en el estómago"? ¿Tienes la boca seca? ¿Tienes las manos sudorosas? Todo esto es somatización de nuestra tensión y nervios antes de una presentación o charla pública. Es muy común que nos pongamos nerviosos en este tipo de situaciones. Hoy en día, hacer una presentación y una exposición al público es algo muy común, en muchos ámbitos de nuestra vida, no solo a nivel profesional o académico.

Para asegurarnos de que nuestra presentación y posterior ronda de preguntas existen formas de asegurar que este momento sea exitoso. Como se ha visto en puntos anteriores, uno de los principales aspectos que hay que trabajar para preparar muy bien la presentación (ver punto en el índice), pero también es muy importante controlar los nervios durante la presentación y posterior ronda de preguntas.



Evitar la ansiedad durante ese momento de exposición a la audiencia es difícil, pero hay técnicas que se pueden tener en cuenta para evitar la ansiedad excesiva del momento:

- Acepta que estar nervioso no es algo malo, en realidad refleja que te importa dar buenas respuestas y mostrar todo lo que quieres transmitir. Tienes que aprovechar la adrenalina que se produce en esos momentos ya que te ayuda



a pensar más rápido, hablar con más fluidez y poner en práctica el entusiasmo necesario para transmitir el mensaje que deseas a través de las respuestas.

- No intentes ser perfecto, el origen del miedo a estar expuesto al público suele deberse al miedo a la imperfección. Tu esfuerzo tiene que estar orientado a ser tú mismo, algo que te ayude a conectar con tu audiencia a la hora de plantear preguntas.

- Conoce a fondo tu tema, cuanto más sepas, más confianza tendrás en ti mismo y menos ansiedad te generará el momento de las preguntas.

- Involucrar a su público, la participación e interacción del público es uno de los ingredientes para tener éxito en una exposición. Piensa en una actividad para involucrarlos y mantener su atención.

- Respira abdominalmente; respira usando los músculos de su estómago para calmar el sistema nervioso. Para ello, antes de comenzar la ronda de preguntas, respira profundamente antes e incluso durante la presentación.

- Ve a la visualización, cierra los ojos y visualízate dirigiendo la charla con confianza y entusiasmo. Imagina la sala, las personas presentes y el momento de levantar la mano para preguntar algo. Así, permites que tu mente contribuya a convertir la imagen en realidad.

- Practica en voz alta frente al espejo. Puedes empezar a practicar por tu cuenta y luego poder hacerlo con tus amigos más cercanos o con tu pareja.

- Evita la cafeína y el alcohol antes de una exposición, ya que este tipo de bebidas pueden aumentar la frecuencia cardíaca y aumentar el nerviosismo, lo que lleva al olvido.



- Prepara una botella de agua para la presentación. Bebe agua antes de pasar a la ronda de preguntas, te ayudará a relajarte e hidratar tu mente y a ser más productivo en la búsqueda de respuestas.
- Practica el contacto visual. Puedes ensayar frente al espejo cómo interactuar con el público, la sonrisa, los gestos, etc. Es muy importante que el público crea que eres una persona cercana y amigable.

Los oradores públicos eficaces ponen tanta atención en cómo gestionar las preguntas y respuestas de su audiencia como en su presentación. La planificación comienza con una pregunta fundamental propia: ¿Vas a realizar una audiencia de preguntas y respuestas?

Aún así, la sesión de preguntas y respuestas de la audiencia puede proporcionar algunos de los momentos más memorables y enérgicos de tu presentación. Si gestionas las preguntas y respuestas de tu audiencia con destreza y cuidado, puedes obtener información valiosa:

- ¿Se entendieron tus mensajes?
- ¿Tu audiencia está preocupada o se resiste a tus ideas?
- ¿Están confundidos?
- ¿Necesitan saber más?

La forma de administrar las preguntas y respuestas de su audiencia (Q&A) es realmente simple. Debes prepararte.

Una vez detectados los estados de ansiedad y nerviosismo, y habiendo trabajado en ellos, tenemos que preparar los pasos anteriores de una presentación y la ronda de preguntas.

El mejor método para manejar preguntas y respuestas cuando se habla en público está relacionado con la definición de reglas claras del juego. Es decir, antes de pasar a la presentación, se pueden asignar algunos espacios de interacción con el público. Además, se debe tener en cuenta que las actividades, temáticas o el tono de las mismas deben ser variadas para mantener la atención del público y no cansarlo.

Lo primero que hay que entender es que hay dos tipos de personas que hacen preguntas. Primero, el tipo para lucirse y el segundo porque están interesados. El primer grupo será transparente para la audiencia, así que no pierdas el sueño por nadie cuyo ego sea más grande que su sentido común. El segundo grupo, los que hacen preguntas porque quieren saber más, deben ser celebrados. Son algo bueno. Recuerda, las personas solo hacen preguntas si les importa. El mero hecho de que estén haciendo preguntas es algo grandioso porque demuestra que hiciste lo clave que se supone que debe hacer una presentación: se han interesado. Cuando surjan las preguntas, permítete una pequeña sonrisa por dentro.

2.2 Cómo afrontar el momento de responder preguntas

Ahora llega el momento complicado, en el que terminas de presentar un tema, has logrado una buena presentación, pero es el momento de pasar al turno de preguntas. Primero, entiende que las preguntas son un cumplido para tí y tu presentación. Los pensamientos interesantes evocan preguntas.

¿Qué miembro de la audiencia va a pedir a un orador aburrido que diga algo más sobre un tema aburrido?

Cuando abres el turno a preguntas y una mano sube, esto significa que probablemente has abierto una mente, tocado un corazón y / o tocado un nervio.



Tú eres quien más sabe de tu tema en la sala y tienes que creerlo, pero no trates a tu audiencia con desdén o como si fueran tontos. Si te hacen una pregunta que ya has respondido en la charla o que no tiene sentido, responde con toda la amabilidad.

2.3 Comienza el tiempo de preguntas y respuestas.

- 1. Escucha toda la pregunta:** no interrumpas a la persona que te pregunta, incluso si te imaginas cuál va a ser la pregunta.
- 2. Repite la pregunta para que todos puedan escucharla:** un miembro típico de la audiencia no hablará lo suficientemente alto como para que el resto de la audiencia escuche la pregunta.
- 3. Asegúrate de haberlo entendido:** otra razón para repetir la pregunta es para dejarla clara. Repítelo y provoca un asentimiento de afirmación de la persona que lo planteó. Di, por ejemplo, "Si comprendo la pregunta, me estás preguntando cómo localizar a alguien que le ayude a diseñar una página web". Pausa, usa el silencio para pensar y decidir:
 - ¿Entiendo la pregunta?
 - ¿Necesito parafrasear para confirmar que entiendo la pregunta o reconocer la emoción o el significado detrás de la pregunta?
 - ¿Cuál es la mejor respuesta?
 - ¿Cuánto detalle necesita la persona en la respuesta?



- ¿Cómo puedo responder directamente y generar otra buena pregunta?
- ¿Hay alguien más en la reunión más calificado para responder?

4. Habla a toda la sala. Diríjase primero al interrogador, luego a toda la audiencia. Si está respondiendo a una pregunta de alguien en la segunda fila, hable para que también se le escuche en el fondo de la sala. Puede dirigirse a la persona en la segunda fila mientras responde su pregunta, pero eleve su voz para que pueda ser escuchado en toda la sala.

5. Mantén las cosas en movimiento. Una forma de perder audiencia durante la sesión de preguntas y respuestas es dedicar demasiado tiempo a abordar las preocupaciones personales de una o dos personas. Permite que todos pregunten, no permitas que una persona domine la sesión.

6. Responde brevemente; no se trata de dar una segunda conferencia sobre cada cuestión. Responde solo lo que se le pregunte y detente. Concéntrate en las necesidades de los oyentes. Demasiada información es confusa y puede resultar aburrida. Si tus oyentes quieren saber más, pedirán más. Sus preguntas te ayudarán a comprender mejor y responder a lo que es importante para ellos. Usa el silencio, el contacto visual y tu energía natural para ser tu yo más auténtico al responder.

A continuación, vamos a exponer determinadas situaciones que pueden ocurrir a la hora de preguntas y respuestas. Puede que no sea algo general, pero debemos estar preparados en caso de que surja esta situación.

2.4 Manejo de las preguntas "cargadas"

A veces, las preguntas que se hacen están "cargadas". Una pregunta cargada puede parecer amenazante o contener una agenda oculta. Utiliza el silencio mientras piensa en la respuesta. Decide cómo puedes crear la percepción más positiva de ti mismo.

- ¿Debes aplazar la respuesta? ¿Responder fuera de la reunión?
- ¿Cómo puedo difundir la pregunta?

Al responder:

- **Se tú mismo**

- **Cíñete al tema:** muchas veces el problema no es el tipo de pregunta sino que el personaje en cuestión se anda con rodeos y se sale del tema de tu presentación. Cuando eso suceda, interrumpe cortésmente a la persona en cuestión, recuérdale cuál es el problema y propon otro momento para comenzar la nueva discusión. Cuanto más se dispersa la sesión, más te costará hacer el trabajo de redirigir a tus asistentes hacia el tema para terminar con tu mensaje.

- **Asegúrate de que sea una preocupación general:** en una presentación de hace tiempo, uno de los oyentes dijo en el tiempo de preguntas y respuestas que no había entendido cuál era el tema de la presentación. En ese momentos debes tratar de responder a la pregunta, pero pronto te puedes dar cuenta de que se ha entrado en un bucle del que no saber cómo salir. Debes ser consciente de que ese oyente juega contigo por diversión. Hay que aprender a resolver ese tipo de situaciones. Cuando notes que te quedas atascado con una pregunta específica de un orador, pregúntale al resto de los asistentes si comparten esa misma duda. En general, la respuesta será no, ya que la duda no existe realmente ni siquiera para el oyente que la preguntó (ya que la pregunta es solo la excusa para jugar contigo). En ese caso, invita al oyente a comentarlo más tarde en privado para no dañar al resto de la audiencia que ya entendió y quiere hacer más preguntas. Si la respuesta es sí, pide a otro oyente que reformule la pregunta y la contestas. Entonces desactivas el bucle.

- **Rebotar la pregunta:** una opción para ganar tiempo y pensar en la respuesta es rebotar la pregunta. Puede rebotar la pregunta al mismo oyente que la hace con un "¿qué piensas?" o una frase como esa. En cierto modo, si la pregunta contiene veneno, será el propio oyente quien lo pruebe. Otra posibilidad es

hacer rebotar la pregunta al resto de la audiencia. Eso le dará tiempo y la audiencia puede darle una pista.

- **No te pongas a la defensiva.** Haga esto pensando y respirando antes de responder. Mantenga el respeto por el interrogador; considere cada pregunta importante.
- **Responde la pregunta de forma breve y directa para demostrar su confianza.**

2.5 No tengo ni idea

El peor de los casos es simplemente no saber la respuesta, así que abordemos eso primero. La mejor manera que existe para manejar este problema es ser honesto al respecto, pero responder de una manera muy estructurada, para que tu credibilidad permanezca intacta. La fórmula es esta:

- o no lo sé, pero es un buen punto
- o así lo descubriré
- o y si me das tu dirección de correo electrónico, me comunicaré contigo.
- o el jueves a la hora del almuerzo

Obviamente, cambia el tiempo en la última parte para que sea algo que puedas manejar. La primera línea es una simple admisión de que no tienes la respuesta a mano. La segunda parte es donde comienzas a recuperarte. Sin embargo, la última línea es la crítica. Así es como suenas creíble para la audiencia.

Aquí también son útiles un par de técnicas alternativas ... puede utilizarlas de forma combinada:

- Ábrete a la audiencia. Prueba algo como "Esa es una muy buena pregunta: ¿qué piensan todos los demás en la sala?". Si lo haces con suficiente estilo y has utilizado un enfoque hasta ese momento que ha sido suficientemente colaborativo e informal, puede funcionar a la perfección.



- Utiliza una respuesta más amplia. A veces, la pregunta no requiere una respuesta muy específica. Te sorprenderás de la frecuencia con la que se puede aplicar una respuesta general a diferentes preguntas. Tómate unos minutos para considerar si este es uno de esos momentos. Si tienes (digamos) cinco o seis de estas respuestas "genéricas" resueltas en su cabeza antes de comenzar su presentación, a menudo puedes aplicar una de ellas en lugar de intentar improvisar una respuesta. Responder preguntas significa que tienes que pensar mucho y rápido, tanto en el contenido de lo que dices como en la forma en que lo dices. Un truco muy útil es utilizar fórmulas estructuradas para darle forma a tu respuesta. De esa manera, solo necesitas pensar en el contenido real, reduciendo a la mitad el trabajo en su cerebro. Una vez que haya aprendido estas herramientas, no solo las amaré, sino que las detectará casi cada vez que escuche una entrevista política.

2.6 Nadie levanta la mano, nadie tiene nada que preguntar

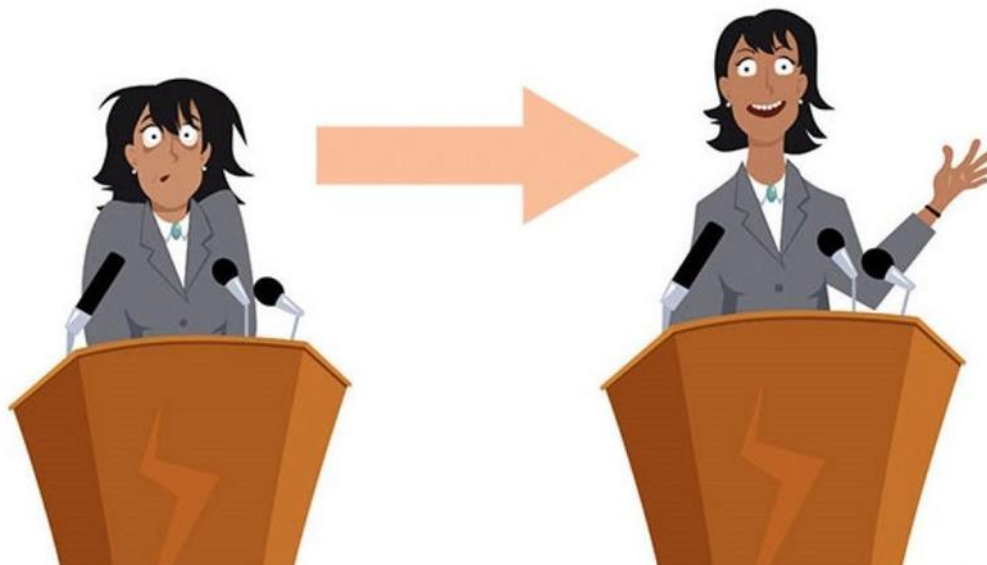
¿Qué pasa si abres la palabra a preguntas y nadie levanta la mano? Intenta iniciar las preguntas. A continuación, se muestran algunas técnicas:

- Haz preguntas a la audiencia. Si no ves las manos levantadas, tal vez puedas preguntar algo sobre la presentación. Puedes preparar algunas preguntas, preguntas de "trampa", donde te asegurarás de que alguien las responda. Además, una vez que comiences a abordar este tema, otros levantarán la mano con sus propios comentarios y preguntas.
- Cuenta con alguien en la audiencia. Es fácil y funciona. Escribe algunas preguntas, entréguelas a una o dos personas de confianza, e indícales que te hagan las preguntas en caso de que no surjan preguntas legítimas.
- Trae preguntas de otras presentaciones.
- Que pongan sus preguntas por escrito. A veces, las preguntas escritas son apropiadas. Cuando la audiencia es muy grande y cuando el tema puede ser algo controvertido, hacer que los miembros de la audiencia escriban sus preguntas le brinda la oportunidad de evaluarlas. Reparte tiras de papel con instrucciones para escribir las preguntas antes y durante (si lo deseas) de la

presentación. Pide a los secretarios o conserjes que recojan las preguntas y las analicen por usted. Alternativamente, puedes revisarlas durante un descanso y leer solo aquellos que creas que representan el interés de la mayoría.

Algunos consejos:

- ❖ **Evita la ironía, el sarcasmo, la crítica mordaz, la arrogancia, etc. Demuestra que tienes educación y que no caerás en la tentación o provocaciones sin sentido.**
- ❖ **No termines con el tiempo de preguntas y respuestas. Prepara una frase para la conclusión de la sesión, una frase que motive a los asistentes y los deje con buen sabor de boca al finalizar la presentación. Haz del último recuerdo de tu presentación el que te interese.**



2.7 Ejemplos prácticos y técnicas

Recuerda dejar claro al comienzo de tu presentación si desean o esperan preguntas y cuándo prefiere responderlas, es decir, al final o sobre la marcha. Si eres un presentador sin experiencia o si tu período de tiempo es muy corto, generalmente es mejor responder las preguntas al final.

Responder preguntas no siempre es fácil, puede ser lo más complicado cuando se habla en público, ya que corremos el riesgo de quedarnos en blanco. Aún así, aquí hay algunas técnicas que te serán útiles:

Pídeles que repitan la pregunta. Esto nos da tiempo para pensar con claridad y encontrar una respuesta a lo que se nos pregunta. También ayudará a la persona que solicita a aclarar, ya que no todas las preguntas se hacen con la precisión suficiente para entenderlas la primera vez.

- *“Disculpe, ¿podría repetir la pregunta de nuevo?”*

Solicita más información. Aquí ya sabes que la palabra mágica es "**exactamente**", una palabra que hace que el otro te dé más información. De esta forma, podremos disponer de más datos para responder con precisión a las inquietudes de la otra parte.

- *«César, no creo que las preguntas del público deban responderse así»*
- *"¿Qué quieres decir exactamente?"*

Replantea la pregunta. Esto nos dará nuevamente la opción de pensar en lo que vamos a decir y aclarar lo que el interrogador quiere que respondamos.

- *"Si te entendí bien, preguntas ..."*

Cuando nos preguntan varias cosas a la vez. Cuando una pregunta contiene varias (algo que los periodistas aprovechan para hacer a menudo) lo más importante es anotar algo sobre cada uno de ellos (te darás cuenta porque en ese momento todos los políticos toman sus bolígrafos con la mano). Imagínate la siguiente pregunta que hace alguien de la audiencia. Pongámonos en la posición de que es un tema político:

• "Sra. Williams, ¿qué piensa del nuevo impuesto a la basura que acaba de aprobar el gobierno de su comunidad, y si está a favor o en contra de aumentar los impuestos a los ciudadanos en momentos tan delicados como este? Especialmente porque hay personas de su grupo parlamentario que han dicho que el ministro debería dimitir, aunque no sé si ustedes piensan lo mismo ... Si miras de cerca, hay tres preguntas en una. Para no olvidar, la Sra. Williams debe escribir en algún lugar para poder responder más tarde:

- o Tasa de basura.
- o Más impuestos, a favor o en contra.
- o Renuncia del ministro.

Una vez que se hayan anotado las tres preguntas, será el momento de responder. Las preguntas que pueden responderse con claridad deben responderse con claridad, las preguntas que no pueden responderse con claridad. Bueno, de estos, ya sabes lo que hacen los políticos, tomar desvíos, etc. Tenemos un ejemplo clásico y memorable en España (presidente Mariano Rajoy), quedará para la posteridad del arte de la oratoria.

Está claro que responder sin dar la información que los demás quieren es muy peligroso para nuestra imagen, pero reconozco que los políticos tienen que hacerlo, en este campo es mejor contestar mal o involucrarse, que no contestar. No siempre aconsejo esta técnica, pero en materia política es necesaria en muchos casos. A continuación, se muestra un ejemplo de cómo responderíamos:

• *“Respecto a la primera pregunta, creo que el impuesto a la basura es un abuso de la confianza de los ciudadanos en este momento en el que ya se están esforzando bastante. Sobre si estoy o no a favor de subir los impuestos, les diré que los impuestos son necesarios, pero hay ciertos impuestos que nunca se suben, mientras que los que afectan a todos los ciudadanos se suben con frecuencia. Además, respecto a su tercera pregunta, creo que tenemos un ministro que ha demostrado profesionalismo en algunos años de mandato de su partido, aunque últimamente puede haber tomado alguna decisión poco acertada. ”*

El discurso político es otro mundo y entran en juego muchos factores que no existen en otros entornos. Centrémonos en las preguntas más habituales que nos vamos a encontrar en la vida real.

Cuando en lugar de preguntar, afirman. Es importante enfatizar que muchas personas hacen preguntas sobre un problema del ego, algo como "Quiero que todos escuchen cuánto sé". Este tipo de preguntas no necesitan ser respondidas con demasiado énfasis, ya que la misma persona muestra a los demás que no ha hecho una pregunta sino una afirmación.

Por ejemplo. Aquí hay un par de casos reales:

- Asistente de público: *"Quería hacerte una pregunta... Además, después de más de veinte años vendiendo, me he dado cuenta de que la mejor manera de vender es ayudando a tus clientes a ganar dinero. Siempre les he ayudado a ganar dinero y me han comprado mis productos. Por eso creo que la confianza en la venta es lo más importante "*
- Respuesta del orador: *"No podría estar más de acuerdo contigo".*

Otro caso real:

- Asistente al público: *«Lo que dices sobre las ventas relacionales es muy interesante. De hecho, en mi libro "La fabulosa venta relacional" (lo inventé) que se publicó en 2007, afirmo que los clientes son lo más importante para una empresa y que tenemos que satisfacer sus necesidades ".*
- Responder que me hubiera gustado responder: *«Enhorabuena, no nos hemos fijado en el spot publicitario». Sin embargo, no, debe decir "Felicitaciones por su trabajo"*

Cuando la pregunta no la sabemos. Existen varias técnicas para responder preguntas que desconocemos. Lo más simple sería ser honesto:

- "La verdad es que no tengo la respuesta a tu pregunta":

Sin embargo, se supone que tenemos una respuesta. Podemos posponer esa respuesta sinceramente:

- *"Ahora no tengo una respuesta concreta a lo que dices, pero si me das tu dirección de correo electrónico, me pondré en contacto contigo esta semana y te enviaré una respuesta más completa y correcta".*

O también:

- *“La verdad es que me gustaría responder a tu pregunta con un poco más de información de la que podría darte en esta charla. Si no le importa darme su correo electrónico más tarde, le enviaré un documento detallado con información adicional que le resultará útil ”*

Otra opción si la sala o el grupo lo permite, y la conferencia es lo suficientemente participativa, es invitar a alguien más para que responda la pregunta.

- *“¿Qué piensan los demás? ¿Alguna respuesta a esta pregunta?”*

Además, si tenemos otros oradores en la mesa, hágles la pregunta (estilo papa caliente)

- *“La verdad es que es una pregunta muy interesante. Me pregunto qué pensarán mis compañeros de mesa ...»*

En estos casos suele salir un salvador que nos saca del peligro. Aunque se supone que debemos dar la respuesta nosotros mismos, no podemos eludir nuestra responsabilidad.

Cuando la pregunta es una crítica directa. En estos casos, en los que se nota cierta hostilidad, debemos saber mantener la calma y no reaccionar. Reaccionar a las críticas es la mejor manera de estar de acuerdo con el crítico. Una opción es:

- Asistente de audiencia: "Creo que esta charla no me ha servido de nada"
- Posible respuesta del orador: "¿Alguien piensa diferente?"

En unos segundos, tendremos un salvador poniéndose una capa. Si no aparece nadie, ¡lo hemos hecho muy mal! (dedícate a otra cosa).

Cuando es muy hostil. A veces podemos encontrarnos con personajes muy hostiles. Es mejor no responder a sus críticas ni considerarlas. Si reaccionamos (que no recomiendo) la forma más elegante que se me ocurre es:

- Asistente de audiencia: *"Eres un idiota, siempre lo has sido"*
- Respuesta del orador: *"Vaya, pensé que eras una gran persona, pero tal vez los dos estemos equivocados".*

La tranquilidad es lo que facilita al orador responder preguntas cuando habla en público. Si has podido hablar sobre un tema específico con confianza y seguridad,

también podrás responder preguntas relacionadas sobre ese tema, solo se necesita algo de técnica.

A continuación, puedes encontrar dos técnicas que también puede utilizar para practicar posibles respuestas después de una presentación.

2.7.1 Punto, Razón, Ejemplo, Punto (PREP)

Esta es la más sutil de las fórmulas y significa Punto, Razón, Ejemplo, Punto. El último punto es una reafirmación del primero para realmente enfatizarlo, no un punto nuevo.

La sección del "motivo" de tu respuesta trata sobre el panorama general, los datos y las respuestas estadísticas. Presenta un conjunto lógico de hechos a tu audiencia. Para que sea más impactante con tu audiencia, debes respaldarlo con un ejemplo. Finalmente, recapitula tu "punto".

Este ejemplo te muestra cómo se puede usar para responder a una pregunta desafiante sobre los derechos de las mujeres de alguien que estaba realmente sorprendido de que las mujeres tuvieran (más o menos) los mismos derechos que los hombres en el Reino Unido, incluida la posibilidad de votar:

1. "¿Creo que las mujeres deberían tener derecho al voto? ¡Si, absolutamente!"
2. "Seamos realistas, las mujeres representan un poco más de la mitad de la población del país y aportan alrededor del cuarenta y ocho por ciento de nuestro PIB, casi la mitad del dinero que ingresa el país".
3. "De hecho, en mi propia casa, mi esposa tiene un gran trabajo y aporta casi el doble que yo. La convierte en la jefa económica del hogar, aunque no lo pensamos en esos términos. ¡Parecería una tontería que el jefe económico del hogar pudiera votar! "
4. "¡Así que sí, absolutamente, creo que las mujeres deberían votar!"

Las partes PREP se denominan números del 1 al 4 para que pueda ver qué es qué, pero las palabras deben fluir naturalmente.

2.7.2 Pasado, presente y futuro (PPF)

Esta fórmula es particularmente útil para tratar con preguntas desafiantes: representa Pasado, Presente y Futuro.

Deberías usarlo así:

1. "Tiene toda la razón al señalar que en el pasado nuestros tiempos de respuesta han sido demasiado lentos. A menudo nos llevó hasta una semana responder a los usuarios que enviaron correos electrónicos con preguntas, aunque el tiempo de respuesta promedio fue de solo 36 horas ".
2. "Lo que estamos haciendo ahora es invertir en la formación de 14 nuevos miembros del equipo de ayuda online. Todos ellos ya son expertos en el software, por lo que solo los estamos poniendo al día sobre cómo funciona el servicio de asistencia ".
3. "Lo que esto significa que a partir del próximo lunes tendremos un equipo de respuesta más grande en espera, a medida que estas nuevas personas entren en funcionamiento: todas deberían estar en funcionamiento en solo diez días".

(Los números 1, 2 y 3 representan Pasado, Presente y Futuro, en este ejemplo).

Como te dijimos antes, puedes "predecir" las preguntas; la mayoría de las preguntas de la audiencia son predecibles, por lo que debería haberlas pensado al preparar su presentación y haber encontrado algunas buenas respuestas, especialmente a las difíciles. Por supuesto, no podrás predecir todas las preguntas, pero puedes desarrollar y utilizar una variedad de técnicas para manejarlas de manera efectiva.





2.8 Conclusiones

- ✓ Prepara bien el tema antes de ir a la exposición
- ✓ Utiliza técnicas de relajación y respiración para tratar de calmar los nervios.
- ✓ Ten siempre una botella de agua a mano
- ✓ Practica frente al espejo, qué palabras puede elegir para iniciar las respuestas o la conmoción cerebral.
- ✓ Da la bienvenida a cada pregunta y reconoce que la has recibido.
- ✓ Si te enfrentas a una pregunta delicada, no cambies tu actitud ni respondas a la defensiva con palabras o lenguaje corporal.
- ✓ Repite la pregunta si la habitación es grande o si el interlocutor tiene una voz tranquila.
- ✓ Si la pregunta no está clara, pregúntale al interlocutor qué quiere decir o modifícalo con tacto y comprueba si lo has entendido correctamente.
- ✓ Mantén tu respuesta breve y clara.
- ✓ Respón la pregunta principalmente al interrogador. Si la respuesta es bastante larga, haga contacto visual brevemente con el resto de la audiencia para que se sientan incluidos.
- ✓ Comprueba que el interlocutor esté satisfecho con tu respuesta.
- ✓ Admítelo si no sabes la respuesta y no divagues. Si es apropiado, di que lo averiguarás y les responderás.
- ✓ Refiere la pregunta a otra persona de la audiencia, pero solo si esperan que tú lo hagas.
- ✓ En algunas circunstancias, puedes abrir la pregunta a toda la audiencia.
- ✓ No permitas que una persona domine el tiempo de preguntas. Romper el contacto visual con esa persona e invitar a preguntas de otras partes de la audiencia.
- ✓ No entables un diálogo prolongado con una sola persona. Corres el riesgo de que el resto de su audiencia se aburra o se inquiete. Dile a la persona que estarás feliz de seguir discutiendo después de la presentación, ¡si ese es el caso!



- ✓ Nunca te dejes llevar por una discusión. Podrías deshacer todo el buen trabajo que hiciste en tu presentación.
- ✓ Cuando se acabe el tiempo, advierte a la audiencia que solo responderás dos preguntas más.
- ✓ Por último, no termines con preguntas: mejor terminar con una explosión. Lo que debes hacer es tener en cuenta todas las preguntas y luego, cuando (casi) no quedan preguntas, volver al modo "entrega" para dar un resumen muy breve antes de terminar con la exposición. Significa que la presentación termina con mucha energía, en mis términos.



3. ECVET: Sistema Europeo de Créditos para la Educación y la Formación Profesional

3.1 ECVET: breve resumen e importancia en la actualidad

El sistema europeo de créditos para la educación y formación profesional (ECVET) es uno de los instrumentos que la Unión Europea ha desarrollado para apoyar la transferencia, el reconocimiento y la acumulación de los resultados del aprendizaje en toda Europa. ECVET utiliza itinerarios de aprendizaje flexibles e individualizados y proporciona un conjunto de principios y herramientas que facilitan el proceso de reconocimiento del alumno, con miras a adquirir una cualificación. ECVET ayuda a la movilidad transnacional de los estudiantes de FP y es un poderoso instrumento que aumenta la cooperación transfronteriza en educación y formación.

En 2002, en la Declaración de Copenhague, se hizo referencia a un sistema de transferencia de créditos para la Educación y Formación Profesionales (EFP) y el sistema se está adaptando sistemáticamente a las realidades y distinciones entre los países europeos. El ECVET se ha creado para trabajar con otras herramientas europeas y tiene como objetivo facilitar que 3 ciudadanos europeos reconozcan sus conocimientos, habilidades y competencias en otro país europeo. Ayuda a crear más transparencia y, en consecuencia, permite la movilidad². El ECVET también refuerza la confianza mutua en el campo de la cualificación, haciendo que la movilidad sea más atractiva en los países, siendo una parte crucial de la experiencia de aprendizaje (aprendizaje permanente, experiencias grupales e individuales, y reconociendo los resultados de aprendizaje obtenidos en forma formal, no formal y / o entornos informales).

El ECVET tiene un conjunto de beneficios para el aprendizaje duradero (acumulación de aprendizaje, cambio de trayectorias, otorgando un estatus formal a

los resultados del aprendizaje y apoyando la progresión) y movilidad geográfica (mejorando la calidad, los resultados de aprendizaje acordados y una comprensión compartida, valor agregado del aprendizaje en el extranjero). , valorizando e integrando la movilidad). Un uso absolutamente necesario de ECVET durante la formación es la propuesta de "evitar la duplicación", la garantía de que el tiempo agotado en el extranjero no se considera retrasado para alcanzar los objetivos de formación o las cualificaciones actuales. En un contexto de gran alcance y teniendo en cuenta diversas consideraciones relacionadas con los desafíos europeos, surgen varias cuestiones relacionadas con el marco ECVET, y su ejecución y verificación en los diferentes países de la comunidad europea se somete constantemente al análisis de proyectos. Uno de los problemas planteados a lo largo del tiempo es la dependencia de la financiación de los estudios; por lo tanto, el éxito de ECVET se basa principalmente en fondos de la UE, por lo que es un gran desafío difundir el valor como un objetivo en los gobiernos nacionales. La asunción y aplicación del ECVET en los países participantes es voluntaria.

ECVET no es un instrumento estable / inmutable y las cuestiones constantes y la remodelación a la realidad y el punto de vista del futuro (mediano y largo plazo) son relevantes para alinear los instrumentos disponibles, hacerlos más efectivos y de implementación fija, como elevar la calidad de los aprendizajes. y la sencillez de las herramientas desarrolladas en la UE.

Su complejo sistema, que involucra a una plétora de organizaciones y la implementación completa, es difícil.

En este sistema, las experiencias y los conocimientos transnacionales deben ser una prioridad para la sociedad humana, y las dificultades de los contactos e interacciones pueden traspasar las dificultades de Internet y otros sistemas que nos acercan. Si bien la pandemia ha interrumpido muchos proyectos, muchas vidas se restauran, se reinventan en la vida diaria; podemos reflexionar sobre el futuro, y cómo valorar las experiencias de los demás, cómo enseñar y ser enseñados por los otros expertos, y lo importante que es tener una medida precisa y el ECVET en la UE. Cada comunidad tiene una identidad, una historia y costumbres, que individualizan al propio país y todas las experiencias a lo largo del tiempo.

Los avances realizados dentro de la tecnología construyen en la actualidad cualquier predicción desafiante dentro de la educación y la formación, lo que permite la creación de nuevos entornos de aprendizaje para los estudiantes y el personal docente. Un entorno de aprendizaje es un lugar, espacio, comunidad o actividad que tiene como objetivo promover el aprendizaje, teniendo en cuenta las tecnologías que permiten el eLearning, el aprendizaje móvil, el aprendizaje colaborativo y las realidades virtuales. La adopción y desarrollo de esta nueva tecnología de aprendizaje enfatiza la experiencia de realidad virtual como facilitador del aprendizaje, a los profesores, formadores y líderes; haciendo posible los diversos escenarios (consiguiente explosión de información disponible) elegidos por el operador. A pesar de todos los desafíos asociados con las herramientas y la tecnología, este proyecto es un paso adelante, porque combina las nuevas formas del aprendizaje tecnológico con la mejora / tratamiento de un trastorno patológico caracterizado por un miedo transversal a hablar en público; siempre teniendo en cuenta la valoración medible y específica del proceso de aprendizaje y los resultados obtenidos.

Aunque ECVET se puede aplicar en un contexto muy amplio, este manual está planeado para ayudar a los capacitadores en la red de fobias a hablar en realidad virtual en la aplicación de algunos de los elementos del enfoque ECVET a los módulos en el contexto de la movilidad durante la educación formal. Este manual debe promover la cooperación entre las instituciones asociadas que estructuran acciones de movilidad transnacional. Estas directrices se basan, en los términos definidos en la recomendación ECVET y los principios que se han descrito como "especificaciones técnicas" para los formadores y tratamiento de las fobias del habla con realidad virtual".

En la implementación de ECVET es vital que las calificaciones se describan en términos de resultados de aprendizaje, con los resultados de aprendizaje reunidos en unidades y las unidades acumuladas para formar la base de las calificaciones. Los procesos de evaluación, validación y reconocimiento también deben acordarse entre todas las instituciones participantes.¹¹

¹¹ [ECVET Principles and Technical Components | ECVET Toolkit \(ecvet-toolkit.eu\)](https://ecvet-toolkit.eu)

3.2 Competencias básicas de los formadores de ECVET

3.2.1 Cualificaciones

Las competencias de los formadores de FP, deben explicarse de forma clara y estructurada, de interpretación e investigación sencillas y transparencia de las cualificaciones.

La implementación exitosa de ECVET requiere que las calificaciones se describan en términos de resultados de aprendizaje, con los resultados de aprendizaje reunidos en unidades, y las unidades a menudo se acumulan para formar la base de las calificaciones o premios.¹² Los resultados de aprendizaje creados con esta visión son intrínsecamente "comunes" a todos los proveedores de EFP implicados, porque los conocimientos, las habilidades y las competencias se han definido con el acuerdo de los profesores responsables del resultado de aprendizaje específico en cada proveedor de EFP.

La educación y la formación profesionales (EFP), junto con la movilidad personal, son consideradas por la Comisión Europea como las políticas más importantes para garantizar la cohesión social en Europa. Desde el Consejo Europeo de Lisboa de 2000, la Comisión Europea ha promovido fuertemente la creación de un marco educativo de referencia (metamarco) que ayuda a comparar las calificaciones otorgadas en varios países. Por ello, en 2009 se creó el Marco Europeo de Cualificaciones (EQF), como una clasificación de los niveles educativos desde la formación profesional inicial hasta los programas universitarios de doctorado más avanzados. Se puede decir que EQF es traductor de títulos de diferentes países¹³.

Normalmente, los Cursos de Formación en Seguridad presentan una orientación muy teórica, olvidando dos aspectos cruciales: i) el factor humano y ii) la estrecha relación entre Seguridad y Seguridad.

¹² ECVET and Learning Outcomes | ECVET Toolkit (ecvet-toolkit.eu)

¹³ EU policy in the field of vocational education and training | Education and Training (europa.eu)

El primer aspecto incluye la previsión y análisis de posibles problemas con el fin de evitar averías cuyo tratamiento resulte prohibitivo. Además, cuando el sistema está funcionando, el ingeniero debe reaccionar lo más rápido posible, seleccionando la solución disponible más efectiva al problema. El segundo aspecto considera la relación entre seguridad y seguridad. Una política de seguridad debe preservar la seguridad del sistema y viceversa. Para desarrollar las competencias requeridas por los futuros profesionales de la Seguridad y la Seguridad, esta breve reflexión muestra hasta qué punto es necesaria la experiencia en estos dominios, así como el valor de una formación que incluya experiencias reales aportadas por profesionales en estas áreas. Así, las competencias Seguridad y Seguridad no suelen encontrarse al mismo tiempo en los perfiles profesionales actuales.

También se crearon dos herramientas adicionales para la movilidad de los estudiantes: el Sistema Europeo de Transferencia y Acumulación de Créditos (ECTS) para la educación superior y el Sistema Europeo de Créditos (ECVET) para la educación y formación profesional. Ambas herramientas permiten reconocer los conocimientos que obtiene un alumno en diferentes países o, en el caso de la FP, por diferentes vías de aprendizaje (formal, informal y no formal). Dado que el enfoque de este documento está en la movilidad de los formadores VET, solo se considera la herramienta ECVET. El reconocimiento de una cualificación, o parte de una cualificación, entre diferentes países es actualmente difícil de lograr debido a las profundas diferencias entre los sistemas nacionales de cualificaciones profesionales (NVQ). El sistema ECVET está destinado a resolver este problema mediante la creación de un marco que sea flexible y general¹⁴.

En algunos países europeos, la adquisición de resultados de aprendizaje da lugar a que se otorgue crédito mediante un proceso de validación en lo que los créditos a menudo contribuyen a la conclusión del proceso de calificación. En otros países, las calificaciones por unidades en lo que los sistemas no autorizan crédito acumulación o transferencia, los resultados del aprendizaje pueden elaborarse específicamente con fines de movilidad, en lo que las actividades se reconocen como parte del plan

¹⁴[TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf](#) (researchgate.net)

de estudios, a veces se consideran extracréditos. En todos los casos, los resultados del aprendizaje probablemente se debatirán con anticipación y se comunicarán a todos los socios, en referencia directa al acuerdo de aprendizaje.

ECVET permite a los alumnos acumular y transferir sus resultados de aprendizaje en unidades a medida que se logran. Esto valida la construcción de una cualificación en los alumnos adquirida en contextos formales, no formales e informales.

3.2.2 Unidad de resultados del aprendizaje

El enfoque del sistema ECVET no es la aceptación de una calificación, sino el proceso en sí realizado por una persona en cualquier contexto (incluido el trabajo, la movilidad de estudiantes y la educación formal). De acuerdo con eso, el sistema ECVET se basa en resultados de aprendizaje que aclaran en términos de conocimientos, habilidades y competencias qué unidades mínimas se pueden evaluar, validar y aceptar. Estos resultados son la clave para la movilidad de los estudiantes de FP y la acumulación de conocimientos por parte de las personas. La creación de las unidades de resultados de aprendizaje depende del contexto específico de las cualificaciones y pueden ser unidades gestionadas o desarrollar unidades específicas para la movilidad.

La convocatoria consiste en que cada socio defina su plan de estudios de calificación en términos de capacidades y se centre en las competencias que son similares y se pueden lograr en otros socios durante un período de movilidad. Las competencias son transnacionales y acentúan diferentes rutinas de socios en países similares.

La confianza mutua es otro aspecto clave en la movilidad, porque los formadores de FP han compartido los programas de aprendizaje, las metodologías y los procedimientos de evaluación utilizados en su enseñanza para definir los resultados del aprendizaje. Además, los documentos de movilidad (el acuerdo de aprendizaje y el memorando de entendimiento) se han implementado en la base de datos. Todos los informes también se describen con precisión en este documento.

El principal problema para organizar la movilidad durante este tiempo son las restricciones e incertidumbres asociadas con Covid 19. El acceso a la práctica de hablar en público para personas con fobia social es limitado por varias razones y difícil de realizar en el proceso de formación de formadores. Este proceso requiere teóricamente audiencias reales, y preferiblemente audiencias con diferente número de participantes y dificultad creciente. Por ello, los simuladores de RV son una nueva herramienta facilitadora que permite a las personas con fobia social acceder a esta formación de forma paulatina en un contexto virtualmente protegido. El acceso ilimitado a la simulación les permitirá aumentar su capacidad sin riesgo de errores en la situación del mundo real y proteger su reputación, aumentando la confianza en sí mismos y el bienestar.

Apoyaremos su participación a través de varios medios. En la etapa inicial del proyecto, crearemos un método de autoevaluación dedicado para la evaluación de las fobias a hablar en público entre los educadores, que estará completamente dedicado a esto. Pondremos nuestro esfuerzo en la identificación de las principales necesidades y dificultades en este ámbito. Esto ayudará a los participantes con fobia social a acceder a los materiales, pero también ayudará al experto a realizar una correcta aplicación y estrategias de optimización de la salida sobre un target muy relevante (miembros de los grupos objetivo con fobia social) aumentando la calidad general de la proyecto. Apoyaremos a las personas con fobia social con una consultoría gratuita dedicada para acceder a la profesión de formadores VET. Para completar los trámites recibirán como prioridad las gafas VR necesarias para realizar la tarea.

Los expertos dedicarán toda la sesión para apoyar plenamente las innovaciones de aprendizaje y la calidad en el proceso de hablar a la audiencia:



1ª parte	2ª parte	3ª parte	4ª parte	5ª parte
-siempre comienza con sesiones de psicoeducación individualizada;	-sesiones donde se trabajan las conductas de escape y evitación;	-sesiones para crear conductas alternativas en situaciones que aumentan las fobias;	-sesiones donde el profesor y el alumno interactúan para lograr los objetivos principales	-sesiones totalmente dedicadas a estrategias para mantener estos cambios tras la intervención.

El estudio de impacto se utilizará para promover la promoción de la producción intelectual y la posible transferibilidad en todos los campos de los formadores de FP. El Plan de Sostenibilidad asegura que todas las funcionalidades y materiales se mantendrán abiertos y accesibles para todos después de que finalice el proyecto. Además, incluye varias estrategias para extender el contenido con: estrategias de explotación en los países socios, extensión del contenido del proyecto en varios idiomas y transferibilidad en diferentes sectores (Educación, Salud, Política, etc.).

3.3 Objetivos de ECVET

La realidad virtual puede ayudar a que las personas comprendan mejor el mundo que les rodea, lo que les permite simular varias situaciones en diferentes entornos. En los últimos años, la atención médica se ha convertido en uno de los mayores adoptadores de la realidad virtual, utilizándola para complementar la enseñanza médica, tratar las fobias y ayudar a la investigación científica. Es en el campo del tratamiento de las fobias sociales donde este proyecto tiene su núcleo, más específicamente en la fobia a hablar en público.

De hecho, desde el proceso de implementación de ECVET (2009) y hasta la fecha se ha mejorado principalmente en el campo de las plataformas de e-learning. Dado que la movilidad y las limitaciones de los profesionales dificultan la oferta de cursos



presenciales (y más hoy en día, con la condición epidemiológica derivada de SRAS-COV2), las nuevas oportunidades de formación se basan en el uso de plataformas de e-learning, combinado con el desarrollo de plataformas de videoconferencia, realidad virtual, aplicaciones tecnológicas más accesibles para el ciudadano / alumno / docente / formador común. Hoy, y gracias al uso de estos sistemas, los mejores profesionales pueden participar en los cursos a pesar de su ubicación física y compartir sus experiencias y conocimientos con personas de diversos orígenes y culturas / áreas de acción. En este sentido, cualquier persona en cualquier lugar puede beneficiarse de su experiencia.

Esta formación sincronizada se puede combinar con actividades asincrónicas, a partir de las cuales se encuentran materiales en sistemas de aprendizaje basados en la web. Estos sistemas son útiles para la gestión de los diferentes cursos y proporcionan, entre otras interesantes funciones, chats, foros de discusión y facilidades para la carga y descarga de documentos / ejercicios / manuales de laboratorio. Fomentar el uso de nuevas tecnologías como la realidad virtual parece ser el nuevo futuro para que los objetivos de las ECVET se logren en una perspectiva más integral y motivadora.

Este último aspecto innovador será la base del Proyecto Realidad Virtual para Fobias Sociales. Y así para automatizar la creación de cursos, se ha creado una herramienta fácil de usar y asequible que permite que los cursos de formación se desarrollen sin muchos obstáculos en cualquier parte del mundo y frente a diversos tipos de público. Podemos usar gafas virtuales que cuestan un poco de precio y se pueden comprar en sitios que todos usan como Amazon.

Por lo tanto, la Realidad Virtual (VR) en el contexto de las fobias sociales representa una poderosa herramienta para mejorar las habilidades de comunicación permitiendo personalizar capacitaciones, desempeño, monitoreo y medición cuantitativa mediante la integración de diferentes dispositivos externos. La Realidad Virtual, mediante la creación de escenarios atractivos puede habilitar el “ cambio de

atención”, distrayendo al orador de las sensaciones negativas (p. ej. dificultad para respirar, repetición de palabras) durante las presentaciones.

La realidad virtual también puede ser eficaz para aumentar la motivación, al convertir ejercicios repetitivos y, a veces, aburridos en tareas atractivas y agradables. La realidad virtual ayuda a simular escenarios realistas que de otro modo serían desafiantes o imposibles de reproducir en el mundo real, de forma segura y controlada. La posibilidad de proporcionar tareas contextualizadas que estimulen las funciones cognitivas de los oradores, favorece la transferencia de las habilidades adquiridas a las actividades de conferencias profesionales diarias, talleres y otras situaciones.

En el proyecto que presentamos se muestra un ejemplo de un entrenamiento de fobias sociales del sistema de realidad virtual. El objetivo de este trabajo es analizar el estado del arte actual en este tema, centrándose en los aspectos técnicos / psicológicos y en la percepción del usuario de la tecnología en este campo específico de hablar en público.

Con respecto al análisis de los aspectos técnicos, necesitamos aclarar el término "Realidad Virtual", que los investigadores suelen utilizar cuando se refieren a cualquier dispositivo informático que proporcione estímulos visuales y de audio, p. Ej. videojuegos, en un monitor, programas de gafas, aplicaciones. Sin embargo, en la realidad virtual, el usuario, rodeado de una representación 3D generada por computadora, es "transportado" al entorno virtual (VE), debe poder moverse en él e interactuar con los objetos virtuales de forma natural a medida que él / ella es parte de la escena. De hecho, los dos factores clave que caracterizan a un sistema de realidad virtual son la inmersión y la interacción, elementos que influyen en la sensación de presencia, que afecta a otros elementos que trabajan juntos en la efectividad de la experiencia de realidad virtual, por ejemplo el entrenamiento.

Este trabajo representa el primer análisis que proporciona una perspectiva psicológica sobre la realidad virtual para las fobias sociales hablando en público en estos países. Sin embargo, el creciente interés en comprender si dicha tecnología



podría aplicarse eficazmente en este campo y cómo es el objetivo principal del proyecto para ECVET-STEP es cerrar la brecha entre las descripciones: aumento de las competencias y resiliencia de los formadores de FP en este campo, reducción negativa estados de los educadores (fobia, estrés y ansiedad) y aumentar la efectividad del modelo en los centros de FP, Escuelas y Educadores, difundiendo en los países involucrados.

Los principales grupos destinatarios del proyecto: docentes, profesores universitarios y otros del sistema educativo. El proyecto contribuye a las innovaciones en el aprendizaje y la calidad del aprendizaje, facilitando la identificación de brechas de competencia entre buenos profesores / educadores y buenos oradores públicos. Los principales resultados del proyecto se basan en un modelo de movilidad para acciones VET como base para la "mejora de ECVET para hablar en público", con el objetivo de ayudar a las partes interesadas que participan en la movilidad del aprendizaje a descubrir cómo pueden utilizar de manera eficiente el sistema ECVET para implementar buenas prácticas. habilidades en el campo de hablar en público. Apoyar la adopción de enfoques innovadores de los formadores de EFP y las tecnologías digitales para la enseñanza y el aprendizaje; promover el desarrollo profesional inicial y continuo de los profesores, formadores y mentores de EFP en entornos escolares y laborales; y el apoyo a la adopción de enfoques innovadores y tecnologías digitales para la enseñanza y el aprendizaje.

El "Simulador de realidad virtual contra las fobias a hablar en público" incluye tecnologías digitales innovadoras para la enseñanza y el aprendizaje, como el Simulador de realidad virtual (O3). Es un sistema de realidad virtual inmersiva que permite a los participantes simular una sesión de hablar en público para aumentar las competencias de los profesores y Reducir las fobias sociales relacionadas con hablar en público.

El sistema permitirá a los participantes experimentar varias sesiones de oratoria en escenarios de dificultad creciente. Debido a que Social Fobia dificulta enormemente el acceso a la profesión a todas las profesiones docentes, el proyecto incluye una



innovadora Plataforma de e-learning (O2) que enseña a los educadores las habilidades necesarias para realizar un discurso público eficaz y reducir la ansiedad relacionada con la actuación pública.

El desarrollo profesional inicial y continuo de los profesores, formadores y mentores de EFP, tanto en la escuela como en el trabajo, es el núcleo de los resultados intelectuales que se producirán en el marco del proyecto "Simulador de realidad virtual contra las fobias de hablar en público" como apoyo para todos los profesores de EFP., formadores y mentores en la escuela quieren tener prácticas innovadoras para la enseñanza y el aprendizaje.

En primer lugar, el proyecto producirá un sistema de realidad virtual para la simulación de escenarios de hablar en público con el fin de reducir la ansiedad, la fobia y otros estados negativos relacionados con la docencia. Esto facilitará el acceso a la profesión de formadores de personas con altas habilidades y conocimientos técnicos, pero que podrían experimentar algunas dificultades en situaciones públicas relacionadas con la fobia y la ansiedad.

La simulación de escenarios de realidad virtual de hablar en público puede capacitar a los participantes y reducir el aumento de la ansiedad y la fobia a través de la exposición gradual a la situación en un entorno protegido. Esta innovación facilitará el acceso a la profesión de formadores de FP y otras profesiones docentes, maximizando el potencial profesional de las personas que quieran acceder al ámbito educativo. Dado que los formadores de FP es una profesión no regulada, los criterios formales de acceso no están definidos en la gran mayoría de los casos. La Validación del modelo de competencias bajo ECVET y la Activación del Plan de Sostenibilidad harán tangibles los resultados que se mantendrán abiertos y disponibles con todas las funcionalidades.

El proyecto "Simulador de realidad virtual contra las fobias a hablar en público" tiene varios elementos innovadores que se implementarán durante la vida del proyecto:



- Métodos innovadores de Realidad Virtual y E-learning para aumentar las competencias en hablar en público y reducir las fobias a hablar en público;
- La realidad virtual permite a los educadores experimentar diferentes tipos de audiencias antes de hablar en público, para evitar errores, estrés y ansiedad;
- La realidad virtual permite a los educadores abordar el problema de la fobia social sin riesgos en el mundo "real";
- La Realidad Virtual es un complemento válido para el apoyo psicológico para la reducción de las fobias sociales;
- La realidad virtual incluye un método innovador para la entrega de sugerencias a medida sobre la actuación de hablar en público;
- El sistema de realidad virtual incluye un sistema de autoevaluación de la fobia social y otros estados psicológicos;
- La plataforma de e-learning tiene un método innovador para la motivación de los usuarios en la realización de las conferencias a través de mensajes personalizados, chatbot, autorespondedores;
- El manual incluye elementos innovadores para la evaluación de competencias bajo ECVET para hablar en público;
- El manual incluye una prueba específica de la fobia a hablar en público para los formadores de FP que se validará en 300 asignaturas en 6 países.

Por lo tanto, para la implementación efectiva del sistema ECVET, el procedimiento para la creación de resultados de aprendizaje debe ser "horizontal" porque incluye la forma en que los maestros se capacitan en el aula / taller y promueve la confianza mutua entre maestros de diferentes proveedores de EFP. Este enfoque significa que

los docentes juegan un papel fundamental en la creación de resultados de aprendizaje que reflejen la metodología utilizada en el taller de la universidad.

Los objetivos de este proyecto siguen algunas de las prioridades horizontales y específicas de campo:

- mejorar el logro de las competencias relevantes en una perspectiva de aprendizaje permanente de las personas que tienen fobias sociales al hablar en público;
- mejorar el acceso entre diferentes niveles y tipos de educación y formación y de la educación / formación al mundo del trabajo y hablar en público;
- educación transnacional e innovadora, formación en el campo de las fobias sociales al hablar en público, integrada en la era digital;
- el aprendizaje basado en el trabajo en todas sus formas, mediante la participación de los interlocutores sociales, las empresas y los proveedores de EFP, y estimulando las innovaciones en el ámbito de la oratoria.

El proyecto se centra en desarrollar e implementar una herramienta innovadora de cursos de e-learning que se basará en la cooperación internacional mutua entre profesores, profesores de asignaturas técnicas, estudiantes de formación profesional en escuelas o universidades. El objetivo principal del proyecto es mejorar el dominio del idioma VETS y su conocimiento de los ítems técnicos para tener más confianza y éxito al hablar en público, proporcionándoles un programa educativo más atractivo que debería conducir a un nuevo enfoque para un mejor apoyo a la competitividad. sobre ese tema.

La efectividad de un sistema de realidad virtual de bajo costo se ha estudiado recientemente, pero esperamos que pueda ver una representación en tiempo real de las características del discurso y la audiencia mientras visualiza un conjunto de elementos personalizados. Las mediciones se utilizarán para controlar el logro de la en cada sesión de realidad virtual, y se espera experimentar los resultados después de cada sesión, una reducción significativa y progresiva de la fobia a hablar en

público a lo largo del estudio. Aunque los datos preliminares en estudios similares de otros tipos de entrenamiento con realidad virtual todavía indican que la RV podría ser una terapia beneficiosa para las fobias sociales, y están respaldados por una serie de otras investigaciones en ese campo. Además de estos, además de su uso como tratamiento directo de las fobias al hablar en público, muchos creen que la RV tiene aplicaciones más amplias, como la educación y la reducción del estrés antes de los procedimientos en los individuos.

Si fueran eficaces, podrían tener el potencial de mejorar la experiencia general del formador de EFP y, a su vez, los resultados informados por los formadores de EFP. Todos estos aspectos técnicos contribuyen al realismo de la experiencia, a la satisfacción del usuario y, en consecuencia, a la eficacia de la intervención. Además, al considerar un sistema para el tratamiento de fobias, dos requisitos esenciales son la viabilidad y la seguridad, que deben evaluarse en el contexto de uso. Un tercer factor que se debe considerar es la usabilidad, que siempre debe ser alta para cualquier tipo de tecnología. Además, la experiencia general del usuario debe ser positiva y atractiva y, por lo tanto, investigar diferentes aspectos como el disfrute, el interés y la aceptabilidad es crucial para crear soluciones que sean bien percibidas por los usuarios. Las soluciones digitales, incluida la realidad virtual, deben inducir una experiencia de usuario positiva y, si no se ajustan a sus necesidades y preferencias, o no pueden ser rutinarias, no deben utilizarse. Por todas estas razones, es importante tener en cuenta estos aspectos tanto a la hora de diseñar como de evaluar un sistema de RV para el tratamiento de las fobias sociales.

A nuestro leal saber y entender, este trabajo representa el primer análisis que proporciona una perspectiva tecnológica sobre la realidad virtual para las fobias sociales hablando en público en los países socios involucrados. demostrado en otras revisiones publicadas en otros campos de las fobias sociales. Todas las revisiones se centran principalmente en la eficacia clínica de los videojuegos y la realidad virtual para pacientes con fobias. Analizar exergames (es decir, ejercicio + videojuego) para entrenamiento físico, mientras que otros también incluyen estudios que brindan intervención educativa. Nuestro análisis incluye solo los sistemas para fobias que

hablan en la formación pública, ya que estos son los formadores de FP que más pueden beneficiarse de un entorno de formación interactivo de múltiples estímulos, como nuestro proyecto proporcionado por VR.

El examen de la eficacia de las intervenciones de RV frente a los protocolos tradicionales sobre las medidas de resultados fisiológicos, la adherencia y el disfrute en sujetos con fobias sociales es quizás un nuevo elemento para trabajar más adelante. Se admiten todas las condiciones de fobias, incluida la ampliación de la población objetivo para hablar con audiencias específicas.

Dado que la edad es un factor clave en la percepción y adopción de la tecnología, nuestra revisión se centrará solo en los formadores de FP, profesores y profesores universitarios en un ensayo controlado. Con base en los artículos que analizamos, los autores concluyen que los exergames, en particular las aplicaciones de video activo con gafas 3D con imágenes de entornos 3D. son útiles y agradables como complemento de los estudios de formadores de VET, a pesar de que los datos son muy pocos. El usuario VET a veces puede cambiar o alterar la apariencia del entorno. En cuanto a la realidad aumentada, esto simplemente agrega gráficos o sonido a un entorno de la vida real y luego se usan gafas AR para darle vida a la experiencia. Como otras revisiones, el análisis se centra en los resultados clínicos / psicológicos (p. Ej., Calidad de vida, disnea); conocimiento de la fobia y las respuestas fisiológicas y también se considera al público con respecto a las intervenciones educativas y la experiencia de los usuarios en esta área. El objetivo de nuestro trabajo es, por lo tanto, analizar la tecnología de punta e identificar y crear datos en la literatura sobre la aplicación de la realidad virtual a las fobias sociales y, en particular, el ejercicio de entrenamiento para hablar en público. Dado que la aceptación es realista o no, la aplicación de la realidad virtual en las fobias sociales continúa aumentando, solo el tiempo lo dirá. All these technical aspects donates realism to the experience, the satisfaction of the user and, therefore, to the effectiveness of the intervention. In addition, taking into account the system for working with social phobias speaking in public, there are two essential requirements: feasibility and safety, which should be analysed in the context of use. A third factor

that should be having been thought about carefully is usability, which should always be high for any kind of technology. Besides, the general user experience should be positive and engaging and, therefore, investigating different aspects such as enjoyment, interest, and acceptability is crucial for creating solutions that are well perceived by the VET users. Digital solutions, including VR, should encourage a positive user experience in VET trainers because “if the users feel like the technology does not match their needs and preferences, or cannot be embedded in their routines, it will not be used”¹⁵. For all these reasons, it is important to consider these aspects both when designing and when evaluating a VR system for working with social phobias speaking in public.

3.4 Resultados de aprendizaje

3.4.1 Conocimientos, habilidades y competencias

La creación de resultados de aprendizaje es el objetivo más importante de los proyectos y la movilidad y la confianza entre instituciones es crucial en el proceso.

El motivo del proyecto se basa en el análisis de necesidades del grupo destinatario. Los resultados deben mostrar claramente el interés de VETS en el curso técnico de e-learning que se diseñará en este proyecto, así como su voluntad de participar activamente en la cooperación internacional y en el proceso de diseño del curso. Además de la mejora de las competencias VET para hablar en público, existen otros objetivos relevantes e importantes del proyecto, como reforzar la cooperación con socios de otros países y de diversos campos de la educación (profesores, profesores de materias profesionales, estudiantes); una comprensión más amplia de las prácticas, políticas y sistemas utilizados en la educación, la formación y los lugares de trabajo en los países socios.

El impacto positivo en las habilidades comunicativas de los profesores, los formadores de EFP y los estudiantes y su conocimiento de las diferentes culturas, la cooperación entre países debería conducir a la conciencia cultural, respectivamente,

¹⁵ Virtual reality for COPD rehabilitation: a technological perspective - ScienceDirect



a la ampliación de la percepción de los estudiantes y profesores del mundo que los rodea. El proyecto también conduce a mejores vínculos con el uso práctico del lenguaje y las habilidades de comunicación requeridas por el mercado laboral, es decir, para apoyar la confianza en sí mismos de los VETS al postularse para un trabajo que requiere hablar en público en el extranjero a través del conocimiento y las habilidades adquiridas en el curso así como de la interacción con los socios extranjeros y profesionales de empresas de ingeniería / universidades fisiológicas / escuelas / universidades, y el impacto positivo en la motivación para aprender a hablar en público a través de métodos innovadores: el curso de e-learning y dando la posibilidad de incentivar sus propias habilidades sociales, a saber, sus habilidades de presentación y comunicación;

El desarrollo de habilidades en TIC a través de la participación activa de VETS en el proceso mediante el uso de la realidad virtual, toma en consideración las diferencias en el estilo de aprendizaje y las estrategias para asegurar el éxito del curso.

Las contribuciones sobre la dimensión profesional y académica (el desarrollo de habilidades profesionales) del programa son:

- La participación en un programa eficiente con acceso barato para fobias sociales hablando en público;
- Experiencia de formación, habilidades y gestión profesional para hablar en público
- Poder hacer una comparación de prácticas profesionales en el extranjero y formación nacional sin público
- Incrementar el nivel de conocimiento en un área específica de hablar en público;
- Crear conciencia académica sobre el uso de la realidad virtual en la lucha contra las fobias sociales;
- Uso de la realidad virtual para el desarrollo profesional;
- Encuentro con diversos equipos y proyectos;
- Estar en varias aplicaciones;
- Practica sin consultor y en cualquier lugar;
- Oportunidades de desarrollo profesional en diferentes entornos;



- Oportunidad de seguir los desarrollos en áreas específicas;
- Desarrollar conocimientos y habilidades académicas;
- Cambio de la expectativa de futuro;
- Utilización de diferentes fuentes: una de las aportaciones del proyecto es el aumento de la autoestima y la autoestima de ECVETS al hablar en público.

Sobre la base del éxito de la versión móvil (que generó la investigación equivalente más basada), la realidad virtual para las fobias al hablar en público permite a los usuarios guiar la dirección del habla a diferentes audiencias, por lo que los cambios en la forma en que hablan se pueden monitorear y grabar en la orientación. con la aplicación móvil y las gafas. La aplicación ofrecerá al ECVET diferentes actividades en un entorno virtual. Entonces, ¿por qué es importante? Este nivel de formación puede crear un conjunto de datos mucho más detallado, mientras que el seguimiento de capacidades conocidas en el habla puede proporcionar a los investigadores información más precisa sobre cómo los usuarios se orientan y en qué puntos dudan: complementando los datos recopilados hasta la actualidad.

Con esta funcionalidad, los creadores también han podido replicar experimentos de laboratorio altamente creíbles, que no habrían funcionado en un formato teórico / práctico que no sea de realidad virtual. Esto ha creado “una evaluación diagnóstica aún más inmersiva e intuitiva de las mejoras en la capacidad de hablar en personas que potencialmente pueden desarrollar fobia a hablar en público. El proyecto también puede demostrar cómo la cooperación entre las empresas de tecnología y atención médica puede conducir a soluciones de salud innovadoras y exitosas en el campo de la educación y formadores. Algunos tratamientos tradicionales han demostrado tener éxito en proporcionar la mejora del nivel de fobia al hablar en público, pero para la mayoría de las personas que necesitan practicar necesita una forma de entrenamiento más motivada y más barata. En este campo, la formación y las actividades de realidad virtual inmersiva han demostrado su potencial.

El proyecto "Simulador de realidad virtual contra las fobias a hablar en público" está íntegramente dedicado a producir resultados diseñados para la reducción de la fobia social relacionada con hablar en público, con el fin de facilitar el acceso al sector educativo y también para aumentar la satisfacción por la vida.

Los participantes con fobias sociales para acceder se involucran en los informes de actividad que incluyen todas las actividades realizadas por las organizaciones participantes (cada 6 meses).

Los Indicadores se basan en el% de tareas completadas según el formulario de Solicitud y el% de tareas realizadas a tiempo según el calendario (incluidos los plazos intermedios y finales).

Otros indicadores son los cuestionarios de Satisfacción y Calidad, que incluyen ítems cualitativos y cuantitativos para la evaluación de los 3 Productos Intelectuales. El cuestionario de satisfacción se aplicará en el último mes de producción de la producción intelectual. Estos cuestionarios tienen como indicador cuantitativo el% de usuarios satisfechos y cualitativo la evaluación de preguntas abiertas para una mayor optimización de los resultados

Habrà un informe de usabilidad. Se aplicará para E-learning (O2) y VR (O3) a 150 participantes cada uno con el fin de comprobar problemas de usabilidad de la Plataforma producida. El informe de usabilidad también incluye un indicador cuantitativo:

1. % de usuarios que pueden utilizar fácilmente la Plataforma;
2. % de funcionalidades correctamente comprendidas y utilizadas por los participantes.

Los indicadores cualitativos son la evaluación de preguntas abiertas para una mayor optimización del resultado. Las pruebas de aptitud medirán las competencias adquiridas por los participantes y se aplicarán a O2 y O3 con un procedimiento test-retest a al menos 150 participantes.

Se realizará un análisis estadístico de la prueba t pareada de dos muestras con los indicadores, % de usuarios que aumentan las competencias Los resultados de la prueba t muestran un aumento significativo de las competencias.

Las reuniones del proyecto Transnacional también se medirán con los análisis de satisfacción de la reunión. El cuestionario medirá varias subescalas (lugar, programa, organización, taller, etc.). Los indicadores de difusión serán:

- nº de artículos de noticias en el sitio web oficial del proyecto;

- nº de sitios web afiliados al proyecto;
- nº de informes de actividad por organización participante; nr. de organizaciones que recomiendan
- los resultados intelectuales del proyecto y nr. del número de miembros de los grupos destinatarios que utilizan la producción intelectual del proyecto.

Para reducir las fobias a hablar en público entre los formadores de FP, profesores universitarios, profesores de escuela y otros miembros de los grupos objetivo, diseñamos varias herramientas directas para alcanzar este objetivo. La salida intelectual 1 incluye una nueva herramienta psicométrica para la evaluación específica de oratoria entre profesiones docentes, que se diferencia y es innovadora en comparación con las clásicas pruebas de fobia social. Está específicamente dirigido a las profesiones docentes y tiene la función de realizar un análisis e identificación precisos de los sujetos con esta fobia específica. Esto ayudará a los expertos a reconocer y cuantificar la situación.

Además, la prueba se validará en una muestra de miembros del grupo destinatario, aportando de esta forma conocimientos adicionales a los centros de FP, instituciones educativas y otras entidades que se ocupan del problema. El proyecto ofrece además una salida dedicada enteramente a la reducción de hablar en público a través de la simulación de realidad virtual de un escenario de hablar en público. La exposición gradual de los participantes en escenarios de dificultad creciente permitirá a los participantes experimentar y familiarizarse con la audiencia en un entorno totalmente protegido.

La herramienta de realidad virtual también controlará el comportamiento del participante y podrá brindar retroalimentación personalizada sobre el desempeño aumentando la competencia del participante. La reducción de la fobia, la ansiedad y el estrés y el aumento de la resiliencia y la satisfacción de los participantes también facilitarán su acceso a las profesiones docentes. También se promoverá la aplicación de la Realidad Virtual durante la aplicación de sesiones psicológicas dirigidas a la reducción de las fobias sociales. Los resultados obtenidos mediante el

uso de la producción intelectual se analizarán y describirán en el Estudio de Impacto, que se utilizará para fines de divulgación y promoción adicionales y para favorecer la explotación y sostenibilidad futuras de los resultados del proyecto. Las acciones incluidas en el proyecto facilitarán además la empleabilidad de los participantes en el sector de la educación, reduciendo significativamente una de las barreras más importantes para trabajar frente a un público público.

Para aumentar las competencias para hablar en público entre los formadores VET, profesores universitarios, profesores de escuela y otros miembros de los grupos objetivo, todo el proyecto está dedicado a actividades relacionadas con el aumento de las competencias para hablar en público en una amplia variedad de entornos. El proyecto ofrece una amplia gama de actividades de divulgación de las técnicas de formación de formadores para aumentar la calidad de las intervenciones de formadores de FP, profesores universitarios, profesores de escuela y otros miembros de los grupos destinatarios, en concreto: un manual, una plataforma de e-learning, una realidad virtual Capacitación.

El aumento de las competencias para hablar en público se mide no solo con las pruebas de aptitud incluidas en O2 y O3, sino también con la medición del comportamiento realizada en el sistema de realidad virtual.

Incluimos en nuestra estrategia de comunicación varios métodos de comunicación con el fin de asegurar una coordinación efectiva durante la vida del proyecto, optimizando la gestión del tiempo y mejorando el desempeño general. En la etapa de solicitud acordamos comunicarnos al menos cada 15 días. El principal instrumento para asegurar una comunicación y cooperación efectivas estará representado mediante la firma de un acuerdo de socio con todas las condiciones generales y especiales y anexos con toda la información clave sobre el proyecto, incluyendo:

- * Descripción de tareas específicas, tablas detalladas con roles y responsabilidades asignados, tareas, actividades, sub-actividades, entradas y salidas esperadas;



- * **Calendario de actividades:** se producirán rangos de tiempo específicos con tareas específicas

- * **Presupuesto estimado:** descripción general del presupuesto del proyecto.

En la etapa de solicitud, todos los socios acordaron que la comunicación debe ser relevante, realista, transparente y continua. Los expertos involucrados en el proyecto acordaron comunicarse con:

1. Correos electrónicos.

Este método dará seguimiento a todas las comunicaciones de los miembros y facilitará la transparencia y la información de todos los expertos, ya que se enviarán correos electrónicos a todos los miembros que estarán actualizados sobre los resultados del proyecto;

2. Llamadas telefónicas o skype.

Se utilizará para tener una comunicación más rápida y directa cuando se necesite comunicación entre dos miembros o dentro de un subgrupo de miembros (por ejemplo, el subgrupo de gerentes de calidad, Steering Group). En cualquier caso, las decisiones clave se comunicarán a todos los miembros. Reuniones online una vez al mes para acordar las principales actividades y la comunicación continua entre socios;

3. Reuniones transnacionales.

Planificamos 5 reuniones de proyectos transnacionales que garantizarán una adecuada comunicación en momentos importantes del proyecto. Las reuniones en las que muchos miembros de las organizaciones puedan reunirse cara a cara serán fundamentales para poder monitorear y mejorar todas las actividades del proyecto, facilitando la resolución de problemas y la lluvia de ideas. Durante las reuniones transnacionales se producirá un informe y se comunicará a todos los miembros. Durante toda la vida del proyecto, los miembros se comunicarán y cooperarán en cada paso. Creemos en el valor de la asociación estratégica y la contribución de la experiencia de cada organización. Uno de los sistemas que utilizaremos para una cooperación eficaz será un solo perfil de Google Drive. Todos los expertos del

proyecto y representantes legales de todas las organizaciones tendrán acceso a todos los documentos. Los documentos clave (al menos el 85% se cargarán en la plataforma) para tener una comprensión completa de todos los miembros, transparencia y documentación actualizada durante todo el ciclo de vida del proyecto.

Para la producción de Productos Intelectuales, se fomentará el uso de herramientas cooperativas como Documentos de Google que permite a muchos miembros leer y sugerir cambios y correcciones sobre contenido clave, facilitar conexiones entre diferentes partes de los productos (por ejemplo, citación, bibliografía, referencia a contenido escrito por otros expertos).

Sensibilizar sobre los temas clave del Proyecto "Simulador de Realidad Virtual contra la Fobia a Hablar en Público". El Target son profesores, profesores universitarios, formadores corporativos, directores de escuela, universidad y formación, coaches y mentores, estudiantes universitarios y las principales funciones que serán utilizados son:

- * Noticias: para compartir actualizaciones y contenido relevante sobre el proyecto;

- * Eventos: para todos los eventos relacionados con el proyecto, tanto de difusión como de eventos multiplicadores;

- * Documentos: para documentos clave específicos, estadísticas y otros documentos relevantes;

- * Discusión con los miembros sobre técnicas, retroalimentación de calidad sobre O1, O2, O3.

También EPALE nos permitirá:

- aumentar los resultados de la difusión
- compartir nuestros materiales educativos a nivel europeo
- atraer la atención de entidades externas sobre los temas y materiales del proyecto
- divulgar eventos de difusión y multiplicación

Los procedimientos de seguimiento estarán en línea después de la finalización del proyecto. La descripción del proyecto, el sitio web oficial de los proyectos y todos los resultados se cargarán en la plataforma de resultados del proyecto Erasmus + junto con toda la información y el contenido relevantes (enlaces de resultados intelectuales, información de las organizaciones participantes, enlace al sitio web oficial del proyecto). El sitio web oficial del proyecto y el sitio web de los socios proporcionarán el enlace a esta página oficial. Utilizamos la Plataforma de Resultados de Proyectos Erasmus + para adquirir información sobre proyectos relacionados con el tema. Buscamos proyectos con las siguientes palabras clave "fobia social" y encontramos 38 proyectos Erasmus +.

Leímos los resúmenes de todos los proyectos y realizamos un análisis comparativo con nuestro proyecto para comprender su innovación real. Descubrimos que la mayoría de los proyectos Erasmus + existentes consideran la fobia social como un correlato de otros factores problemáticos y ningún proyecto aplicó el método de Realidad Virtual para Combatir las Fobias Sociales. Por lo tanto, creemos que el proyecto aumentará las competencias en hablar en público entre los formadores de FP, profesores de escuela, profesores universitarios y otros miembros de los grupos objetivo debido a la reducción de las fobias a hablar en público entre los grupos objetivo. El objetivo principal se centra en aumentar la capacidad de la FP. centros para realizar cursos educativos inspirados en el contenido de O1; Aumentar las competencias de los directores y otros profesionales de evaluación de recursos humanos para evaluar el desempeño de los formadores de EFP a través del método de observación. El objetivo es que 2000 personas descarguen el manual de la página web del proyecto y será producto de un estudio de impacto de los elementos incluidos en el manual.

La Plataforma de aprendizaje para las competencias de hablar en público es un producto educativo digital abierto basado en 10 horas de videoconferencias diseñadas para aumentar las competencias de hablar en público y reducir las fobias de hablar en público y otros estados psicológicos negativos. La plataforma estará activa en el sitio web oficial del proyecto y será multilingüe, traducida a 7 idiomas

(EN, PT, IT, RO, TK, SP, GR). Incluirá diferentes escenarios, por lo que para eso se desarrollarán diferentes escenarios:

- el auditorio está vacío;
- el auditorio está lleno;
- el auditorio está lleno y la audiencia está hablando.

Estos diferentes escenarios representarán diferentes niveles de dificultad, desde el más simple hasta el más complicado. También habrá una evaluación automatizada de la calidad del trabajo y para eso el sistema recolectará los siguientes indicadores de calidad del habla:

- Contacto visual con el público: el sistema evaluará si el usuario mira a la audiencia.
- Movimiento de la cabeza: el sistema evaluará los movimientos de la cabeza del usuario para detectar situaciones de estrés, etc.
- Tono de voz: el sistema evaluará el nivel de volumen cuando el usuario habla.
- Tiempo de conversación: contabilización del tiempo que ha dedicado a la conversación.

Con la medición de estas variables, el sistema generará una evaluación que se mostrará al finalizar la actividad. Esta valoración siempre será en términos positivos, para no minar la autoconfianza del usuario. Los ítems confianza y autoevaluación serán evaluados al final de la actividad, el sistema pedirá al usuario que realice una autoevaluación de emociones, confianza, etc.

Para la orientación del usuario, se desarrollará un avatar y durante la actividad, se brindarán sugerencias al usuario respecto a las variables mencionadas anteriormente, para mejorar la puntuación del habla. Esta sería realidad virtual ofrece al usuario un sistema de aprendizaje automatizado y dirigido, altamente motivador y, al mismo tiempo, en un entorno virtual seguro. Esta aplicación puede resultar muy útil como práctica en comparación con conferencias reales. Además, gracias al uso del smartphone, cuyo uso está muy extendido entre la población, esta herramienta será de fácil acceso para cualquier persona. Solo será necesario adquirir las gafas VR, que tienen un coste muy reducido (aproximadamente 15 euros).

Esperamos como impacto:

- aumento de las competencias de los educadores para hablar en público;
- reducción de los estados psicológicos negativos asociados a hablar en público (ansiedad, fobia, estrés);
- 150 personas participarán en el pilotaje, aumentando sus habilidades y dando una retroalimentación a los expertos para la optimización en función de las necesidades de los grupos destinatarios;

La innovación es que el sistema de realidad virtual para hablar en público de manera eficaz permite a los educadores aumentar las competencias y aprender en un escenario simulado. Esto evita el error en situaciones reales y ayuda al educador a familiarizarse con la audiencia. Además el sistema de RV es multilinguaje y realmente accesible e incluye herramientas psicométricas para la evaluación de las fobias de hablar en público con un método automatizado para la evaluación del impacto.

Como potencial de transferibilidad, el sistema de RV está diseñado para formadores de FP, se puede adaptar y transferir fácilmente en todos los sectores de la educación: educación escolar, educación superior, educación de adultos. Además, todos los profesionales que requieran habilidades para hablar en público pueden beneficiarse de esta formación. El sistema de realidad virtual está diseñado para aumentar las competencias para hablar en público, pero también puede ser aplicado, junto con el apoyo psicológico, por psicólogos que tratan con pacientes de fobia social, incluso cuando el sujeto no está obligado a hablar en situaciones públicas, ni en él ni en el trabajo durante sus primeros pasos. y desarrollo profesional continuo. Nuestro análisis de necesidades transnacionales mostró claramente que no existe un requisito de formación claro y universal para acceder a la profesión de formador de FP que no esté regulada. Cuando existe un requisito de formación, esto no está relacionado con las habilidades sociales. Podemos identificar claramente lo mismo para los profesores de escuela, cuyo acceso a la profesión está regulado por selección pública. Sin embargo, factores sociales como la ansiedad social y las fobias pueden afectar claramente al rendimiento de los profesores, formadores y mentores de FP y reducir su bienestar.

El resultado apoya el proceso de aprendizaje de hablar en público y trabaja directamente en las fobias sociales relacionadas con hablar en público. A nivel local, los formadores de FP, profesores de escuela y profesores universitarios formados en nuestro programa participarán en una formación de calidad, que mejorará la calidad general de los servicios educativos, aumentará la motivación y la satisfacción de los alumnos y reducirá la intención general de dejar la educación / capacitación. Su desempeño motivará a sus compañeros a explotar el O1, O2 y O3. La impartición de formación en línea y fuera de línea a largo plazo apoyará el desarrollo continuo de la comunidad profesional de educación / formación. La aportación de productos intelectuales y nuevos contenidos específicos motivará a otros centros de formación especializados, escuelas y universidades a revisar su oferta formativa y adaptarla para seguir siendo competitivos en el mercado.

A nivel regional, la universidad, las escuelas y los centros de FP que exploten nuestros productos aumentarán su rendimiento general llamando la atención de otros centros de educación / formación. Las organizaciones externas comenzarán a promover programas educativos basados en el contenido del proyecto, favoreciendo una mayor competencia para hablar en público y trabajando para reducir los efectos de la fobia social en el sector educativo.

A nivel nacional, la explotación sostenible de los productos intelectuales y la difusión de un marco común de resultados de aprendizaje elevarán la calidad general de los servicios educativos y su efecto en términos de mayor satisfacción y motivación de los estudiantes, mayores competencias para hablar en público y reducción de los resultados negativos (estrés, ansiedad, fobia). Estos factores llamarán la atención de los responsables de la toma de decisiones estratégicas en el gobierno, la universidad, los centros de FP, las escuelas y la asociación de formadores. En todos los casos, atraer el interés de las autoridades nacionales puede crear las condiciones para difundir los resultados a nivel nacional. Todos los socios difundirán el resultado del proyecto a los Ministerios de Educación, Direcciones, Inspecciones a nivel nacional. Los socios difundirán el Estudio de impacto y otros documentos

importantes para fomentar la explotación y valorización de los materiales del proyecto.

A nivel europeo, las buenas prácticas y la aplicación exitosa de los 3 resultados intelectuales llamarán la atención de otros países y sus solicitudes de replicar el proyecto a nivel nacional. En particular por la presencia de entidades que trabajan ampliamente a nivel internacional, teniendo contactos con centros de FP, escuelas y universidades en países extranjeros.

Además, teniendo en cuenta que todos nuestros productos intelectuales se traducirán al inglés, este proceso se facilitará en toda Europa y más allá. El perfil de Facebook que será abierto y mantenido por los socios llamará la atención de la comunidad profesional educativa y de los proveedores de formación para la plena explotación del proyecto en su idioma inglés, pero también como base para otros posibles proyectos comunes futuros. La realidad virtual crea una experiencia inmersiva al proporcionar al usuario imágenes de entornos 3D. Como parte de esta experiencia virtual, el usuario a veces puede cambiar o alterar la apariencia del entorno. En cuanto a la realidad aumentada, esto simplemente agrega gráficos o sonido a un entorno de la vida real y luego se usan gafas AR para darle vida a la experiencia.

3.5 Movilidad y confianza mutua en las instituciones participantes

La formación en educación profesional se inspira en una visión holística y humanista de la educación y el desarrollo, basada en valores europeos como los derechos humanos y la dignidad, la justicia social, la paz, la inclusión y la protección. Las diferencias y los objetivos de todas las instituciones integradas en el proceso de aprendizaje y enseñanza tienen en cuenta la diversidad cultural, lingüística y étnica; compartir responsabilidad y alianzas inclusivas. La transparencia de las cualificaciones genera confianza mutua basada en el aseguramiento de la calidad y un marco de referencia europeo, que incluye niveles educativos estandarizados.

Esta relación permite a los usuarios acceder a diversas formas de formación continua (educación superior), que se pueden acumular para obtener un nuevo nivel de competencia. El mercado está atravesando cambios rápidos y fundamentales con cambios de RV en todo el mundo y áreas específicas de conocimiento. Por eso la confianza mutua tiene que tener el memorando de entendimiento entre socios. El memorando de entendimiento es un acuerdo firmado entre los socios involucrados en la creación de los resultados del aprendizaje y se basa en la confianza mutua entre las instituciones multilaterales participantes. Este entorno de confianza es esencial para el éxito de los períodos de movilidad de estudiantes y / o profesores, de modo que la confianza mutua está garantizada de forma inherente por la herramienta creada por los profesores que crearon los resultados del aprendizaje. Por lo general, hay un anexo con una lista de las cualificaciones ofrecidas por cada institución asociada y los resultados de aprendizaje relacionados.

Los informes presentan una descripción general que permite a una persona interesada en un período de movilidad descubrir la oferta educativa disponible de los socios. El primer informe es una lista simple de los socios que son miembros de la asociación. El segundo informe presenta una lista de selección con los socios y muestra las calificaciones ofrecidas por el seleccionado para períodos específicos. El tercer informe presenta dos cuadros de lista de selección (instituciones y calificaciones) y muestra los módulos ofrecidos por el socio y las calificaciones seleccionadas.

Finalmente, el cuarto informe presenta tres listas de selección (instituciones, titulaciones y módulos) con las competencias y selección realizada por el usuario. Este último informe muestra una lista de los resultados del aprendizaje relacionados con el conocimiento y la actividad seleccionados, incluidas las competencias y las cualificaciones transnacionales y la institución y los países en los que se puede lograr el resultado del aprendizaje.

La implementación de la estrategia de aprendizaje y el diseño de la aplicación de la estrategia de desarrollo del aprendizaje se basa en una teoría de aprendizaje híbrida



basada en un enfoque conductual y constructivista. Los métodos de enseñanza, el plan de estudios prescrito, la evaluación y el entorno de aprendizaje son los elementos clave para el diseño del aprendizaje. La alineación de estos componentes es de importancia estratégica para maximizar las oportunidades de aprendizaje para el estudiante. Este enfoque de aprendizaje cuenta con el apoyo de De Freitas y Conole (2010), quienes sugieren que el contenido no debe "entregarse" a los alumnos, sino "co-construirse" con ellos. Esto sugiere que la asociación mutua se beneficia con un desarrollo conjunto del conocimiento a través del reconocimiento del alumno de que el sistema como socios siempre está cambiando, adaptando y desarrollando el currículo hoy en día.

El modelo Confluence of Learning (COL) que ha sido desarrollado por la aplicación móvil es un modelo híbrido que se basa en las teorías conductistas y constructivistas. El modelo promueve la investigación, la creación, la exploración y la cognición. Las preguntas de desarrollo curricular relacionadas con las tecnologías sugeridas utilizadas como planificar, soñar y conceptualizar. Los usuarios conocerán el diseño adecuado del curso impartido, siempre considerando la información que se necesita difundir.

La información debe ser relevante y desafiante, pero simple para servir como estímulo, voluntad para usar la aplicación móvil como un agente para el aprendizaje en línea en la educación superior. Debe incentivar el uso y promover nuevas investigaciones, nuevas tecnologías y nuevas estructuras colaborativas en el diseño del aprendizaje. sincrónico o asincrónico.

El uso de videoconferencias, Skype / connect, vodcasts / podcasts y otros repositorios de medios pueden orquestar este intercambio de información y diálogo entre formadores VET y mentores expertos.

Los modos de intercambio más apropiados para lograr resultados de aprendizaje particulares son el uso de wikis, aplicaciones y realidad aumentada para facilitar la interacción y el uso de marcadores y repositorios para identificar y almacenar conocimientos.

Se necesita reflexión para alentar a los usuarios a evaluar y desafiar su intercambio de aprendizaje y desarrollo con sus pares y otros miembros de la comunidad educativa entre los países socios. El conocimiento útil debe adquirirse en esta interacción y transformarse para su uso en otras situaciones.

El uso de blogs, foros y carteras electrónicas permite a los formadores de FP desarrollar su pensamiento crítico y brinda la oportunidad de demostrar su desarrollo de conocimientos. El volumen, la naturaleza y la calidad del aprendizaje se puede negociar con los usuarios, quienes deben ser flexibles y alentadores para desarrollarse más en su práctica profesional y su posición. El formador VET debe desarrollar una conexión más fuerte con su comunidad de aprendizaje profesional y ser activo en las conexiones con los sitios web de la comunidad de aprendizaje profesional y las redes sociales académicas que facilitan parte de este desarrollo en los países participantes.

El desarrollo e implementación de la aplicación móvil está vinculado al aprendizaje y el diseño de la aplicación influye en los principales componentes estructurales de la teoría, la información, la interacción, la reflexión y la evaluación del conocimiento trabajando con la RV en las fobias sociales.

La motivación inicial de los miembros participantes es desarrollar la aplicación vinculada al rediseño de las titulaciones de educación en la Facultad de Educación Social y Psicología. Ambas titulaciones tienen una gran proporción de usuarios interesados en el modo a distancia para trabajar con formadores de FP con fobias.

Implica que los profesores se coloquen en equipos de redacción y trabajen con un líder educativo y del curso para redefinir el contenido y la entrega de la asignatura en todas las fases del proyecto, desarrollado para usar la aplicación en todas las facultades de la universidad, de hecho en todas las universidades de los socios países.

El uso de la aplicación por parte de profesores universitarios está destinado a cumplir con los resultados esperados:

- Vincular la tecnología móvil con estrategias de aprendizaje
- Ayudar a los profesores a combinar la tecnología con tareas de aprendizaje específicas que luchan contra las fobias sociales ·

-Proporcionar la implicación de Socios Asociados enfocados a entidades relacionadas con la profesión docente, en concreto: Centros VET, Universidades, Escuelas, Asociación de Profesiones Docentes (formadores VET, Profesores Universitarios, Profesores de Escuela), Sindicatos de profesiones docentes, Asociaciones Psicológicas, Centros Psicológicos, Centros de aprendizaje para adultos, centros juveniles, empresas, ministerios de educación.

Todos los socios deben estar informados sobre las decisiones clave, y todo el personal involucrado en el proyecto utilizará y compartirá un perfil de Google Drive para tener información actualizada sobre los documentos clave y el seguimiento de los resultados del trabajo. Nuestro proyecto incluye el uso de EPAL durante la implementación y el seguimiento del proyecto. El uso de esta plataforma nos permitirá publicar artículos, blogs y materiales relacionados con la formación de formadores y las competencias de los educadores.

Nuestras organizaciones crearán una Comunidad de Práctica para intercambiar información sobre la formación de formadores y encontrar socios interesados en discutir el tema, pero también para dar seguimiento al proyecto proponiendo la adopción del modelo en otros países. Todos los expertos contribuirán a encontrar el contenido más apropiado para compartir en la Comunidad de Práctica, pero los expertos del IAPHS trabajarán directamente en la carga de contenido relevante para los expertos interesados en la capacitación de capacitadores gestionando discusiones con otros miembros considerando su experiencia previa en la gestión de redes sociales y blogs, sistemas. La Comunidad de Prácticas será abierta y tendrá como objetivo despertar el interés sobre nuestro proyecto e intercambiar información con otros expertos en este campo, pero también con quien quiera saber más sobre el tema. El idioma oficial de la Comunidad será el inglés.

Los objetivos del grupo son la difusión de buenas prácticas para la reducción de la fobia social entre los educadores. Intercambio de experiencias entre expertos, intercambio de documentos de acción clave relacionados con técnicas de enseñanza efectivas en diferentes países y reducción de la fobia social.



Bibliography

- Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Treatment of Anxiety Disorders in the Digital Age, *Clinical Handbook of Anxiety Disorders*, 10.1007/978-3-030-30687-8_16, (297-313), (2020).

[Crossref](#)

- Stan Van Ginkel, Presenting in Front of a Virtual Audience: A Synthesis of Research in Higher Education, *Virtual Reality [Working Title]*, 10.5772/intechopen.80114, (2020).

[Crossref](#)

- Alina Makhkamova, Jan-Philipp Exner, Tobias Greff, Dirk Werth, Towards a Taxonomy of Virtual Reality Usage in Education: A Systematic Review, *Augmented Reality and Virtual Reality*, 10.1007/978-3-030-37869-1_23, (283-296), (2020).

[Crossref](#)

- Swati Pandita, Andrea Stevenson Won, Clinical applications of virtual reality in patient-centered care, *Technology and Health*, 10.1016/B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020).

[Crossref](#)

- Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L. Linvill, Larry F. Hodges, undefined, 2020 IEEE Conference on Virtual Reality and 3D User Interfaces Abstracts and Workshops (VRW), 10.1109/VRW50115.2020.00028, (133-137), (2020).

[Crossref](#)

- A. Giachero, M. Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C. Rugiero, C. Fornaro, P. Marangolo, Conversational Therapy through Semi-Immersive Virtual Reality Environments for Language Recovery and Psychological Well-Being in Post Stroke Aphasia, *Behavioural Neurology*, 10.1155/2020/2846046, 2020, (1-15), (2020).

[Crossref](#)

- Hiroshi Murakami, Norio Yasui-Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miyuki Yanagimachi, Norio Sugawara, Kazutaka Shimoda, Makoto Daimon, Coping styles associated with glucose control in individuals with type 2



diabetes mellitus, *Journal of Diabetes Investigation*, 10.1111/jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020).

[Wiley Online Library](#)

- J. Cecil, Mary Sweet-Darter, Avinash Gupta, undefined, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109/FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020).

[Crossref](#)

- Everlyne Kimani, Ameneh Shamekhi, Timothy Bickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Speaking Anxiety, *Smart Health*, 10.1016/j.smhl.2020.100146, (100146), (2020).

[Crossref](#)

- Chloe Brandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, A Comparison of Ultra-Brief Cognitive Defusion and Positive Affirmation Interventions on the Reduction of Public Speaking Anxiety, *The Psychological Record*, 10.1007/s40732-020-00432-z, (2020).

[Crossref](#)

- M. Dilgul, J. Martinez, N. Laxhman, S. Priebe, V. Bird, Cognitive behavioural therapy in virtual reality treatments across mental health conditions: a systematic review, *Consortium Psychiatricum*, 10.17650/2712-7672-2020-1-1-30-46, 1, 1, (30-46), (2020).

[Crossref](#)

- Francisco-Javier Hinojo-Lucena, Inmaculada Aznar-Díaz, María-Pilar Cáceres-Reche, Juan-Manuel Trujillo-Torres, José-María Romero-Rodríguez, Virtual Reality Treatment for Public Speaking Anxiety in Students. Advancements and Results in Personalized Medicine, *Journal of Personalized Medicine*, 10.3390/jpm10010014, 10, 1, (14), (2020).

[Crossref](#)

- Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, Borja Manero, undefined, 2019 IEEE 19th International Conference on Advanced Learning Technologies (ICALT), 10.1109/ICALT.2019.00108, (349-353), (2019).

[Crossref](#)

- Berenice Serrano, Cristina Botella, Brenda K. Wiederhold, Rosa M. Baños, Virtual Reality and Anxiety Disorders Treatment: Evolution and Future Perspectives, *Virtual Reality for Psychological and Neurocognitive Interventions*,



10.1007/978-1-4939-9482-3_3, (47-84), (2019).

Crossref

- Jacob Raber, Shahar Arzy, Julie Boulanger Bertolus, Brendan Depue, Haley E. Haas, Maria Kangas, Elizabeth Kensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A. Marusak, Jessica Minnier, Anne-Marie Mouly, Andreas Muehlberger, Seth Davin Norrholm, Kirsi Peltonen, Graziano Pinna, Christine Rabinak, Youssef Shiban, Hermona Soreq, Michael A. van der Kooij, Leroy Lowe, Leah T. Weingast, Paula Yamashita, Sydney Weber Boutros, Current understanding of fear learning and memory in humans and animal models and the value of a linguistic approach for analyzing fear learning and memory in humans, *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 10.1016/j.neubiorev.2019.03.015, (2019).

Crossref

- Stan van Ginkel, Judith Gulikers, Harm Biemans, Omid Noroozi, Mila Roozen, Tom Bos, Richard van Tilborg, Melanie van Halteren, Martin Mulder, Fostering oral presentation competence through a virtual reality-based task for delivering feedback, *Computers & Education*, 10.1016/j.compedu.2019.02.006, (2019).

Crossref

- Amanda A. Benbow, Page L. Anderson, A meta-analytic examination of attrition in virtual reality exposure therapy for anxiety disorders, *Journal of Anxiety Disorders*, 10.1016/j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), (2019).

Crossref

- Philip Lindner, Alexander Miloff, Simon Fagernäs, Joel Andersen, Martin Sigeman, Gerhard Andersson, Tomas Furmark, Per Carlbring, Therapist-led and self-led one-session virtual reality exposure therapy for public speaking anxiety with consumer hardware and software: A randomized controlled trial, *Journal of Anxiety Disorders*, 10.1016/j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019).

Crossref

- Avinash Gupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, undefined, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109/SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019).

Crossref

- Everlyne Kimani, Timothy Bickmore, Ha Trinh, Paola Pedrelli, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction



(ACII), 10.1109/ACII.2019.8925438, (641-647), (2019).

Crossref

- Megha Yadav, Md Nazmus Sakib, Kexin Feng, Theodora Chaspari, Amir Behzadan, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109/ACII.2019.8925509, (1-7), (2019).

Crossref

- Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, Borja Manero, Designing a VR game for public speaking based on speakers features: a case study, Smart Learning Environments, 10.1186/s40561-019-0094-1, 6, 1, (2019).

Crossref

- Theresa F. Wechsler, Franziska Kümpers, Andreas Mühlberger, Inferiority or Even Superiority of Virtual Reality Exposure Therapy in Phobias?—A Systematic Review and Quantitative Meta-Analysis on Randomized Controlled Trials Specifically Comparing the Efficacy of Virtual Reality Exposure to Gold Standard in vivo Exposure in Agoraphobia, Specific Phobia, and Social Phobia, Frontiers in Psychology, 10.3389/fpsyg.2019.01758, 10, (2019).

Crossref

- Ying Xie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Effects of using mobile-based virtual reality on Chinese L2 students' oral proficiency, Computer Assisted Language Learning, 10.1080/09588221.2019.1604551, (1-21), (2019).

Crossref

- Adam G. Gavarkovs, Behavioral Counseling Training for Primary Care Providers: Immersive Virtual Simulation as a Training Tool, Frontiers in Public Health, 10.3389/fpubh.2019.00116, 7, (2019).

Crossref

Web.

The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study - Open Research Online

Ecvet-manual-for-emeu-final.pdf (em-eu.eu)



Virtual reality for COPD rehabilitation: a technological perspective - ScienceDirect

TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-
ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf (researchgate.net)

https://www.researchgate.net/profile/Mario_Lazaro/publication/314375119_TOPMOST_A_NEW_TOOL_BASED_ON_LEARNING_OUTCOMES_FOR_THE_ACADEMIC_MOBILITY_OF_VOCATIONAL_STUDENTS/links/5a5113d2a6fdcc769001f94f/TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf

ECVET and Learning Outcomes | ECVET Toolkit (ecvet-toolkit.eu)

EU policy in the field of vocational education and training | Education and Training (europa.eu)

The European Credit system for Vocational Education and Training (ECVET) | Education and Training (europa.eu)

Recommendation of the European Parliament and of the Council of 18 June 2009 on the establishment of a European Credit System for Vocational Education and Training (ECVET)Text with EEA relevance (europa.eu)

4. Protocolos para la reducción de la fobia a hablar en público

4.1 Introducción

El sentimiento de incomodidad emocional y física al hablar en público se ha utilizado con varios objetivos, desde el miedo escénico y la ansiedad del habla hasta la timidez y la aprehensión de la comunicación. A menudo comienza con una sensación de "mariposas en la boca del estómago" o palpitaciones. Puede surgir una sensación de mareo y dificultar la concentración. La sudoración puede incluso aparecer en las palmas de las manos. Todos estos signos de nuestro sistema nervioso pueden surgir cuando estamos ansiosos por hablar en público. Sin embargo, es necesario combatirlo.

En pocas palabras, definimos la ansiedad de hablar en público como los pensamientos y sentimientos desagradables que despierta la anticipación de hablar en público. Es diferente del miedo escénico porque se trata de hablar en público más que de actuar. Es diferente de la timidez porque no es el resultado de un malestar general con situaciones sociales. Además, es diferente de la aprehensión a la comunicación porque afecta al menos al doble de personas, y porque las personas que son muy aprensivas a la comunicación desconfían de comunicarse interpersonalmente y en grupos, no solo en público.

Una diferencia entre la ansiedad por hablar en público y la aprensión a la comunicación es la duración del tiempo de respuesta. La aprensión a la comunicación, que es el miedo a las conversaciones reales o quizás anticipadas con otras personas, es independiente de la situación y es difícil de moldear incluso con el entrenamiento de habilidades. Algunas personas con fobias no muestran signos de ansiedad cuando se les acercan o preguntan por extraños, mientras que otras se

muestran claramente angustiadas por ello. Cuando las fobias surgen desde una edad infantil, los niños con esta condición lo hacen aún más evidente cuando comienzan la escuela. De ahí que algunos autores como Beatty, McCroskey y Valencic señalen que nacemos con una inclinación a comunicarnos (hablar) en algunas situaciones y en otras simplemente no queremos comunicarnos. Estos investigadores incluso sugieren que la probabilidad de que exista aprensión comunicativa en la familia es mayor e incluso puede ser transmitida por la familia. Aunque la ansiedad por hablar en público puede estar relacionada con factores mentales y de comportamiento, es importante tener en cuenta que, dentro y fuera del aula, también puede aprender a manejarla a través de algunas técnicas especializadas.

De hecho, la mayoría de las investigaciones contemporáneas han proporcionado una gran cantidad de conocimientos sobre la naturaleza, los efectos y el manejo de la ansiedad del habla. (Brydon y Scott, 2008).

4.2 Ansiedad al hablar en público

La ansiedad por hablar en público (AHP) generalmente se considera un subtipo de aprehensión comunicativa (AC) y puede concebirse como un rasgo y un estado psicológico.

Aprehensión comunicativa es un término utilizado por McCroskey (JC McCroskey, 2009) desde 1968. El término fue elegido por éste y otros autores, ya que hasta la fecha solo términos como "miedo escénico", "miedo al habla" y "ansiedad al hablar en público" fueron utilizados.

Pero estos términos no eran apropiados para lo que estaban estudiando. Reconociendo que se usaban muchos términos diferentes para describir el tema de interés ("ansiedad por la comunicación"), ninguno de ellos parecía apropiado porque se usaban para describir cosas que eran diferentes de lo que estaban estudiando. Después de mucha discusión, McCroskey (James C., 1970) ideó AC y fue el primer investigador en utilizar el término en una publicación.

El hallazgo de este término menos generalista ha permitido a psicólogos y psiquiatras considerar una nueva forma de abordar la 'ansiedad social', que es más común e intensa que la ansiedad ordinaria.

Por tanto, las fobias han llegado a abordarse como una forma de trastorno de ansiedad. Los afectados son conscientes de que sus miedos son irracionales, e incluso pueden haber investigado más conscientemente sobre la condición que causa el bloqueo asociado con su situación. Pero a veces los miedos son desproporcionados al peligro o problemas que pueden estar presentes en la fobia. Algunas personas también saben que es posible que tengan que hacer algo al respecto (Rosenhan y Seligman, 1984). En nuestro caso, el de utilizar la Realidad Virtual para hablar en público, los recursos de e-salud están limitados por las recomendaciones internacionales a trabajar solo con aquellas personas que tienen cierto miedo a hablar en público y que están a punto de dar un discurso. También elementos con los que trabajar son aquellos que tienen miedo de hablar en público hasta el punto de que ni siquiera pueden pensar en debatir y tener que emprender esa tarea.

Entonces aparece aquí una limitación. Las personas 'fóbicas' o que sufren de 'ansiedad flotante' deben ser derivadas a un profesional especializado para su tratamiento. Sin embargo, como la gran mayoría de las personas que temen hablar en público no temen realmente a la actividad, el público objetivo posible es claramente amplio. Estos individuos tienen miedo de su miedo, sienten que este miedo es excesivo, pero lo controlan lo suficientemente bien como para dar un discurso cuando sea necesario. James C. McCroskey y Beatty (1984) sugieren que las personas ansiosas por hablar que no son fonofóbicas acerca de hablar en público no mejoran cuando se exponen al entrenamiento típico de hablar en público y, por el contrario, parecen empeorar. Los sentimientos de ansiedad incluso parecen desaparecer si el orador simplemente habla de sí misma, de su familia con una voz resonante, relajada y cómoda en un entorno íntimo (Ayres y Hopf, 1993).



Foto 1. La ansiedad al hablar es común, prácticamente todo el mundo experimenta algún nivel de ansiedad (las fotos están libres de derechos de autor en pexels.com)

El AHP, por otro lado, se define más a menudo como "una situación de ansiedad social específica que surge de la promulgación real o anticipada de una presentación oral" (Bodie, 2010). Como resultado, la investigación ha señalado el papel central que juega el público en la evaluación de las circunstancias sociales, que incluyen la amenaza de evaluaciones insatisfactorias, y que pueden ser mayores en personas con ansiedad social. Como lo describen Sawyer y Behnke (2009), "el miedo a encontrarse con el público mientras se habla" es la mayor barrera. Aunque aproximadamente el veinte por ciento de la población experimenta altos niveles de AC en rasgos similares, hasta el setenta por ciento pueden experimentar niveles de ansiedad moderadamente altos a altos siempre que tengan que dar una presentación oral a una audiencia (McCroskey, 2009).

Para los padres y maestros, estas estadísticas pueden ser bastante impactantes, pero a menudo útiles. Para los estudiantes con CA de alto rasgo, la mayoría de los intercambios de comunicación pueden resultar difíciles. A veces, los estudiantes pueden sentirse ansiosos por tener que contribuir a la clase y hacer preguntas. Durante las conversaciones grupales o cuando se reúnen con sus instructores para consultas individuales también pueden revelar dificultades. También pueden considerarse como tareas accesorias dirigidas a los estudiantes, ofrecidas para ayudarlos mientras realizan una tarea de evaluación. La identificación de los niveles de ansiedad por rasgos dentro de un grupo estudiantil se puede utilizar para determinar niveles altos, medios y bajos de ansiedad por rasgos. Aunque las categorías amplias pueden oscurecer la experiencia individual, Behnke y Sawyer (2001) advierten que la experiencia individual sí varía.

La ansiedad social, como trastorno psicológico, puede volverse bastante incapacitante para el sujeto, por lo que la ansiedad por hablar en público se ha conceptualizado como un evento que involucra respuestas fisiológicas, psicológicas y conductuales.

Sin embargo, los intentos iniciales de encontrar un vínculo más fuerte entre estas tres respuestas resultaron infructuosos. Ayudó a desencadenar el descubrimiento de algunos nuevos campos de investigación, incluido el desarrollo de tecnologías para monitorear los estados fisiológicos y psicológicos de las personas al mismo tiempo (conductuales). Las dos primeras respuestas se refieren a indicadores internos de la PPA, como sentimientos físicos (es decir, náuseas, hormigueo, mareos, corazón acelerado y boca seca) y/o pensamientos negativos hacia cualquier tarea que implique hablar.

Al mismo tiempo, los indicadores externos de la PPA tienden a referirse a comportamientos observables, que incluyen incongruencias (es decir, errores en el habla y disfluencias), sonrisas y gesticulaciones nerviosas, cubrición facial, bloqueo corporal, tensión postural, cierta rigidez, silencio y repetición de palabras (Daly et al., 2009). Además, son posibles cambios extremos de comportamiento (que implican evitar cualquier tema que implique hablar y apartarse de las cosas con las que está conectado) y negarse a hablar o retirarse de la clase o la audiencia.

Investigaciones más recientes han revelado que, aunque los falsos positivos generalmente se experimentan internamente (es decir, pensamientos o sentimientos) pero, no siempre, sincronizados, se experimentan externamente (es decir, a través de acciones (Mottet et al., 2016). Por ejemplo, si el orador está parado frente a una audiencia, pueden parecer tranquilos, pero pueden estar experimentando los mismos pensamientos negativos que conducen al 'nudo en el estómago' o 'opresión en la garganta'. Por lo tanto, se hace necesario reconocer que los individuos pueden experimentar diferentes niveles y combinaciones de la enfermedad y que el síntoma irradia (Irvine, 2020).

4.3 Convivir con fobia a hablar en público.

La mayor parte de la literatura sobre cómo afrontar la FHP no se relaciona con los miedos que enfrentan las personas cuando se les diagnostica FHP. El objetivo principal de esta sección del documento es ayudar a las personas a superar estas preocupaciones.

En otras palabras, en gran parte de la investigación, abordar el problema o los problemas (de la FHP) significa tratar los síntomas con intervención médica. Por ejemplo, los profesionales de la salud pueden realizar autohipnosis, terapias conductuales y medicamentos para tratar a los pacientes. También pueden utilizar la psicología para ayudar a los pacientes a liberar sus pensamientos y sentimientos que los hacen sentir ansiosos. De hecho, muchos de los métodos de tratamiento para el trastorno obsesivo-compulsivo, como la psicoterapia y las drogas, tienden a enfocarse en ayudar a las personas a superar sus miedos ignorando o restando el miedo (suprimiéndolo), o reemplazando el miedo (enfocándose positivamente en algo como un pasatiempo). Algunos profesionales también recomiendan asesoramiento para ayudar a los pacientes a afrontar el diagnóstico de ansiedad a hablar en público.

Un interesante estudio realizado en Japón por David Kondo (1994), exploró los tipos de estrategias que las personas informaron usar para hacer frente a su fobia. Kondo propuso tres preguntas de investigación:

1. La gente es ingenua con respecto al tratamiento o la investigación para tratar la FHP;
2. Hay diferencias en el número de estrategias y el tipo de estrategia que utilizan las personas muy aprensivas en la comunicación frente a las que tienen poca aprensión;

Se pueden ver congruencias y discrepancias entre las estrategias de los participantes ingenuos y los tratamientos desarrollados por los académicos.

En su investigación, 181 estudiantes universitarios recibieron el Informe personal de aprehensión de hablar en público y luego describieron las estrategias que utilizan para hacer frente a las tareas de hablar en público. Se realizó un análisis de conglomerados para desarrollar una tipología de estrategias de seis ítems:

- Relajación (por ejemplo, "respiración profunda");

- Preparación (por ejemplo, "escribo lo que quiero decir");
- Pensamiento positivo (de algo agradable o de éxito en la tarea);
- Depreciación de la audiencia (por ejemplo, minimizar su importancia o imaginar a las personas como vegetales)
- Concentración (permanecer en la tarea);
- Despido (por ejemplo, "No hago resistencias inútiles").

En cuanto a las estrategias de afrontamiento de los sujetos, tanto los más aprensivos como los menos aprensivos utilizaron estrategias como la relajación y / o preparación. Los participantes más aprensivos utilizaron principalmente métodos de relajación y preparación más que los participantes menos aprensivos. Kondo sugirió que las diferencias existen en función de un mayor estado de excitación y luego una mayor necesidad de reducirlo. En su artículo, el autor también concluyó que el pensamiento positivo, la depreciación pública y la resignación pueden utilizarse como ejemplos clásicos de

1. Desensibilización sistemática
2. Modificación cognitiva.

Por tanto, no recomienda la relajación para no reducir el efecto de la desensibilización. Luego sugiere una combinación de "preparación" y "concentración" que puede ser una forma de entrenamiento de habilidades. Las actividades de despido y concentración son congruentes con la filosofía subyacente de la Terapia Morita, una terapia cognitivo-conductual que enseña a las personas a aprender a aceptar la ansiedad y actuar, es decir, a continuar con la tarea incluso si la sienten.

Kondo también sugiere estudios adicionales donde los participantes evalúen la efectividad de sus estrategias, cuán efectivamente fueron utilizadas en cada nivel de su estrategia, cuán efectivas fueron estas estrategias para cambiar su comportamiento y el nivel de efectividad personal experimentado con el uso de estas estrategias (Erlebach, 2004). Así, las diferencias individuales en la percepción y las reacciones a las situaciones están determinadas por el rasgo de ansiedad cuya tendencia está moldeada por la personalidad a desarrollar más o menos ansiedad ante las experiencias de la vida.

4.4 Teoría Cognitiva del Comportamiento

4.4.1 Desarrollo de la Teoría Cognitiva del Comportamiento

La Teoría Cognitiva del Comportamiento (TCC) evolucionó a través de la aplicación de la teoría cognitiva, por Ellis (1975) y Beck (1975) y la teoría del comportamiento (Rachman, 1997). El desarrollo de la terapia cognitivo-conductual es la conclusión de la TCC.

Las terapias de exposición liberan al individuo en un entorno que provoca ansiedad y lo hace superar su miedo a estar expuesto o al propio entorno (Rachman, 1997). La terapia basada en la exposición coloca al paciente repetidamente frente a un estímulo, lo que provoca un aumento en su nivel de comodidad ante el estímulo. Por lo tanto, después de múltiples exposiciones, es probable que se acostumbren al estímulo y sepan que las cosas que más temen probablemente no sucederán (Finn, Sawyer, Schrodtt, 2009).

Este tipo de terapia presupone la habituación y la sensibilización como dos procesos clave. A través de la exposición repetida, el aprendizaje se produce a través del contacto con el estímulo que lo hace menos temeroso. La ansiedad se reduce con el tiempo y luego, a través de un alto nivel de repetición del estímulo, la ansiedad desaparece. Finn y col. (2009) proporcionan una explicación concreta de la habituación y la sensibilización como parte del proceso de desensibilización sistemático de la siguiente manera:

- La cantidad total de ansiedad que siente una persona con el tiempo puede aumentar en lugar de disminuir como resultado del castigo.

Se sabe que un mayor grado de habituación a un estímulo aversivo se muestra en la respuesta de un individuo al castigo. Un ejemplo de esto es el miedo a las arañas, donde los habituales no muestran miedo tan rápidamente como los sensibilizados. Aparentemente, la conclusión del experimento se adapta a las cambiantes condiciones ambientales.

- Hay un enfoque conductual de la situación, (favoreciendo) después de que los niveles de amenaza hayan disminuido. Por ejemplo, si estás expuesto a un estímulo (es decir, un estímulo de fobia) que está diseñado para producir ansiedad (es decir, reacciona como si estuvieras en un estado de miedo), te

- habituas a ese estmulo porque ya no te molesta. Este aspecto tambin se aplica a la aprehensin de la comunicacin en el contexto de hablar en pblico;
- Percepcin de consecuencias negativas inexistentes de hablar en pblico. Con el tiempo, y a travs de la experiencia y la prctica, a medida que estas consecuencias negativas no se materialicen, ms sentimientos positivos reemplazarn a los sentimientos negativos que alguna vez tuvieron.

McCroskey, Ralph y Barrick (1970) fueron los primeros en utilizar la desensibilizacin sistemtica con el propsito de reducir la aprehensin por la comunicacin.

Adems, el estudio de Finn et al. (2009) recomienda la terapia de exposicin y la desensibilizacin sistemtica como las mejores prcticas para lidiar con la ansiedad de hablar en pblico.

De manera similar, estas prcticas son apoyadas por Rachman, quien teoriza que estar expuesto a un estmulo temido a lo largo del tiempo reduce la cantidad de ansiedad causada por ese estmulo, siempre que el castigo real experimentado durante la exposicin sea menor que la cantidad de castigo predicha. Por ejemplo, cuando una persona realmente cree que hablar en pblico lo har sentir mal, resultar en un sentimiento negativo que tendr que provenir de algun otro lugar en la escala emocional de esa persona, que eventualmente dar paso a la felicidad y los sentimientos positivos. Este sentimiento positivo sustituir a los sentimientos de disgusto experimentados previamente ante el mismo estmulo (reevaluacin cognitiva). De hecho, en muchas situaciones, estar en grupo tiene un efecto calmante en las personas ansiosas. Este argumento puede usarse para respaldar la necesidad de que todos aquellos que llevan a cabo cursos bsicos de comunicacin encuentren una situacin de grupo e interacten con ella repetidamente. Segn Finn et al. (2009), se debe llegar al lmite de la capacidad de sentir ansiedad durante la terapia de exposicin, ya que este aspecto maximizar la efectividad de la terapia de exposicin.

4.4.2. Behavioural Inhibition and Attributing State Anxiety to Public Speaking

Con respecto al uso de la Desensibilizacin Sistemtica (SD) como enfoque de tratamiento para abordar el aspecto central de la AC, los resultados han demostrado que los efectos de nuevos estmulos sobre la activacin del sistema nervioso central

basal pueden traducirse en una mayor necesidad de seguridad y pueden atenuarse a través de la desensibilización. La SD fue desarrollada por Wolpe (1980) y como describen Friedrich, Goss, Cunconan y Lane (1997) es "un paquete de terapia que abarca metódicamente;

- A. entrenamiento en relajación muscular profunda;
- B. la construcción de jerarquías de estímulos que provocan ansiedad;
- C. el emparejamiento gradual, a través de imágenes, de estímulos que provocan ansiedad con el estado relajado ".

En estudios hasta la fecha, hay evidencia de que la DS es efectiva en el tratamiento de la ansiedad por la comunicación, particularmente en el contexto de hablar en público (Friedrich et al., 1997). Desde la perspectiva de la teoría del aprendizaje social, puede ser que la DS ayude al individuo a iniciar la asociación de la relajación con estímulos específicos, reemplazando su respuesta ansiosa a esos mismos aspectos estresantes. Desde una perspectiva comunitaria, el uso de imágenes para enfrentar los estímulos que provocan ansiedad al grupo jerárquico más alto puede servir para disminuir la novedad de estos estímulos, aliviando así la sobrecarga severa del BIS. La novedad se puede reducir simplemente exponiéndose a los estímulos en cuestión.

Desde una perspectiva social constructivista, las especulaciones de Freeman y sus colegas (1997) sobre los mecanismos en los que se basa su efectividad parecen ser consistentes con la teoría de la acción comunicativa. Citan la afirmación de Gray (1982) de que las terapias conductuales como la desensibilización sistemática pueden funcionar debido a la habituación. Esta habituación se ve como una reacción específica, lo que significa que proviene de un factor específico y depende de mecanismos neuronales bien definidos. No está relacionado con la magnitud del estímulo, pero aumenta con la exposición repetida al estímulo.

La sensibilización es una respuesta a un estímulo que se desarrolla durante un período de exposición. Primero, la intensidad del estímulo aumenta y luego disminuye durante un período de tiempo (Freeman et al., 1997). En la literatura, Freeman et al. (1997) llegan a la conclusión de que "Según este modelo, la

efectividad de la desensibilización sistemática varía según la intensidad del estímulo y el tiempo de exposición total. Para disminuir la sensibilización, permitiendo que ocurra la habituación, un estímulo de baja intensidad sería proporcionado repetidamente durante cortos períodos de tiempo "

Se ha planteado la hipótesis de que las terapias conductuales (Gray 1982) como la DS pueden ser efectivas en el tratamiento de los trastornos de ansiedad. Aún no se ha probado adecuadamente para explicar su eficacia positiva, lo cual es consistente con la teoría del sistema de inhibición conductual. Es fundamental entender que a pesar de lo explicado anteriormente, la DS no parece tratar el miedo al castigo o el deseo de dejar de sentir, que es un aspecto central en la teoría de los antojos / adicciones como basados en la ansiedad. Si bien este aspecto puede tener el potencial de ser eficaz en el tratamiento de la ansiedad determinada biológicamente, puede ser limitado ya que es hereditario.

4.5 Técnicas de Relajación

Técnicas como el entrenamiento de relajación pueden ayudar a disminuir los síntomas físicos del estrés, como el aumento de la frecuencia cardíaca y la tensión muscular. Al practicar técnicas de relajación, en general, el individuo se siente más tranquilo y es más probable que se logre el bienestar. Hay dos técnicas de relajación esenciales para los oradores públicos y los estudiantes cuando hablan frente a una audiencia o clase: una es la respiración profunda; y el otro es la relajación progresiva.

4.5.1. Deep breathing exercises

One way to decrease nervousness is to cause a change in breathing and heart rate. Nervous people tend to breathe shallowly. To help break this anxiety-induced breathing pattern, consider taking slow, deep breaths before getting up to speak. If you need to breathe to speak, a simple inhale and exhale gesture before you begin can help remove the switch in your brain. It is important that you lean back and relax your whole body. Deep breathing and focusing on what works best for you will help you relax (Beebe & Beebe, 2017).



Foto 2. El ejercicio de respiración y relajación se puede combinar y realizar individualmente o en grupo (las fotos son libres de derechos de pexels.com)

Es importante desarrollar buenos hábitos físicos como la respiración profunda para reducir el estrés y relajarse. Hemos seleccionado tres tipos diferentes de ejercicio que pueden aumentar la eficiencia de tu respiración, reducir el nerviosismo y ayudarte a relajarte cuando te sientas ansioso por dar un discurso.

El primer ejercicio es la respiración diafragmática, que implica una respiración suave utilizando el diafragma. Siéntate o párate con los pies en el suelo, con los pies separados a la altura de los hombros. Para comenzar a respirar profundamente, primero con las manos en el abdomen, inhala profundamente mientras empujas el abdomen hacia afuera. Exhala lenta y suavemente, relajando y llevando el vientre hacia el pecho.

El segundo ejercicio, llamado respiración meditativa, ayuda a relajar el cuerpo. Empieza por respirar con un ligero enfoque de su diafragma, pero presta atención a la sensación que te brindan todos los aspectos del proceso y la experiencia sensorial del mismo. Cuando medites, limpia tu mente de todos los pensamientos y concéntrate en el ritmo de tu inhalación y exhalación.

El último ejercicio, la respiración de liberación de tensión, implica la respiración diafragmática combinada con la relajación de partes específicas del cuerpo. Baja las caderas y comience observando su patrón de respiración abdominal. A medida que respira, nota las partes de los músculos tensos. Exhale lentamente por la boca, inhale profundamente y luego relaje un área muscular tensa. Continúe este proceso hasta que se sienta completamente relajado. Este ejercicio se puede realizar de forma sistemática,

comenzando por la cabeza y bajando hasta los pies, un paso a la vez, en una combinación de movimientos que provocan una relajación calmante general.

4.5.2. Relajación progresiva

La relajación en este caso se refiere a la liberación de un músculo porque no hay estímulo. Los ejercicios musculares de esta técnica incluyen un objeto que se contrae y se relaja en respuesta a un estímulo. El ejercicio de relajación muscular progresiva comprende una contracción y relajación y es ideal para respirar, dormir y otras acciones naturales. Puede usarse por separado de otras técnicas de relajación para ayudarte a comprender cómo se sienten tus músculos cuando están relajados y cuando están tensos. Al realizar una respiración relajada y una respiración normal, puedes sentirte más tranquilo, reducir la ansiedad y mejorar la capacidad de tu cerebro para aprender y retener información. Estos ejercicios pueden ayudarte a reducir la ansiedad en las semanas previas a tu ponencia e incluso el día de tu ponencia.

La relajación progresiva se practica concentrándote en controlar el movimiento de los músculos en tres áreas principales de tu cuerpo, comenzando por los pies.

Acuéstate boca arriba durante esta sesión sobre un piso o tapete alfombrado y sigue los pasos a continuación:

- Estira los dedos hacia el techo;
- Dobla los tobillos y dobla suavemente los dedos de los pies;
- Para masajear tu espalda por unos momentos, contrae los músculos antes de dejar que se relajen.
- Repite esto varias veces.
- Observa cómo se sienten tus grupos musculares cuando están contraídos (tensos) y cuando están relajados (suelos / blandos).

El abdomen. Para esta parte del ejercicio, acuéstate o ponte de pie, lo que te resulte más cómodo.

- Mantén los músculos abdominales tensos, pero evita crear nuevas áreas de dolor o presión.
- Presta atención a cómo te sientes al contraer los músculos. Relájalos para que tu vientre se mueva hacia tu espalda. Puedes pensar en cómo te sientes con los músculos relajados.
- Repite esto varias veces.

Hombros y cuello. Párate o siéntate para este ejercicio, asegurándote de que sus brazos estén sueltos y relajados.

- Comienza por cruzar los brazos hasta las orejas y luego mantenlos allí por un momento;
- Presta atención a cómo se sienten tus músculos cuando se contraen.
- Ahora rota los hombros hacia afuera para que estén más relajados.
- Tu cuello y pecho también deben sentirse relajados.
- Piensa en la diferencia en cómo te sientes cuando tus hombros están tensos y luego relajados.
- Haz este ejercicio varias veces.

Estos ejercicios de relajación para pies, abdomen, hombros y cuello te ayudarán a tener un estiramiento relajante, efectivo y relajado de tu cuerpo.

Pero además de los ejercicios anteriores, otros ejercicios pueden ayudarte a relajar tu cuerpo antes de tus discursos. Puedes practicar comandos y técnicas de relajación progresiva antes de hablar o incluso el día de tu presentación. Si no dispones de mucho tiempo, puedes hacer ejercicios con partes del cuerpo más pequeñas que no necesiten mucho espacio de posicionamiento.

Manos. Cuando tus manos están apretadas con fuerza, como si formara un puño.

- Junta las manos de modo que los pulgares se toquen;
- Mantén la presión durante unos segundos y luego libera la presión;
- Presta atención a la sensación en los músculos cuando cierras la mano y cuando está abierta;
- Repite la acción varias veces.

La boca. La percepción de la contracción de los músculos de la mandíbula y la boca no siempre se percibe fácilmente.

- Encuentra una posición en la que pueda relajarse, acostado, sentado o de pie.
- Cierra la boca y respira profundamente por la nariz, tapándote la boca con los labios.
- Toma nota de cómo se sienten la mandíbula, la cara y los músculos de la boca cuando están tensos.
- Ahora respira suavemente, abriendo los labios levemente y dejando que tus labios liberen sus músculos.
- Presta atención a cómo se sienten tu mandíbula y boca en este momento.
- Repite varias veces.

Lengua. Tu lengua es el músculo más fuerte y flexible de su cuerpo y, como todos los demás músculos, también puede tensarse. Dado que necesitas que tu lengua hable y

quieres que esté relajada, debe lograrlo observando diferentes técnicas que te ayudarán a lograr la relajación que necesita.

- Para esta actividad, debes estar cómodo sentado o de pie.
- Cuando mantengas la boca ligeramente abierta, presione la lengua contra el paladar con la punta de la lengua detrás de los dientes frontales y mantenla allí durante unos segundos;
- Aprende cómo se siente tener la lengua tensa;
- Luego, deja que la parte superior de la lengua descansa en el espacio detrás de los dientes.
- También se puede observar la relajación de los músculos de la boca y la mandíbula.
- Repite varias veces.

Cuando relajes todos los músculos que están experimentando síntomas de estrés, podrás relajarse y dejar que tu cuerpo se relaje. Las personas que combinan la respiración profunda y la relajación progresiva antes de dar un discurso pueden crear un ambiente más propicio para concentrar y relajar su cuerpo para que puedan dirigir su atención y emoción únicamente a su discurso (Coopman & Lull, 2018).

4.5.3 Visualisation

Se han realizado investigaciones que demuestran la eficacia de la visualización en una variedad de contextos que incluyen dejar de fumar, resolver problemas matemáticos, completar tareas complejas en equipo y manejar conflictos interpersonales. Muchos grupos tenían más probabilidades de producir un mejor resultado al utilizar la visualización. Por lo tanto, el uso de la visualización para trabajar en el problema y las posibles soluciones se ha convertido en una práctica más estándar.

Si tomamos la idea de visualización y su transferencia a presentaciones públicas, básicamente surgirá como una serie de acciones positivas, detalladas y concretas que te ayudarán a pensar en cómo irás avanzando en cada paso de principio a fin. Concéntrate en lo que va bien, no en lo que va mal. Pero piensa en cómo sucederá el evento, de manera realista, incluida la forma en que el público responderá a las cosas que digas y cómo reaccionarás ante la audiencia. Utilizando todos tus sentidos, percibe lo que posiblemente va a suceder. Una persona que se somete al proceso de visualización debe pensar detenidamente en todos los aspectos de su cuerpo que puedan surgir durante el discurso. Después de hablar, imagínate y siente como que te elevas:



- Aunque te sientas nervioso, debes tener una sensación de buena energía;
- Usa tu nariz para inhalar y tu boca para exhalar de una manera tranquila y placentera.
- Encuentra el camino que menos te estresa
- Concéntrate intensamente en la presentación que vas a hacer.

Esta es tu oportunidad de compartir tus pensamientos y hablar contigo mismo. Empieza a pensar en los momentos antes de comenzar tu frase y tan pronto como comiences a hablar, imagínate recolectando tus notas y cualquier otro material, poniéndolos en tu mano y yendo al frente de la sala.

- Benefíciate de todas y cada una de las tecnologías al utilizar estas diapositivas digitales.
- De frente a la audiencia, mira a alguien directamente y sonríe.
- Hasta que la audiencia se haya calmado, evita cualquier movimiento.

La conversación comenzará y para el siguiente paso, visualízate en la siguiente parte de tu discurso, prestando atención a la parte principal de la misma:

- Pasar de la introducción al punto principal puede ser una tarea complicada, pero no te rindas;
- Incorpora medios de presentación eficaces;
- Aprende del público;
- Evalúa la actividad de la audiencia, como saludar con la mano y tomar notas, así como escuchar con atención.
- A medida que continúas hablando, debes presentar cada idea principal.
- Escribe la sección de conclusiones.
- Escucha a los miembros de la audiencia aplaudir.

Tu discurso ha terminado, pero aún no has terminado. Considera el escenario mentalmente:

- Respiración normal y eficaz.
- Con una respuesta rápida y sencilla a las preguntas.
- Dirígete a la audiencia con una respuesta rápida y sencilla a las preguntas.
- Regresa retrospectivamente a tu asiento;
- Tiempo de discusión para convencer a la gente de tu punto de vista;



Mientras preparas tu presentación, tendrás que considerar todas las habilidades que posees y tu consiguiente preparación para este discurso. Tu objetivo debe ser crear una semejanza visual lo más cercana posible entre lo que crees que va a suceder y el evento real. Si tu discurso está más allá de tus capacidades, deberás dedicarle más tiempo. Trata de mantener una visualización positiva pero realista.

Una de las preocupaciones de los psicólogos que tratan de trabajar contigo para que tengas el control de tus sentimientos cuando enfrentas el desafío de dar un discurso en una presentación ante una audiencia en particular es enfatizar la importancia de controlar tus sentimientos cuando estás frente a una audiencia. Pero controlar y hacerse cargo de tu discurso depende esencialmente de ti, fortalecerá tu confianza y dará una presentación más dinámica porque sonará más convincente (Coopman & Lull, 2018).

La visualización está ampliamente difundida y se utiliza en el contexto deportivo o artístico, donde tanto los atletas como los músicos se han preparado para el éxito visualizando el éxito. La mayoría de las personas que sueñan con el éxito se imaginan a sí mismas como exitosas.

En consecuencia, si controlas la ansiedad por la comunicación y tienes éxito, trata de imaginarte a ti mismo como un orador exitoso. Este aspecto puede ayudarte a explorar tus propios mensajes negativos. Piensa críticamente sobre estos escenarios y la probabilidad de que sean reales. Piensa también en cuán graves o irreparables serían las consecuencias y los impactos resultantes de no visualizarlos. Si es necesario, los pensamientos deben reestructurarse para hacerlos positivos.

De hecho, la eficacia de tu guión escrito también depende de tu guión visual. Ten en cuenta que quieres que sean efectivos y convincentes para tus oyentes mientras se mantiene la belleza de la sintaxis y las imágenes.

Un script de muestra puede leerse de la siguiente manera:

Estoy subiendo al podio con confianza en mí mismo. Hago una pausa y miro a mi audiencia, identificando oyentes amigables y receptivos. Empiezo con mi introducción bien preparada y apropiada para mi discurso. Este buen comienzo aumenta mi confianza en mí mismo. Durante mi discurso me concentro en mi mensaje. Hago y mantengo contacto visual con mi audiencia. Busco comentarios de ellos para decirme si todavía están interesados y si parecen entender lo que estoy diciendo. Construyo confianza mientras hablo. Presento mi conclusión bien preparada y bien practicada, sabiendo que lo he hecho bien en mi discurso.

Intentar escribir su discurso visual es un paso importante, como puede ver en el ejemplo anterior. Preparar el discurso y visualizarlo en los tiempos correctos es clave. Enumere todos estos elementos y visualícelos a medida que avanza en el discurso con la confianza de que su audiencia responderá con entusiasmo (Osborn, Osborn y Osborn, 2012).

4.6 Cómo reaccionar al estrés

El nerviosismo tiene diferentes etapas de intensidad en diferentes personas. Estarás de acuerdo en que cuando tienes estrés te sientes como si estuvieras temblando incontrolablemente mientras das un discurso público o una conferencia. Mientras estás sentados junto a alguien que tiene este tipo de sensación de nerviosismo, también puedes experimentar dificultad para respirar y temblores en la voz. Independientemente de si se trata de respuestas agudas o crónicas al estrés, las personas pueden utilizar estas reacciones negativas para mejorar su habla. Conocer sus propias emociones te ayudará a determinar por qué y cómo mejorarlas. Como resultado, es mucho más fácil predecir y combatir estas condiciones físicas. No te sorprendas con la boca seca o las palmas sudorosas, solo anticipando las condiciones físicas puedes enmascararlas a audiencia y aumentar tu capacidad para mantenerlas bajo control.

Si sabes que sus manos tiemblan por el nerviosismo, no sostengas un pedazo de papel frente a la audiencia, ya que el papel con el temblor amplificará aún más el temblor de sus manos y mostrará tu ansiedad a la audiencia. Si tiendes a tener una voz débil y tiembla cuando comienza a hablar, puede ser útil exhalar todo el aire innecesario, respirar profundamente, contener un poco la respiración y luego comenzar a hablar. Es posible ponerse tenso antes de hablar, por lo que será útil practicar algunas técnicas de relajación muscular, como tensar los músculos de las manos, los brazos y los hombros, y luego relajarlos lentamente. Si te pones nervioso cuando te preparas para dar tu presentación, llegar temprano o incluso un poco antes también puede ayudar. Si eres tímido y tienes miedo de mirar a la audiencia, mira los asientos de antemano y cuando te dirijas a ellos, busca las caras amistosas en la audiencia.

4.7 No estás solo

El presidente John F. Kennedy es conocido por hablar con una cadencia dominante, similar a una hipérbola. Al hablar con la multitud, estaba en buena forma. Winston Churchill fue aclamado como uno de los grandes oradores británicos del siglo XX, y también un gran

líder británico. Tanto John F. Kennedy como Winston Churchill tenían ansiedad generalizada a hablar en público. La lista de personajes famosos que admiten sentirse nerviosos antes de hablar puede sorprenderte. Por ejemplo, cantantes como Barbra Streisand, Andrea Bocelli, Mariah Carey, Adele y Oprah Winfrey parecen tender a sentirse un poco nerviosas cuando están a punto de actuar. Del mismo modo, los actores Julia Roberts y Jim Carrey también parecen tener este sentimiento, al igual que el meteorólogo Al Roker. Cuando hablamos, casi todas las personas están un poco nerviosas. No es realista intentar eliminar por completo la ansiedad del habla. Por el contrario, su objetivo principal debe ser gestionar o gestionar su estrés interior para que no le impida hablar con mucha claridad y eficacia.

4.8 Puedes usar la ansiedad a tu favor

El aumento de adrenalina, el aumento del flujo sanguíneo y las pupilas dilatadas, un aumento natural de las endorfinas, el aumento de la frecuencia cardíaca y otros cambios físicos proporcionan aumentos significativos en el nivel de energía, te ayudan a sentirte mejor de lo que te sentirías de otra manera y te inspiran a trabajar duro. Estar en un estado de preparación elevado te permite ver tu discurso de manera más positiva, posiblemente introduciendo ciertas cualidades que ayudan a mejorar tu presentación. Los oradores que definen sus intensos sentimientos de reacciones emocionales como "nerviosismo" son mucho más propensos a sentirse ansiosos y asustados, pero las mismas emociones fisiológicas también pueden clasificarse como "entusiasmo" o "excitación". Estar atento a los nervios y estar ansioso o asustado no hará mucho para ayudarte a mejorar sus habilidades para hablar; solo te hará sentir agobiado. Lo mejor que puedes hacer es pensar positivamente sobre cómo va a salirte el discurso, usa el regalo que te da tu cerebro para tu propio beneficio. No dejes que tu ansiedad inicial excesiva te haga convencerte de que no puedes hablar con eficacia.

4.9 Conoce tus fortalezas y tus debilidades

Los cirujanos dedican mucho tiempo a aprender a utilizar el equipo médico que necesitan para realizar una operación. Los cirujanos saben lo que pueden hacer y lo que deben hacer, y eso es lo que se esfuerzan por utilizar con mayor eficacia. Como comunicador exitoso, un ponente debe tener en cuenta lo siguiente en la ecuación: al aprender a comunicarse y crear con diferentes tipos de herramientas, puede usarlas de manera efectiva para transmitir su mensaje.

Una de las mejores formas de entenderte a sí mismo es aclarar tus fortalezas y debilidades. Para comunicarte de la manera más eficaz posible, utiliza tus puntos fuertes a tu favor. Si eres una persona vivaz y emocional, concentra esa energía en tu discurso para que puedas comunicarte con tus oyentes con más entusiasmo. Si tienes aptitudes para formular sus ideas de manera divertida y memorable, utiliza ese talento para que tu audiencia preste atención y recuerde tu información. Así como puedes modificar tus fortalezas de esta manera, puedes evitar o minimizar tus debilidades si sabe cuáles son. Si quieres ser cómico, no comiences tu discurso con una broma a menos que seas gracioso. Para reiterar esta premisa, es importante que no la repitas por segunda vez para evitar perder los nervios.

Si tienes más confianza cuando revelas tus fortalezas y debilidades, entonces tu discurso se construirá de una manera más efectiva que será más prolífica de lo que pensabas. Cuanto más seguro y decidido te sientas, menos nervioso estarás. Algo a tener en cuenta es la autocrítica. No seas duro contigo mismo y no te hagas parecer más negativo de lo que realmente eres. En cambio, para continuar expandiendo tus habilidades, debes incorporar nuevas estrategias en tu forma de hablar. Solo cuando adoptes métodos de toma de riesgos como hablar en público, te convertirás en un orador sobresaliente (Grice, Skinner y Mansson, 2016).

4.10 El diálogo interno como aspecto negativo

Está ampliamente aceptado que existe una correlación entre las metas personales poco realistas y los patrones autodestructivos de diálogo interno antes de la transacción del habla. Un ejemplo de diálogo interno es la comunicación que tienes contigo mismo. Este tipo de comunicación tiene que suceder antes del discurso, mientras hablas e incluso después del discurso. Lejos de volverlo estresante, disculparse puede ayudarte a tomar un papel más activo para cambiar o corregir paulatinamente tus hábitos negativos. Una de las principales razones por las que las personas que tienen ansiedad del habla tienen miedo de hablar es porque utilizan formas de comunicación contraproducentes, además de hablar negativamente de sí mismas.

El diálogo interno negativo a menudo se produce por pensamientos negativos, falta de confianza o duda:

- Preocuparte por factores fuera de tu control, incluida la forma en que otros estudiantes se preparan para sus discursos.
- Tener una preocupación excesiva por hablar en público, ya sea positiva o negativa.



- Pasar demasiado tiempo pensando en las soluciones alternativas que podría tener para planificar su discurso.
- Preocuparte por los síntomas de ansiedad por preocupaciones, músculos tensos o corazón acelerado, como dificultad para concentrarte mientras te preparas para el discurso.
- Pensando en las peores y más inverosímiles consecuencias de tu discurso, la gente se reirá o pondrá los ojos en blanco.
- Sentir que no tienes las habilidades para ser un buen orador en público.

Este pensamiento negativo generalmente conduce a tres tipos particulares de diálogo interno negativo: (1) conversación autocrítica (2) conversación de auto-presión (3) conversación catastrófica.

4.10.1. Conversación autocrítica

La autoevaluación es extremadamente importante para la superación personal; sin embargo, existe una investigación creíble que dice que más del 40% de nosotros cuestionaremos verbalmente la eficacia de nuestra propia autoestima antes de tener la prueba para afirmarla o negarla. Sin mucha evidencia, tendemos a menospreciarnos. Dentro de la terapia de conversación practicamos una actitud de duda más saludable y no la acumulamos tan rápido.

A pesar de tener pocas habilidades para hablar en público, las personas en todos los ámbitos de la vida se apresuran a decirse a sí mismas que son malos oradores. Muchos de los abogados de hoy no son profesionales o tienen poca experiencia en hablar en público, pero recientemente se les ha llamado, en muchos casos, para representar a los demandantes en el que no han participado anteriormente. Su incapacidad para reunir sus habilidades no justifica su autocrítica.

4.10.2. Auto-presión.

También generamos un estrés inmenso e injustificado sobre nosotros mismos a través de nuestra autoevaluación y las comparaciones que hacemos. Nunca pensamos si ese estrés adicional mejorará el rendimiento. Podemos entrenarnos para decirnos a nosotros mismos que seremos los mejores oradores del grupo y pensar por qué. Tal como están las cosas, todos los oradores en algún momento inevitablemente experimentan una presión y entusiasmo moderados en público. La presión se puede moderar para alentarlos a lograr el nivel óptimo de entusiasmo necesario para pronunciar sus discursos de manera efectiva.

Ya sea que no sientan presión o la sientan, no tendrán ninguna motivación para prepararse y practicar adecuadamente. Sin embargo, debido a que creen que necesitan ser los mejores o simplemente tienen que dar una presentación realmente buena, pueden ejercer una presión innecesaria sobre sí mismos que los hará fracasar y dañar y obstaculizar sus vidas. El aumento de la presión, de hecho, es análogo al éxito.

4.10.3. Catastrofismo

Las personas a menudo tergiversan las cosas en las que piensan cuando se las describen a sí mismas. Proponemos que es probable que las consecuencias de nuestras acciones den lugar a circunstancias mucho más drásticas de lo que uno podría imaginar. Aquellos que están ansiosos pueden volverse culpables de tener los mismos síntomas. Por ejemplo, pueden decirse a sí mismos que están a punto de dar un discurso que es la peor tarea que han tenido. O se convencen a sí mismos de que no les irá bien en la universidad o ignoran la información y prueban las expectativas de calidad de todos modos.

A medida que los objetivos poco realistas y el pensamiento delirante que los acompaña aumentan la excitación, también aumentan los sentimientos de ansiedad del habla. Un pensamiento de diálogo interno como "Voy a dar un gran discurso" debe ponernos ansiosos hasta el punto de que nos resulte difícil conciliar el sueño debido a la ansiedad que nos genera (Brydon y Scott, 2008).

4.11. A punto de dar el peor discurso de tu vida

O te convences a ti mismo de que no te irá bien en la universidad o ignoras la información y lo intentas de todos modos. A medida que los objetivos poco realistas y el pensamiento delirante que te acompañan aumentan la emoción, también lo hacen los sentimientos de ansiedad de hablar en público. Un pensamiento de diálogo interno como "Voy a dar un gran discurso" debe preocuparnos hasta el punto de que tengamos problemas para dormir debido a la ansiedad que nos produce (Brydon & Scott, 2008).

Para muchas personas, la comunicación con uno mismo puede verse como un signo de enfermedad mental. Si mantienes su mente ocupada con actividades que te quitarán la mente de la ansiedad, te sentirás más seguro y capaz. Sin embargo, está claro que las técnicas solo pueden hacerte pensar que son útiles, ya que si realmente crees que tu técnica reducirá su aprensión puede reducir tu aprensión.



Puedes ser productivo diciendo verbalmente cómo vas a hacer el discurso o recordándote que puedes hacerlo. Un buen ejemplo de diálogo interno positivo es también decir: "Sé sobre esto mejor que nadie". Esto te ayudará a relajarte y sentirte mucho más cómodo. El análisis ofrece evidencia de que las personas que tienen pensamientos de preocupación y fracaso no se ayudan a sí mismas. Practica afirmaciones positivas cuando te encuentres en presencia de interrupciones y relájate cuando estés solo. Los ejemplos pueden incluir los siguientes:

Tabla 1. Practica el pensamiento positivo

Pensamiento Negativo	Pensamiento Positivo
Ojalá no tuviera que hacer este discurso.	Este discurso es una oportunidad para mí, como ponente, de expresar mis ideas y ganar más experiencia.
No soy un gran orador público.	Nadie cree que lo esté haciendo bien, pero estoy mejorando constantemente con cada discurso que doy.
Cuando doy un discurso, todavía estoy ansioso.	Todos quieren mantener la calma. Mientras otras personas puedan manejarlo, yo también.
Nadie quedaría impresionado ni afectado por lo que voy a decir.	Tengo un tema bien escrito para el que estoy bien preparado. Por supuesto, la audiencia vendrá y preguntará.

Tabla 2. Diálogo interno constructivo antes de los discursos.

Antes de practicar	Practicando	Durante el test de comportamiento
Elabora un plan positivo: Espero que esto esté bien para mí. Me gusta hablar de este tema. Primero dibuja un boceto aproximado. hay tiempo para mejorar más tarde. Ten todo lo que necesites. Estate convencido de que la gente encontrará tu	Deja tiempo para las imágenes. Visualiza el inicio del discurso y escucha y siente cómo expresas el núcleo de tu discurso. Debes visualizar la conexión con la audiencia y visualizar los puntos principales. Está bien, escúchate y mírate tratar cada punto de la presentación.	Habla despacio y sé claro. Inicialmente, comprende el contenido. Bien, ahora ya lo sabes. Haz contacto visual con la gente. Comunícate contigo mismo mientras hablas. Trata de divertirte lo máximo posible. Mantén el control mientras eres tú mismo.

<p>información muy innovadora e interesante. Revela algunos hechos interesantes.</p>	<p>Intenta verte desde el punto de vista de la audiencia. Mira el resumen y cierra. Vuelve a intentarlo, pero esta vez usa también imágenes de relajación.</p>	
--	--	--

4.12 Adquisición de habilidades contra la ansiedad de hablar en público

Recordando el primer día en la escuela, la primera reunión, el primer día en el nuevo trabajo. Probablemente estabas nervioso en cada situación porque estabas enfrentando algo nuevo y desconocido. Una vez que te acostumbras a la situación, ya no se vuelve amenazante. Entonces, lo mismo sucede con hablar en público. Para la mayoría de estudiantes y personas, la mayor parte del miedo escénico es el miedo a lo desconocido. Cuanto más aprendas sobre hablar en público y más discursos des; menos miedo tendrás a dar discursos.

Por supuesto, el camino hacia la confianza a veces estará lleno de baches. Aprender a pronunciar un discurso no es muy diferente de aprender cualquier otra habilidad, se realiza mediante prueba y error. El objetivo de su clase de oratoria es acortar el proceso, minimizar los errores, brindarte un escenario no amenazante, una especie de laboratorio, en el que realizar la sub-prueba. Tu instructor sabe que eres un novato y está capacitado para brindarte el tipo de orientación que necesitas para comenzar. Entre tus compañeros, tienes una audiencia muy comprensiva que te brindará comentarios valiosos para ayudarte a mejorar tus habilidades para hablar.



Foto 3. La adquisición de habilidades requiere tiempo y series de aprendizaje jerárquico (sin royalties de pexels.com)

4.13 Prepárate con antelación

Un estudio de investigación ha confirmado lo que probablemente ya se sabe: los oradores que están más preocupados por hablar postergan el trabajo en sus discursos, en contraste con los oradores que están menos ansiosos por hablar en público. La falta de una preparación completa a menudo da como resultado un rendimiento deficiente del habla, lo que refuerza la percepción del orador de que hablar en público es difícil. Tenga en cuenta que si tiene miedo de estar nervioso cuando hable, tenderá a posponer su discurso. Hágase cargo y aborde la tarea del habla temprano, dándose todas las oportunidades para tener éxito. No dejes que tu miedo te congele en la inacción. Prepárate temprano.



Photo 4. giving yourself enough time to prepare reduces stress and increases confidence (royalty free from pexels.com)

Elige un tema que te preocupe

Si estás muy interesado en tu tema, te enfocarás más en él y menos en ti mismo. Considera algunos temas que quizás desees discutir con tu audiencia. ¿Estás dispuesto a hablar sobre ellos, incluso con personas que quizás no conozcas muy bien? ¿Qué tan nervioso se sentirá al hablar sobre estos temas frente a su audiencia? Un poco de nerviosismo está bien, pero si cree que hablar sobre un tema determinado hará que su ansiedad sea incontrolable, evite ese tema. Elige temas sobre los que te sientas seguro al hablar, que te resulten convenientes y que crea que interesarán a tu audiencia.

Conviértete en un experto en tu tema

Investigar cuidadosamente su tema aumentará en gran medida su confianza y éxito como orador público. Lo que presenta en su discurso comprende solo una pequeña parte de lo que sabe sobre el tema. Si no investiga, estará nervioso por su discurso.

Investiga a tu audiencia

Aprenda todo lo que pueda sobre sus oyentes para reducir su incertidumbre sobre quiénes son, qué saben sobre su tema, cómo se sienten al respecto y cómo es probable que respondan. Familiarizarse con las personas de su audiencia hace que sea más fácil diseñar su discurso para ellos y aumenta la probabilidad de que respondan de manera positiva.



Foto 5. prepara tu charla y a ti mismo para tu audiencia (acceso libre desde pexels.com)

4.14 Practica tu discurso

Al practicar el discurso, es necesario averiguar qué movimientos corporales son apropiados. También es clave identificar formas efectivas de usar tus notas e integrar los medios de presentación, ya que aumenta los niveles de confianza.

Antes del día de la presentación, también es importante ensayar tu discurso por etapas hasta que te sientas cómodo hablando sobre tu tema.

Puedes dividir las tareas:

Fase 1.

Lee tu esquema varias veces en un tono de conversación, como si estuvieras hablando con un amigo sobre su tema.

Fase 2.



Una vez que hayas desarrollado tus notas en base a tu esquema, levántate y repite tu discurso solo, escuchando atentamente lo que estás diciendo.

Fase 3.

Grábate dando tu discurso, utiliza cualquier ayuda para la presentación, como diapositivas digitales. Si es posible, practica en un lugar similar al que utilizarás para pronunciar tu discurso (aula, sala de conferencias, auditorio) para reducir tu incertidumbre sobre el escenario. Revisa la grabación, tomando nota de tus puntos fuertes y áreas de mejora. Si bien puedes pensar que ver tu discurso puede aumentar su ansiedad, la investigación con estudiantes universitarios que estaban especialmente ansiosos por hablar en público encontró que este paso redujo su ansiedad considerablemente.

Fase 4.

Esta fase es la más importante para desarrollar tu confianza. Practica frente a una audiencia, grabando tu discurso y las reacciones de la audiencia durante el discurso. Pídele a tu audiencia comentarios constructivos. Las investigaciones muestran que practicar su discurso frente a una audiencia, especialmente una audiencia de cuatro o más personas, no solo reduce su ansiedad sino que también da como resultado una mejor evaluación de su presentación. Revisa la grabación, anota lo que dijiste e hiciste y cómo reaccionó tu audiencia.

Es posible que las personas más extrovertidas y asertivas no sientan mucha ansiedad al pensar sobre su ponencia anticipadamente. Si bien la ansiedad baja puede parecer una ventaja, puede resultar en poca motivación para planificar y practicar un discurso. No ensayar un discurso aumenta tu ansiedad al hablar y afecta negativamente tu presentación. Incluso los mejores oradores practican.

4.15 Prepárate bien la introducción y la conclusión

Llevar a cabo la introducción con éxito en tu discurso aumentará tu confianza, ayudará a calmar tus nervios y reducirá los pensamientos preocupantes que aumentan la ansiedad. Saber que terminará con una conclusión coherente, suave y memorable aumentará tu confianza y disminuirá tu nerviosismo a lo largo de tu discurso. Escribe tu introducción y conclusión palabra por palabra. Luego léelos en voz alta unas cuantas veces, escuchando cómo suenan y haciendo los cambios necesarios.

Una vez que estés satisfecho con tu introducción y conclusión, memorízalas lo mejor que puedas. Aunque generalmente no querrás memorizar todo tu discurso, memorizar tu

introducción y conclusión te ayudará a presentarlas con más fluidez y a disminuir tu ansiedad.

La planificación y preparación cuidadosas reducen algunas de las incertidumbres a las que se enfrentan los ponentes. La implementación de estas estrategias a largo plazo no cambiará tu personalidad, pero aumentará tu confianza.

4.16 Postura

Cuando das un discurso, quieres parecer seguro y equilibrado. Verte seguro está relacionado con tu postura; por ejemplo, si se desliza, encoge o se inclina hacia un lado, no parecerá equilibrado. El siguiente ejercicio está diseñado para ayudarte a establecer una postura cómoda y equilibrada.

Para prepararte para este ejercicio, necesitas relajarte:

1. Respira profundamente.
2. Encoge los hombros para relajar el cuello y los músculos faciales.
3. Junta las manos para liberar la energía nerviosa.

Repite esto unas cuantas veces más:

Ahora que te sientes relajado, ilustra cómo te gustaría estar de pie cuando vaya al frente de la sala y "tomes tu sitio":

1. Los pies deben estar separados a la altura de las caderas y los hombros hacia atrás.
2. Visualiza una cuerda desde los pies hasta la cabeza y estira el cuerpo.
3. Respira profundamente y estarás listo para hablar.

4.17 Contacto Visual

El contacto visual es muy importante en los discursos. Te ayuda a captar la atención de la audiencia y te brinda información sobre cómo están reaccionando a tu presentación. Al practicar un discurso, el orador debe intentar practicar en la sala donde se dará el discurso.

Imagina que la audiencia está presente y la estás mirando directamente. Si lo haces, te resultará mucho más fácil hacer contacto visual cuando haya una audiencia presente. Cuando hay una audiencia presente, una buena forma de proceder es mirar la frente de los miembros de la audiencia y luego mirarlos directamente a los ojos.

4.18 Variedad Vocal

Una de las dificultades que encuentran los oradores es que no utilizan su voz de forma eficaz. Para ayudar a mejorar el uso de la voz; es necesario practicar el ritmo, el volumen y el tono.

1. Evita hablar demasiado rápido o demasiado lento. Deberías decir entre cien y ciento veinticinco palabras por minuto.
2. Variar el ritmo es importante para hablar con éxito porque puede ayudarte a enfatizar ideas importantes. Si dices algo demasiado rápido, llama la atención. Si haces una pausa, llama la atención. Si varías su tasa intencionalmente, puede ayudarte a mantener la atención de su audiencia y a dirigir su atención a las cosas que cree que son importantes. No puede usar su voz de esta manera si habla al mismo ritmo durante todo el discurso. Necesita variar su tasa para que las cosas se destaquen.

En cuanto a la importancia del volumen, hay varios aspectos a considerar:

1. Es difícil escuchar una voz débil, pero un tono de voz demasiado alto puede llegar a ser irritante.
2. Siempre considera el tamaño de la sala y la audiencia (es decir, habla lo suficientemente alto para que la gente que está al fondo de la sala lo escuche). Una buena forma de probar esto es hacer que un amigo se sienta al fondo de la sala antes de la presentación y vea si cree que estás hablando lo suficientemente alto. Otra forma es preguntarle a la audiencia si puede escucharte. Por supuesto, si estás mirando a la audiencia, puedes saber por sus reacciones si estás hablando demasiado alto o bajo.

El último factor a considerar en esta etapa es la proyección de voz.

1. Las investigaciones indican que las voces más fuertes son irritantes e ineficaces, y que el público prefiere las voces más bajas.
2. El tono, así como la velocidad y el volumen, pueden ayudarte a dirigir la atención de la audiencia. Si cambia de tono, llamará la atención.

4.19 Gestos

Existe una amplia variedad de gestos que usa la gente. Sin embargo, hay tres gestos básicos que son útiles para cualquier persona que de un discurso.

Primero, un gesto de palma vertical se puede usar de manera muy efectiva para representar las diferencias. El gesto de la palma vertical implica levantar los dedos de la mano derecha y cortar, de la misma forma que un practicante de karate levanta la mano para romper una tabla por la mitad. En segundo lugar, el puño cerrado se puede utilizar para enfatizar un punto. El último gesto a practicar es utilizar el dedo índice para marcar un punto.

Tabla 3. Estrategias para aumentar su confianza frente a la fobia a hablar en público.

Bastante antes del discurso	Antes del discurso	Durante el discurso	Después del discurso
<p>Empieza la preparación del discurso.</p> <p>Elige un tema que le interese.</p> <p>Conviértete en un experto en tu tema.</p> <p>Evalúa a tu audiencia.</p> <p>Practica tu discurso.</p> <p>Conoce tu introducción y conclusión.</p> <p>Utiliza técnicas de relajación.</p> <p>Usa la visualización.</p>	<p>Vistete de manera adecuada.</p> <p>Ten organizado todo el material que te has preparado para el discurso.</p> <p>Estate active de Buena mañana.</p> <p>Habla con otras personas.</p> <p>Piensa en positivo.</p> <p>Comprueba que el equipo técnico funciona.</p> <p>Escucha otros oradores.</p> <p>Usa técnicas de relajación.</p> <p>Usa el marcador para tomar notas.</p> <p>Usa la visualización.</p>	<p>Muestra una actitud segura.</p> <p>Espera sentir ansiedad.</p> <p>Transforma la ansiedad en energía productiva.</p> <p>Evita analizar demasiado tu ansiedad.</p> <p>No comentes tu ansiedad con tu audiencia.</p> <p>Concéntrate en la audiencia, no en ti mismo.</p> <p>Observa los comentarios de la audiencia. No te disculpes y no pongas excusas.</p>	<p>Escucha las preguntas de los miembros del público.</p> <p>Ten en cuenta que puede producirse ansiedad.</p> <p>Refuerza tu actitud de confianza.</p> <p>Identifica estrategias efectivas para el manejo de la ansiedad.</p> <p>Desarrolla planes para manejar la ansiedad del habla en el futuro.</p>

Bibliografía

Ayres, J., & Hopf, T. (1993). *Coping with speech anxiety*. Norwood, N.J.: Ablex Pub. Corp.

Beebe, S. A., & Beebe, S. J. (2017). *Public speaking: an audience-centered approach* (Tenth edition. ed.). Boston: Pearson.



- Brydon, S. R., & Scott, M. D. (2008). *Between one and many: the art and science of public speaking* (6th ed.). New York: McGraw-Hill Higher Education.
- Coopman, S. J., & Lull, J. (2018). *Public speaking: the evolving art* (Fourth edition. ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Erlebach, A. C. (2004). *The Experience of Public Speaking Apprehension (PSA) in the Workplace*. (Master of Arts). The University of British Columbia, British Columbia.
- Finn, A. N., Sawyer, C. R., & Schrodt, P. (2009). Examining the Effect of Exposure Therapy on Public Speaking State Anxiety. *Communication Education*, 58(1), 92-109.
doi:10.1080/03634520802450549
- Grice, G. L., Skinner, J. F., & Mansson, D. H. (2016). *Mastering public speaking* (Ninth edition. ed.). Boston: Pearson.
- Irvine, L. (2020). *Let's talk about public speaking anxiety: Supporting and scaffolding sustainable speaking practices while at university and beyond*. (Professional Doctorate). Retrieved from <https://eprints.qut.edu.au/201344/>
- Kondo, D. S. (1994). Strategies for reducing public speaking anxiety in Japan. *Communication Reports*, 7(1), 20-26. doi:10.1080/08934219409367579
- McCroskey, J. C. (1970). Measures of communication-bound anxiety. *Speech Monographs*, 37(4), 269-277. doi:10.1080/03637757009375677
- McCroskey, J. C. (2009). Communication Apprehension: What Have We Learned in the Last Four Decades. *Human Communication*, 12(2), 157-171.
- McCroskey, J. C., & Beatty, M. J. (1984). Communication apprehension and accumulated communication state anxiety experiences: A research note. *Communication Monographs*, 51(1), 79-84. doi:10.1080/03637758409390185
- Osborn, M., Osborn, S., & Osborn, R. (2012). *Public speaking: finding your voice* (9th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Richmond, V. P., Wrench, J. S., & McCroskey, J. C. (2013). *Communication: apprehension, avoidance, and effectiveness* (6th ed. ed.). Boston: Pearson.
- Wolpe, J. (1980). Psychotherapy by Reciprocal Inhibition. *Current Contents/Social & Behavioral Sciences*(25), 10-10. Retrieved from < Go to ISI>://WOS:A1980JV28300001

5. Una buena presentación

5.1 Por qué es importante la presentación

Una presentación en PowerPoint o un software similar puede ser tu gran aliado a la hora de presentar en público. Complementar tu historia o discurso con un medio visual es una gran idea para que tu audiencia no pierda el hilo de tu presentación, para resaltar aquellos aspectos que consideres clave, enviar mensajes concisos a la audiencia, y también es útil para ti, ayudándote a evitar que te olvides de mencionar aspectos que consideras importantes.

Si tienes muchas cosas que decir, es muy probable que tengas que traducirlas todas en numerosas diapositivas de PowerPoint o un software similar. Y es entonces cuando llega el momento crítico lleno de interrogantes e incertidumbres. ¿Mi presentación es atractiva? ¿Incluyo más texto que imágenes? ¿Solo imágenes? ¿Y animaciones? ¿Cómo lo hago?

Muchas personas se encuentran con este problema cada vez que quieren presentar un producto, una estrategia o incluso dar una conferencia. ¿Qué debe tener una presentación? Sigue leyendo y tendrás las claves.

En primer lugar, una presentación no se trata solo de hacerla “bonita”. Además de ser atractiva, debe seguir una línea de estilo, ya que tu presentación representa a tu empresa u organización. Si tu objetivo es vender o convencer, la presentación será lo último que recordará tu audiencia y si es atractiva y efectiva, tendrás más posibilidades de ganar un nuevo cliente o socio. Si, por el contrario, no tienes en cuenta la marca y el diseño, es posible que tu trabajo sea en vano.

Las diapositivas deben de seguir una línea de estilo, es decir, el mismo diseño, mismo fondo, misma fuente, mismo color. Si vas a incluir el logo de tu empresa u organización en cada una de las diapositivas, debe estar ubicado exactamente en el mismo lugar y con el mismo tamaño. Todo debe seguir una correlación y no parecer que en cada paso de la diapositiva estemos ante una presentación completamente diferente.



Cada diapositiva debe tener la imagen de la marca, es decir, el mismo diseño, mismo fondo, misma fuente, mismo color. Si vas a incluir el logo de tu empresa u organización en cada una de las diapositivas, debe estar ubicado exactamente en el mismo lugar y con el mismo tamaño. Todo debe seguir una correlación y no parecer que en cada paso de la diapositiva estemos ante una presentación completamente diferente.

Además, te recomendamos que utilices menos texto y más imágenes, ya que te ayudarán a dar soporte a tu discurso, mejorarlo y enriquecerlo. Y, por supuesto, captará la atención del público.

Si sigues todas las recomendaciones que incluimos en esta guía, lo habrás conseguido. Conseguirás que tu audiencia te recuerde, conectarás emocionalmente con ellos, podrás posicionarte y distinguirse de otras organizaciones.

5.2 Qué es y qué no es una presentación

No todos los documentos de presentación pueden denominarse “presentación”. El software de presentación como PowerPoint a menudo se usa incorrectamente. Una presentación no es copiar y pegar un documento de texto; tampoco es un simple resumen. Para preparar una buena presentación es necesario enfocar esfuerzos en diseñar la historia que queremos contar a la audiencia y definir claramente qué mensajes o conocimientos queremos transmitir. Para poder transmitir nuestra historia y mensajes, tendremos que realizar una presentación que capte la atención de la audiencia desde el primer momento, que contenga solo mensajes clave que podamos ampliar con la presentación oral, que el texto sea breve y con un vocabulario accesible al objetivo público.

La siguiente tabla describe las características de lo que es una presentación y lo que no es:

Es una presentación si ...

- ✓ Tiene un formato visual y atractivo.
- ✓ El texto se centra en lo que es importante y en la

NO es una presentación si ...

- ☒ Tiene el formato de un documento de texto.
- ☒ Incluye párrafos de texto con descripciones largas.



- transmisión de mensajes clave.
- ✓ El contenido está estructurado para llegar al lector.
 - ✓ Debe explicar y ampliar el contenido de las diapositivas de forma oral.
 - ✓ Incluye imágenes para complementar la presentación.
 - ✓ Tiene una introducción, un desarrollo y una conclusión.
 - ✓ Ha agregado animaciones correctamente, y solo has añadido las que son necesarias.
- ☒ Todo lo que va a decir está escrito en las diapositivas.
 - ☒ El contenido no está bien estructurado.
 - ☒ Incluya muchas ideas en la misma diapositiva.
 - ☒ Leerá el contenido de la diapositiva durante la presentación.
 - ☒ Las viñetas se utilizan para todo.

A continuación se detallan las características que debe reunir una presentación para que sea atractiva y funcional; en la que el público muestra interés y permite al orador expresar sus ideas de forma más fácil y estructurada.

Pero primero se muestra un conjunto de herramientas para preparar presentaciones visuales, algunas más conservadoras, como PowerPoint, y otras más rompedoras, como Prezi. Todas las opciones son igualmente válidas, solo hay que saber elegir la que mejor se adapte tanto al ponente, que tendrá que saber utilizar correctamente la herramienta, como a las características de la presentación (más formal, más informal, etc).

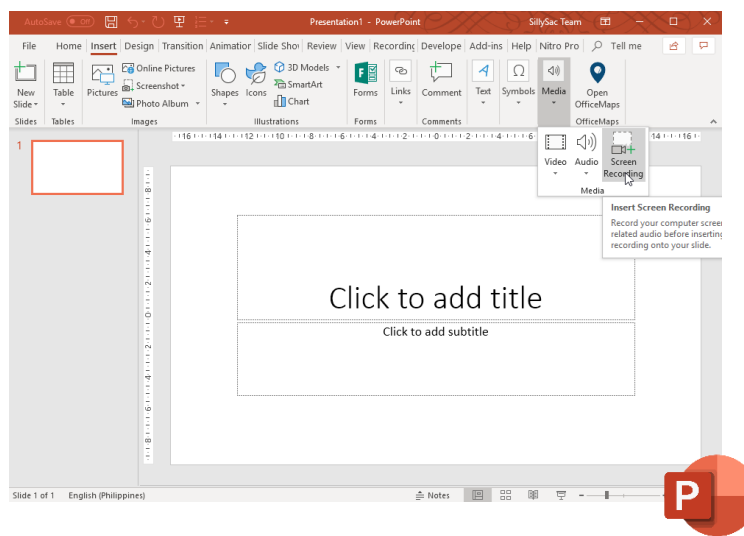
5.3 Opciones de software para crear presentaciones

Hay muchos programas específicos para crear presentaciones. A continuación, se muestran las opciones de mayor calidad y más fácil disponibilidad. Se han incluido opciones de pago y gratuitas.

Seguro que conoces PowerPoint, el primer editor de presentaciones que salió al mercado, y con multitud de herramientas y opciones que se adaptan a las necesidades de cada usuario. Pero esta no es la única herramienta disponible, y en este apartado queremos mostrarte alternativas que pueden adaptarse mejor a tus necesidades.

En este documento se hace una breve introducción a cada uno de ellos, pero se proporciona el enlace a sus páginas web donde se puede encontrar mucha más información. Si encuentras alguno interesante, no dudes en probarlo.

5.3.1. PowerPoint



Este es el software de creación de presentaciones por excelencia. Este programa desarrollado por Microsoft, y que viene con la suite de Microsoft Office, tiene una larga trayectoria, desde 1987 no ha parado de evolucionar hasta el día de hoy. Es el software de presentación de diapositivas más conocido y más utilizado del mundo. Actualmente se puede adquirir junto con la suite de Microsoft Office y también está disponible de forma gratuita (con funciones reducidas), a través de su versión online.

Enlace: <https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/free-office-online-for-the-web>

5.3.2. Prezi

Prezi. Es la principal competencia del software de presentación de Microsoft PowerPoint. La característica principal de este software son sus animaciones a

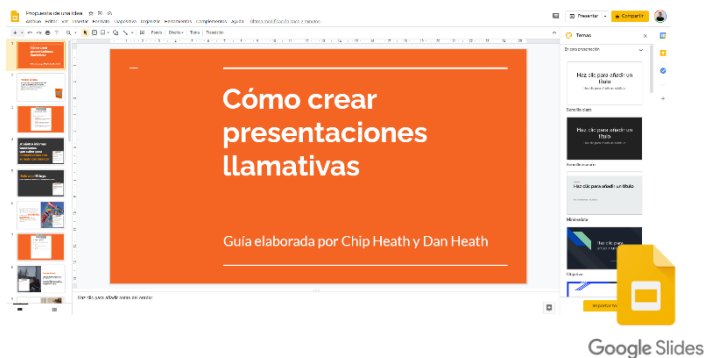


modo de zoom sobre un lienzo donde se ubica todo el contenido. Su uso es relativamente sencillo y cuenta con varias plantillas sobre las que incluir el contenido de tu presentación.

Este software tiene una versión gratuita y diferentes métodos de pago en función de las características que incluye y del ámbito al que se dirige (estudiantes, particulares o empresas u organizaciones).

Enlace: <https://prezi.com/>

5.3.3. Presentaciones de Google

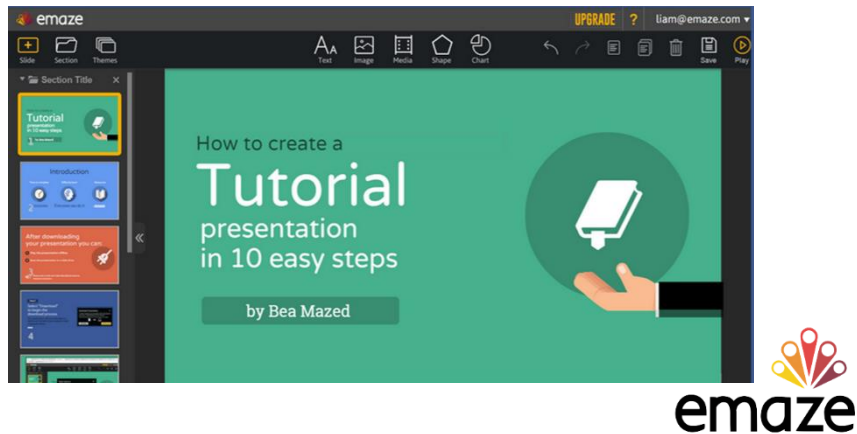


Presentaciones de Google (Google Slides) es mucho más parecida a PowerPoint que a la opción anterior. Funciona principalmente a través de la web y tiene una aplicación móvil. Su principal ventaja es que puede editar presentaciones de PowerPoint sin conversiones ni complicaciones. Finalmente, con Google Slides, una misma presentación puede ser modificada por varias personas simultáneamente, gracias a su funcionamiento basado en web.

Enlace: <https://www.google.es/intl/es/slides/about/>



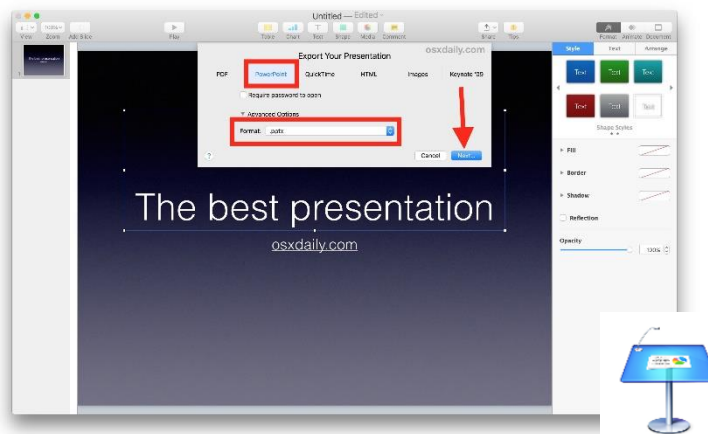
5.3.4. Emaze



Emaze: Con este software puedes mejorar tus presentaciones de PowerPoint convirtiéndolas en verdaderas piezas de narración. Ofrece divertidos efectos y animaciones, así como una herramienta de traducción, inclusión de comandos y plantillas 2D y 3D. Se utiliza online y es completamente gratuito. Además, puede seleccionar entre presentaciones para educación o negocios.

Enlace: <https://www.emaze.com/>

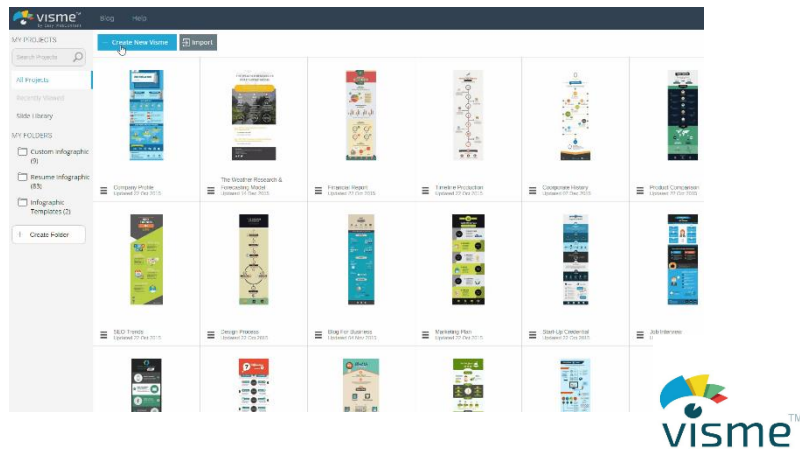
5.3.5. Keynote



Keynote: es la alternativa a PowerPoint desarrollada por Apple para tu Mac OS. Tiene una multitud de herramientas útiles y efectos coloridos. Keynote funciona con cualquier dispositivo Apple e incluso con una PC a través de una versión web disponible. También permite la edición simultánea de más de un usuario.

Enlace: <https://www.apple.com/es/keynote/>

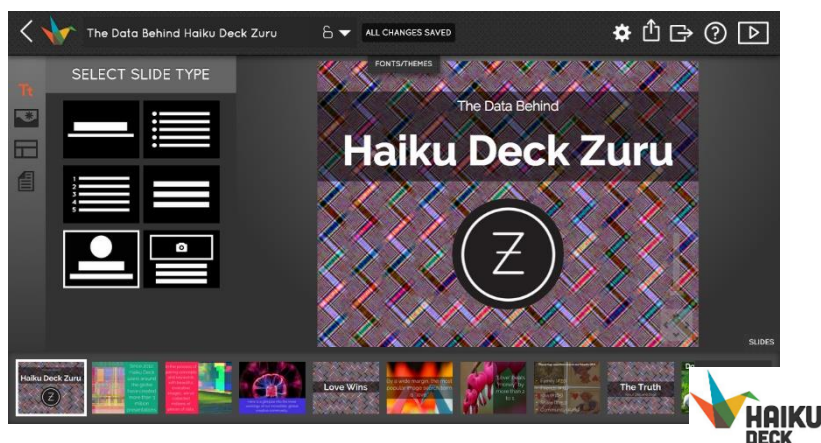
5.3.6. Visme



Visme. Esta es una herramienta web gratuita que ofrece multitud de plantillas para crear diferentes tipos de presentaciones. Visme es muy útil para crear líneas de tiempo. También te permite programar acciones para cada elemento o diapositiva con transiciones muy originales. Como principal aspecto distintivo, Visme cuenta con una extensa biblioteca de imágenes, gráficos y símbolos, que se pueden incorporar a la presentación simplemente arrastrándolos. El único problema es que solo está disponible en inglés.

Enlace: <https://www.visme.co/>

5.3.7. Cubierta Haiku Cubierta



Haiku. Si lo tuyo son las presentaciones minimalistas, Haiku Deck es tu herramienta. Es muy útil para quienes tienen dificultades para resumir y simplificar la información, porque obliga a limitar la presentación a unos pocos elementos. Funciona a través del navegador web, aunque tiene una aplicación para iOS. Es

una herramienta de pago, pero puedes probarla gratis. Además, tiene una biblioteca de 40 millones de imágenes y sus presentaciones se pueden exportar fácilmente a PDF o PowerPoint.

Enlace: <https://www.haikudeck.com/>

5.4 Contenido de la presentación

5.4.1. Estructura

5.4.1.1. Organice el contenido

Una presentación es una historia y, como tal, debe tener una introducción, un desarrollo y un final. También es importante que el desarrollo sea coherente, agrupando inteligentemente los temas que se discuten y sin saltar de un tema a otro o hacer paradas constantes para hacer aclaraciones.

Antes de empezar a trabajar con PowerPoint, crea un guion detallado de todo lo que vas a tratar en su presentación. Si ya has comenzado la presentación, no tengas miedo de reordenar las diapositivas en las posiciones que tengan más sentido, pero comprueba más tarde que la continuidad no se ha roto y que todo sigue teniendo sentido.

5.4.1.2. Sólo una idea por diapositiva

Es tan importante mantener el texto a raya como limitar los conceptos que se presentan a la vez. Una diapositiva, un tema, es un buen punto de partida. Mezclar varios temas diluye el mensaje, confunde a los espectadores y te dificulta hacer una presentación coherente.

La presentación de un solo tema por diapositiva convierte la información en fragmentos que son más fáciles de digerir y, por lo tanto, más fáciles de recordar. Sin excederse, por supuesto, esto no significa que las presentaciones deban tener 400 diapositivas.

5.4.1.3. Resume tu presentación en 3 puntos.

La presentación puede ser enormemente compleja y larga, pero los puntos más importantes no deben ser más de tres y deben estar claramente definidos. En inglés se llama a estos puntos takeaways, algo así como ideas que te llevas a casa.

Probablemente los asistentes no se acuerden de lo que has hablado en el 90% de las diapositivas, pero con suerte recordarán los tres puntos más importantes. Para reforzarlos, añádelos al final de tu presentación, resumidos, ya que este es un buen momento para que los asistentes hagan fotos de la diapositiva o la compartan en redes sociales.

5.4.2. Contenido escrito

5.4.2.1. Simplifica el texto

La presentación en PowerPoint (o cualquier otro formato) complementa la presentación que vas a hacer en persona y por lo tanto no necesitas y no debes incluir todo el texto que vas a decir en las diapositivas. Nadie tendrá tiempo para leerlo todo y, si lo hace, no podrá prestar atención a lo que estás diciendo al mismo tiempo.

El texto de las diapositivas debe ser el estrictamente necesario y usarse más como un mapa conceptual o pistas principales de lo que está diciendo que como una historia coherente en sí misma. Si deseas que la presentación tenga sentido por sí sola para alguien que solo tiene el archivo PPT, usa las notas y los comentarios.

Es importante tener en cuenta que el texto de la presentación no tiene por qué ser el mismo que vas a presentar de forma oral. Debe aparecer mucho menos texto en la presentación del que vas a narrar oralmente. Solo deben incluirse datos y frases específicos; y luego explicarlo oralmente con más detalle.

Si agregas poco texto y es fácil de leer, la audiencia lo leerá. Por el contrario, si agregas un párrafo de texto, muy pocos o nadie dedicará 5 minutos a leerlo.

5.4.2.1. Ten cuidado con las fuentes

Un error común en las presentaciones es usar un tamaño de fuente demasiado pequeño, y Guy Kawasaki tenía otra regla al respecto que se ha quemado un poco en la comunidad: no uses un tamaño de fuente inferior a 30 puntos. Esto va acompañado de la cantidad de texto que pones en la presentación. Siempre es más conveniente ser conciso y poner un tamaño de letra relativamente grande, lo que facilita la lectura, que un párrafo con mucho contenido escrito pero con un tamaño de letra difícil de leer.

Pero no solo es importante el tamaño del texto, sino la tipografía. Las fuentes predeterminadas son correctas en la mayoría de los casos, y si necesitas usar otra por cualquier motivo, no reinventes la rueda: elige fuentes simples, sans-serif por ejemplo, más fáciles de leer en una pantalla.

Muchas veces, consideramos que una tipografía muy "especial" o "atípica" atraerá la atención de la audiencia, pero esto es un error. Hay fuentes que incluso son difíciles de leer. Es mucho mejor utilizar tipografías sencillas y de fácil lectura, y acompañarlas de imágenes atractivas, puedes jugar con el tamaño de letra y la negrita para el contenido que quieras resaltar, etc.

5.4.3. Imágenes

La presentación debe tener más imágenes que textos. Pueden ilustrar los puntos clave, reforzar e impulsar el mensaje principal, pero no solo utilices imágenes para decorar. Hoy en día no tienes excusas para incluir imágenes de calidad en tus presentaciones. Hay muchas páginas web donde puedes descargar fotos de calidad y libres de derechos que ilustrarán tu presentación mejor que miles de palabras.

Evita los cliparts e imágenes de archivo que no hayas comprado y, por lo tanto, incluya una marca de agua. Los cliparts están desfasados y causarán una mala impresión independientemente del contenido de su charla.

Intenta que cada imagen que añadas tenga un significado, tenga una razón para estar en tu presentación. Tampoco es conveniente agregar imágenes sin sentido, por la simple razón de decorar tu presentación.

En caso de querer agregar imágenes, las que no tienen fondo son siempre más convenientes, para que encajen perfectamente en la presentación. El mejor formato de imagen es .png

5.5 Diseño de la presentación

5.5.1 Portada

La diapositiva de apertura de tu presentación es lo primero que verá tu audiencia, y es lo que definirá la percepción y la primera impresión de ti y del tema del que vas a hablar. Es por eso que crear una diapositiva de apertura correcta es realmente

importante y tendrá un gran impacto en la evaluación general que la audiencia haga de su presentación.

La diapositiva inicial debe caracterizarse por lo siguiente:

- ✓ Debe ser concisa y clara.
- ✓ Evita incluir texto e ideas en la primera diapositiva, más allá del título de la presentación.
- ✓ Puedes incluir la fecha y tu nombre en la primera diapositiva.
- ✓ Es importante dejar clara la organización en la que trabajas o en nombre de qué vas a realizar la presentación. Incluya el logo de la organización.
- ✓ El diseño de la diapositiva inicial debe continuar en las siguientes diapositivas, por eso es muy importante seleccionar un diseño adecuado.

A continuación, puedes ver diferentes tipos de portadas de presentaciones reales que te pueden resultar de utilidad:



5.5.2 Diapositivas de contenido

Las diapositivas dedicadas a la presentación de contenido deben seguir una estética común. Normalmente, el título de la sección de presentación se muestra en la parte superior de la diapositiva. El texto y el contenido de la imagen (si los hay) se pueden colocar libremente en la parte central de la diapositiva, pero debes intentar seguir un orden, y que el contenido sea claro y fácil de ver. Finalmente, en la parte inferior puedes agregar el número de diapositiva con respecto al total y los logotipos que consideres (tu empresa, la entidad financiadora, etc.). Intenta siempre estructurar las diapositivas de manera similar, y si incluyes logotipos o encabezados, que siempre estén ubicados en el mismo lugar de la diapositiva.

Las diapositivas centrales son donde se presenta el contenido que el orador quiere transmitir a la audiencia; Este es el momento perfecto para resaltar esos mensajes clave. Para hacer esto, utiliza una fuente diferente o la negrita. También puedes jugar con el tamaño de la fuente, agrandando las palabras clave o los mensajes.

Intenta evitar el formato de presentación de texto que viene predefinido en el programa (especialmente en PowerPoint), puedes modificar la alineación del texto y colocarlo en diferentes posiciones. Intenta combinar adecuadamente el texto con imágenes o gráficos, que complementen el contenido escrito.

El siguiente es un ejemplo de una diapositiva de contenido.



Puedes ver que en la parte superior está el índice de contenidos, en formato lineal. En esta diapositiva se muestra una sola idea y el texto se puede leer en menos de

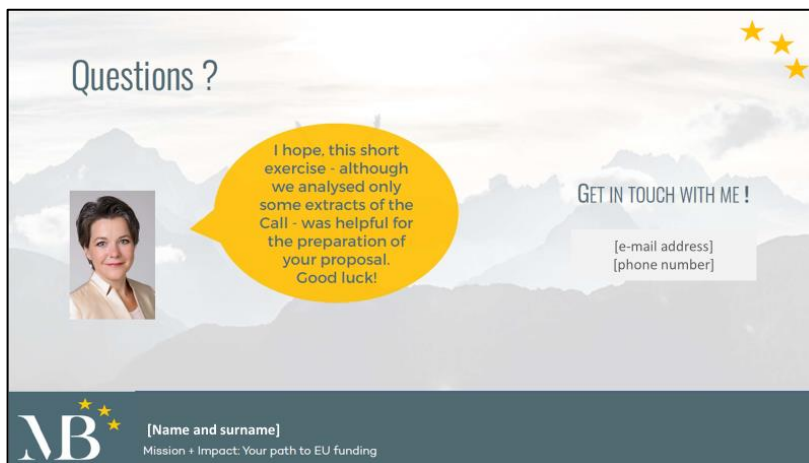
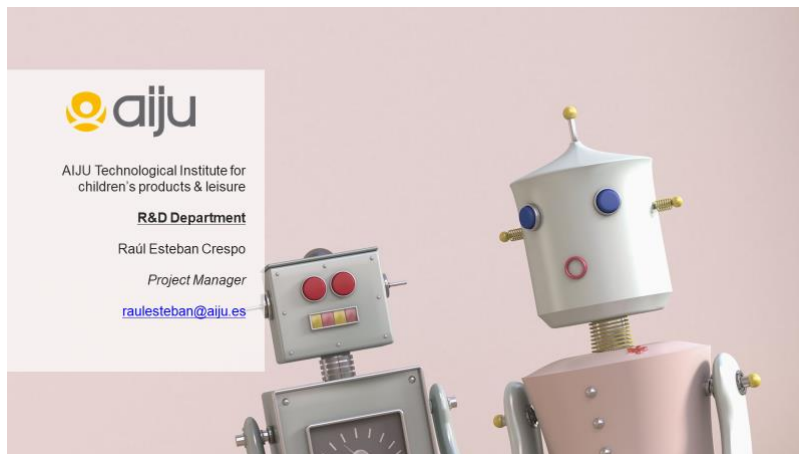
30 segundos. La alineación del texto gira alrededor de un punto central y se usa negrita para resaltar el contenido clave del texto. Se ha colocado una imagen llamativa en la parte inferior ocupando el espacio restante en la diapositiva.

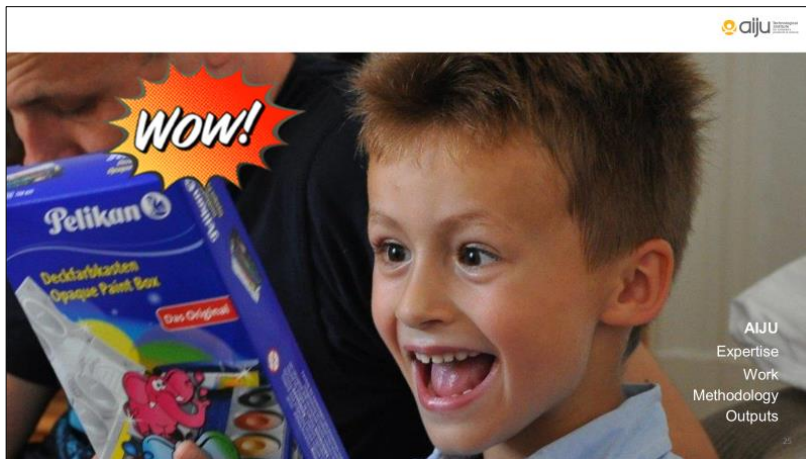
5.5.3 Diapositiva Final

La diapositiva final debe aparecer después de la diapositiva de conclusión de tu presentación. Es el momento de incluir información sobre ti y sobre tu rol en la organización que representas, si es el caso. También es conveniente incluir al menos tu correo electrónico.

También es el momento de agradecer a la audiencia su atención. Ya has terminado, y es hora de relajarte, así que puedes usar una imagen divertida o una frase original de agradecimiento si lo consideras. También puedes contestar preguntas que la audiencia pueda tener y que quieras resolver.

A continuación se muestran algunos ejemplos:

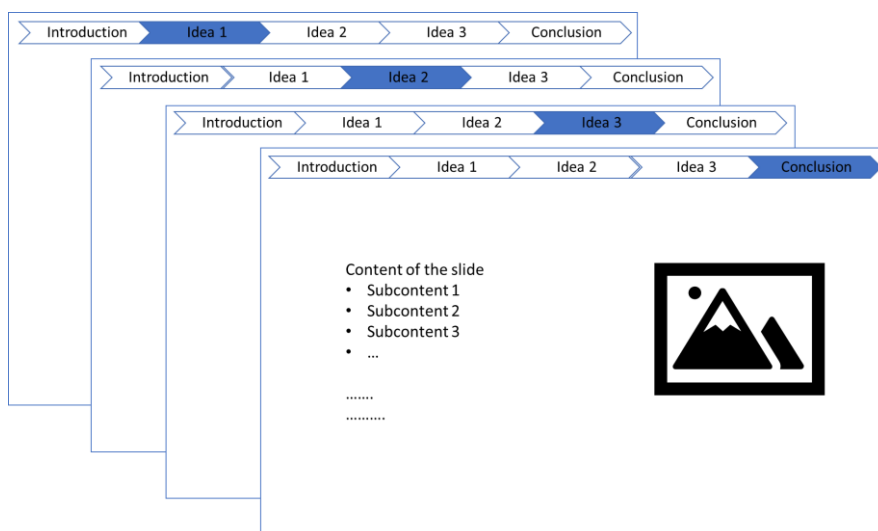




5.5.4 Índice

Incluir una diapositiva, justo después de la portada, para explicar brevemente el contenido que se expondrá a continuación puede ser muy útil para ayudar a la audiencia a comprender y seguir el hilo de la presentación. El índice puede ser muy original, no tienes que ceñirte a una estructura clásica.

Además, un consejo muy útil para que el público pueda seguir la presentación es incluir una línea cronológica, con los diferentes temas o ideas de la presentación, en la que se marque el punto exacto de la presentación en la que se ubica.



5.5.5 Estilo

El estilo de la diapositiva es muy importante en la impresión e imagen que la audiencia recibe del orador. Hay multitud de estilos, así como multitud de situaciones diferentes; y hay que tener en cuenta que algunos estilos de diapositiva pueden ser adecuados para un tipo de presentación, pero un error para otro.

Por ejemplo, no es lo mismo hacer una presentación en un evento para público joven o para familias; que una presentación en un entorno de trabajo en el que convencer a los posibles socios. Si utilizamos un estilo muy sobrio y elegante en el primer ejemplo, es posible que no captemos la atención de la audiencia y ellos considerarán la presentación "aburrida"; en este primer caso sería mejor utilizar un estilo alegre y desenfadado, con color e imágenes llamativas (pero siempre acorde y complementario a la información de la diapositiva). Por el contrario, en el caso de una presentación antes de una reunión de trabajo, un estilo sobrio y elegante (eso no quiere decir que sea descuidado) dará una impresión de profesionalidad y saber hacer.

Cualquiera que sea el estilo que elijas, debes seguirlo durante toda la presentación y en todas las diapositivas. Esto le da coherencia y unidad a la presentación. Intente usar el mismo tipo y tamaño de fuente para los títulos de las diapositivas, el mismo encabezado y pie de página, la misma paleta de colores e imágenes con estilos similares (y siempre de calidad).

5.5.6 Animaciones

En las animaciones hay una línea muy fina entre un cómic y una presentación profesional. Sin embargo, las animaciones pueden ser herramientas visuales poderosas para explicar asuntos complicados. Una buena animación no solo mejora la comprensión, sino que también puede ser la clave para transmitir su mensaje.

En cambio, una presentación repleta de animaciones cuyo único objetivo es "adornar" el contenido, acaba resultando poco elegante y poco profesional, dando una imagen del orador de poca experiencia.

Un uso correcto de las animaciones es aquel en el que la animación que se incluye tiene un objetivo específico; como resaltar una frase, aparecer en orden cronológico

(con contenido que involucra una sucesión de eventos en un tiempo continuo), pasar de una diapositiva a la siguiente de manera elegante, etc.

5.6 Pasos para crear una presentación de alta calidad

A continuación puedes encontrar cuatro pasos muy prácticos a la hora de preparar una presentación. Estos pasos incluyen un análisis de la audiencia y el mensaje y objetivo de la presentación, un segundo paso es estructurar toda la información que queremos agregar, el tercer paso es agregar un estilo definido a tu presentación y, finalmente, el cuarto paso es para agregar valor. Además hace de tu presentación una experiencia única.

5.6.1 Paso 1: Determina cuál es tu audiencia, mensaje y objetivo de la presentación

¿A quién vas a presentar? ¿Inversores? ¿estudiantes? ¿Gerentes de una empresa? ¿Presentas un proyecto universitario? ¿Buscas financiación para tu nueva empresa? ¿Es una presentación de un nuevo producto para vender? ¿Vas a hacer una presentación y quieres tener diapositivas de apoyo? ¿Eres profesor y lo vas a utilizar para enseñar a tus alumnos?

¿Qué quieres lograr con la presentación? ¿Aprobar? ¿Dinero? ¿Un segundo encuentro? ¿Sorprender a tu audiencia? ¿Enseñar?

En última instancia, levántate y piensa en tres cosas:

- ✓ ¿Quién es tu audiencia?
- ✓ ¿Cuál es tu objetivo con esta presentación?
- ✓ ¿Qué mensaje pretendes transmitir?

Con estas tres cosas claras, puedes preguntarte cómo contar la historia que quieres.

5.6.2 Paso 2: Estructura tu presentación

Seguramente tienes mucha información recopilada para tu presentación, ahora solo tienes que organizarla y ver cómo presentarla para que se entienda y llegue a quien quieres.

Es la tarea más importante de todas.

Piensa que tu presentación debe constar de tres partes:

- ✓ Inicio.

- ✓ Desarrollo.
- ✓ Conclusión.

Inicio de la presentación

Es el momento en el que tu audiencia decidirá si escucharte o seguir mirando sus notificaciones del móvil.

Tienes unos segundos para que se queden contigo: aprovéchalos.

Cuando alguien me presenta algo y decido poner el smartphone en modo avión es porque ha hecho algo diferente o impactante. No es fácil; tenemos muchas distracciones que desvían nuestra atención.

¿Cómo puedes conseguir esa atención?

Comienza tu presentación de manera diferente. Sabes a quién estás presentando y qué les preocupa, ¿verdad? Bueno, ¡llama su atención!

Empieza con un hecho impactante, una frase de las que llegan, un video que abra el tema que estás presentando, etc.

Es difícil, pero si te has detenido en el paso 1 para saber a quién está presentando, seguro que sabes lo que le preocupa o les interesa, y la tarea será mucho más fácil.

Desarrollo de la presentación

Bueno, ahora que tienes la atención de tu audiencia es cuando debes presentar tu idea.

Desarrolla la presentación para presentar tus argumentos de forma ordenada y teniendo en cuenta los consejos que te daremos ahora.

Primero, terminemos de explicarte los pasos básicos.

Nunca olvides que las personas no son capaces de retener demasiada información en la memoria. La gente no es capaz de retener más de tres o cuatro conceptos.

Por lo tanto, cuando estés estructurando la presentación, agrupa las ideas de 3 en 3 (o cuatro como máximo).

Si tienes mucha información, separa los temas, pero no trates de poner 10 conceptos en una diapositiva y finjas que alguien lo recuerda porque no va a ser así. Si haces eso, lo más normal es que no recuerden ninguno.

Evita la sobrecarga de información.

Cierre de la presentación

Aprovecha el cierre de la presentación para reforzar las ideas que has presentado. Resume el mensaje principal y si tienes que hacer una llamada a la acción, este es el momento.

5.6.3 Paso 3: Diseña tu presentación

Bueno, ha llegado el momento de pensar en el diseño y formato de tu presentación. Debes tener en cuenta varias cosas básicas antes de comenzar:

- ✓ Colores.
- ✓ Tipografías.
- ✓ Imágenes.

No puedes hacer una presentación profesional sin tener en cuenta estos tres elementos, son los que harán que tu presentación destaque del resto.

Colores

Mantén la uniformidad en los colores.

Los colores deben contrastar para que los textos se puedan leer. Si usas un fondo y texto sin contraste, no se mostrará nada.

Si no estás seguro de qué colores usar hay muchas aplicaciones que pueden ayudarte, si crees que no eres bueno combinándolos, usa las herramientas que internet pone a tu disposición.

Fuentes

Algo similar ocurre con las fuentes. Hoy en día hay miles de fuentes que puedes usar para tus presentaciones, pero no te excedas, u obtendrás un efecto no deseado con fuentes demasiado antiguas que ni siquiera se pueden leer.

Elige dos fuentes como máximo y utilízalas para contrastar entre los títulos y el resto del texto. Incluso puede utilizar varias fuentes de la misma familia para no equivocarse.

Se recomienda utilizar fuentes Sans Serif para presentaciones. Es más claro y legible en formato digital. (San Serif son los que no tienen adornos al final)

Ten en cuenta el tamaño de la tipografía, si lo haces menor a 24, posiblemente nadie podrá leerlo.

Imágenes

¿Qué podemos decir de las imágenes que no te haya contado todavía?

Una imagen vale más que mil palabras, es cierto, pero por varias razones:

- ✓ Retenemos las imágenes mejor que el texto
- ✓ Una imagen puede tocar el lado emocional de la audiencia
- ✓ Si la imagen está bien elegida, puede respaldar el mensaje que estás tratando de transmitir.

Entonces usa imágenes, pero úsalas sabiamente:

- ✓ Usa imágenes que tengan que ver con tu mensaje
- ✓ Usa imágenes de calidad
- ✓ No las deforme al usarlas en tu presentación

Lo mejor que puedes hacer para unificar colores, fuentes e imágenes es crear una plantilla así que estos elementos sean uniformes y coherentes a lo largo de su presentación.

Es cierto que cuesta más trabajo al principio, pero luego lo agradecerás porque no necesitarás formatear los elementos uno a uno.

5.6.4 Paso 4: Dale un valor agregado a tu presentación con elementos multimedia

No intentes explicar todo con texto. Las presentaciones tienen toneladas de recursos para respaldar su presentación.

- Utilice gráficos para presentar sus datos de una manera más visual.
- Utilice SmartArt para representar listas más creativas que las temidas viñetas.
- Incorpora videos en tus presentaciones.
- Usa animaciones (con moderación), pero úsalas si necesitas resaltar algo en su presentación (un gráfico animado, por ejemplo).

Además de estos pasos básicos, cuando vayas a crear tu presentación, siempre debes seguir algunos consejos para crear las mejores presentaciones de PowerPoint.

5.7 Cómo sacar el máximo provecho a tu presentación

En conclusión, nos gustaría darte tres consejos que te ayudarán a hacer una buena presentación. Es algo que te recomendamos seguir cada vez que prepares tus diapositivas.

5.7.1 Deja a un lado las notas

Es costumbre que los ponentes preparen un documento en el que todo lo que se va a decir en el escenario está escrito de puntillas; y luego vomitar el texto en el escenario.

Pero al hacer una presentación, esta técnica puede no ser la más conveniente. Por un lado, rara vez tendrás suficiente tiempo disponible para dedicarlo a memorizar una presentación de unos 20 minutos. Por otro lado, en el momento de la presentación, pueden ocurrir muchos contratiempos que te hagan perder el hilo del texto y te quedes atascado, sin saber cómo continuar. Por ejemplo, si alguien de la audiencia te interrumpe para hacer una pregunta y solo has memorizado el guión, difícilmente podrás responder y encadenar esta respuesta con el contenido de tu presentación. Finalmente, nunca estarás 100% concentrado en la presentación que estás haciendo, ya que parte de tu mente estará enfocada en recordar el texto que sigue.

5.7.2 Cuenta la historia que hay detrás de la información

Una buena técnica para captar la atención de la audiencia es el uso de gráficos y datos. Pero cuidado, es muy importante saber cómo exponer los gráficos y los datos, y cuándo y con qué propósito usarlos. Muchas personas, especialmente aquellas con perfiles más técnicos, tienden a agregar gráficos y datos para justificar su investigación mientras explican el trabajo que han realizado.

Es muy importante que todas las tablas y datos que añadamos a una presentación tengan la única finalidad o explicación del problema existente (por ejemplo, el 20% de los menores en España están en riesgo de pobreza) o, por el contrario, explicar los resultados obtenidos (por ejemplo, un gráfico con el crecimiento en el número de usuarios de un resultado en particular).



Si al inicio de tu presentación, para explicar el problema o situación inicial, utilizas un dato o gráfico impactante, podrás captar la atención de la audiencia con mayor facilidad.

5.7.3 Intenta disfrutar de tu presentación

Si no le gusta exponer, no puede esperar que la audiencia lo haga. Cuando hagas la presentación, ten en cuenta que tendrás que defenderla ante el público, luego ten en cuenta que tienes que sentirte cómodo con el contenido, su estructura, sus imágenes, etc.

Haz una presentación fácil de entender, atractiva, limpia y sencilla. Si se siente cómodo con lo que presenta y defiende, también lo hará el público.

6. Métodos de observación y listas de verificación para la evaluación de la expresión oral en público

Autor: Dr. Igor Vaslav Vitale, Psychologist

Organización: International Institute of Applied Psychology and Human Sciences, Italia

6.1 Objetivo

Este capítulo tiene como objetivo enseñar las técnicas de observación para la evaluación de los formadores a los Directores de los Centros de Formación. Al final de este capítulo, podrá identificar las fortalezas y debilidades de los oradores, redactar un plan de capacitación para ellos y motivarlos para que mejoren sus habilidades para hablar en público.

Este capítulo está dedicado a todas las personas que vayan a hablar en público, especialmente aquellas dedicadas a la formación o enseñanza. La creación de un curso de formación se basa en un importante esfuerzo en el equilibrio de competencias, temas y estrategias para su implementación. Los expertos que se ocupan de los proyectos de formación deberían ser muy buenos en la observación de los formadores disponibles para mejorar el resultado final.

Desarrollamos métodos de observación y listas de verificación para la evaluación de hablar en público que puede leer aquí.

Siéntase libre de usarlo con uno de estos objetivos específicos:

- Proyectar cursos de formación
- Evaluar a los formadores
- Para comprender sus fortalezas y debilidades
- Utilizar este contenido para crear un curso de "formación de formadores".

6.2 Cómo aplicar técnicas de observación

Lo primero que hay que hacer para aplicar técnicas de observación es la selección de una muestra de observación. Sin duda, la mejor opción es participar en el curso presencial. De esta forma, posicionándote en el punto de vista del participante, entenderás a través de tu experiencia cómo se realiza el curso y completarás el checklist incluido en este capítulo.

De todos modos, puedo entender que esta opción no siempre es aplicable. Por esta razón, os invitamos a considerar también las siguientes opciones y ventajas relacionadas:

- Puedes solicitar una grabación en vídeo de un curso realizado por ese formador. Analizar un video es un procedimiento más largo, que no te permitirá interactuar con ese profesor. Te da la ventaja de ver más de una vez algunos fragmentos del curso para poder evaluarlo mejor.
- Puedes analizar el discurso de los profesores en otro contexto, incluidas las entrevistas y la presentación publicada en Youtube.
- Puedes entrevistar al formador para comprender cómo reacciona ante situaciones críticas en el aula, cómo pretende presentar el contenido y qué materiales utilizará.

Resumiendo, puede observar al entrenador usando una o más de las siguientes estrategias:

- Para asistir al curso
- Analizar una video-conferencia
- Analizar otros contenidos educativos
- Entrevistar al formador, haciendo preguntas críticas

En este capítulo, nos centraremos al máximo en los indicadores de comportamiento y observables. Los indicadores de eficacia se discutirán considerando factores verbales y no verbales. Se subdividirán según áreas. De esta forma, podrás identificar claramente los elementos a observar y comprenderlos de forma clara.

6.3 Como usar la voz

La voz del orador es muy importante para mantener alta la atención de la audiencia. Hay muchos elementos que podemos considerar para hacer una

evaluación del uso de la voz por parte de los oradores. Siempre es una buena regla sugerir a los oradores que entrenen su voz.

En este apartado trabajaremos aspectos fundamentales para la ejecución de un buen discurso público.

6.3.1 Indicador – volumen de voz

Por banal que parezca, el volumen de la voz es uno de los principales elementos para mantener alta la atención. Esto no significa que deba usarse un volumen de voz muy alto, pero la voz del orador debe ser claramente audible en todos los puntos del aula.

Veamos a continuación los indicadores de volumen de la voz y la lista de verificación relacionada:

- La voz del orador es claramente audible en todos los puntos del aula.
- El orador se aseguró de tener un sistema de sonido adecuado para presentar su contenido.
- El volumen de la voz tiene un volumen acorde con los materiales audiovisuales presentados en el aula.

6.3.2 Indicador - pausa

Las pausas en el habla facilitan claramente la comprensión del contenido. Además, el contenido que se expresa demasiado rápido no ayuda a memorizar bien el contenido. Deben usarse pausas para separar conceptos. También es bueno tomarse un breve descanso al introducir un término técnico o complejo. Esto ayuda a los oyentes a concentrarse en el término técnico y hacerse preguntas razonables sobre ese elemento (por ejemplo, "¿qué significa?", "¿Qué implicaciones tiene este término en la lección que estamos haciendo?", Etc.).

La lista de verificación para el elemento "pausa" es:

- El orador usa pausas para separar diferentes conceptos entre sí.
- El orador introduce una breve pausa en el discurso después de presentar un tema complejo.
- El orador usa pausas cuando quiere estimular a la audiencia para que agregue contenido.

6.3.3 Indicador – ritmo de voz

Las pausas en el habla facilitan claramente la comprensión del contenido. Además, el contenido que se expresa demasiado rápido no ayuda a memorizar bien el

contenido. Deben usarse pausas para separar conceptos. También es bueno tomarse un breve descanso al introducir un término técnico o complejo. Esta estrategia ayuda a los oyentes a concentrarse en el término técnico y hacerse preguntas razonables sobre ese elemento (por ejemplo, "¿qué significa?", "¿Qué implicaciones tiene este término en la lección que estamos haciendo?", Etc.).

La lista de verificación para el elemento "ritmo" es:

- El orador usa la variación del ritmo para captar la atención de la audiencia.
- El orador introduce una breve pausa en el discurso después de presentar un tema complejo.
- El orador usa pausas cuando quiere estimular a la audiencia para que agregue contenido.

6.3.4 Indicador - expresividad de la voz

Una última forma de captar la atención con la voz se basa sin duda en las variaciones en el tono de voz. Los manuales para el uso correcto de la voz en público recomiendan variar el tono de voz con frecuencia. El tono de voz es una forma eficaz de enfatizar ciertos elementos del habla y, además, agrega significado emocional al contenido. También puede fomentar el humor para expresar lo que quiere decir. Por el contrario, el tono de voz monótono tiende a molestar a la audiencia y a reducir la comprensibilidad del contenido.

Aquí está la lista de verificación de indicadores positivos para la expresividad de la voz:

- El orador usa un tono de voz variado
- El tono de voz del orador ayuda a comprender mejor el contenido.
- El tono de voz del orador es congruente con el contenido verbal.

6.3.5 Indicador - El uso de gestos

Los gestos ayudan a las personas a comprender el contenido de la comunicación. Los gestos deben integrar y ayudar a las personas a comprender mejor lo que quieres decir. Con respecto a los gestos, sin embargo, debemos considerar que las culturas difieren significativamente entre sí en el uso de los gestos. Los gestos también pueden mostrar cierto nerviosismo del orador y trasladarlo a la audiencia.

Por tanto, existen numerosos indicadores a tener en cuenta en nuestra lista de comprobación de gestos, que podemos resumir a continuación:

- Los gestos utilizados por el orador son congruentes con el contenido del discurso (ilustre el contenido del discurso)
- Los gestos están sincronizados con el habla.
- El orador no utiliza gestos de autocontacto.
- El orador usa gestos abiertos
- El orador usa gestos simétricos
- El orador no usa gestos restringidos en el espacio.

Para comprender mejor los indicadores que acabamos de mencionar, damos una breve descripción de cada uno de los indicadores.

La primera categoría se refiere a los gestos ilustrativos. Son gestos cuya función es ilustrar y subrayar elementos del discurso. Los usamos para representar formas, simbolizar elementos, subrayar elementos del discurso. Es recomendable utilizarlos cuando queremos llamar la atención sobre nuestro discurso.

La segunda categoría de evaluación es la sincronía de gestos. El uso de gestos sincrónicos con el discurso es un elemento que comunica certeza hacia las propias declaraciones. Esta percepción generalmente se transfiere a la audiencia. Estar absolutamente seguro de sus afirmaciones es un elemento que debe evaluarse cuidadosamente, pero también apoyamos aquí el valor de la duda. Tener un pensamiento crítico incluso hacia las propias afirmaciones es algo que nos ayuda a crecer, si está bien dosificado. Sin embargo, en el discurso público, el uso de una comunicación dudosa e incierta puede reducir la percepción de la credibilidad del orador.

Los gestos de autocontacto son signos de comunicación no verbal que sugieren tensión. El uso excesivo de estas señales podría transferir ansiedad y tensión a la audiencia. Este elemento reduce la percepción de credibilidad del formador y debe evitarse.

Los gestos de autocontacto son gestos de rascar, frotar y acariciar y pueden denotar los siguientes sentimientos según el lugar donde se toca el cuerpo:

- Ceja: vergüenza o vergüenza
- Nariz: bloqueo de información



- Boca: ansiedad
- Oído: la voluntad de no escuchar un contenido.
- Zona lagrimal: Tristeza
- Cuello: tensión extrema
- Nuca: incertidumbre extrema
- Brazo: frustración

Cerrar los brazos representa un obstáculo para la comunicación y debe evitarse. Si bien muchas personas encuentran muy cómodas las posturas de cierre (por ejemplo, con los brazos cruzados), estas posiciones comunican externamente que no estamos dispuestos a comunicarnos y, por lo tanto, desalientan a la audiencia de hacer preguntas u otras comunicaciones.

La simetría de los gestos es útil para mejorar la eficacia comunicativa. Por regla general, utilizamos gestos asimétricos en condiciones de ambivalencia e incertidumbre. Estos elementos deben reducirse durante el discurso (a menos que desee comunicar ambivalencia e incertidumbre, por supuesto). Sin embargo, existen algunos criterios de exclusión esenciales a considerar al evaluar los gestos asimétricos. Los siguientes indicadores no nos permiten entender la asimetría de los gestos

- El orador tiene un micrófono en la mano (no puede, por tanto, gesticular con orador dos brazos)
- El orador está apoyado físicamente en una superficie (por ejemplo, pone su mano sobre un escritorio)
- El orador usa una mano para indicar elementos visuales (por ejemplo, elementos de su presentación o en una pizarra)

La variedad de gestos es un indicador de certeza hacia las declaraciones de uno. El uso de gestos muy amplios se suele aplicar en la emoción del orgullo. Esto no significa que debamos gesticular siempre utilizando grandes espacios, debemos considerar que los gestos que son muy limitados en el espacio comunican una gran sensación de inseguridad y transfieren esta sensación a los oyentes, dificultando la percepción positiva del orador.

6.3.6. Indicador – el uso de la presentación

Las presentaciones pueden ser un elemento clave para facilitar la comprensión del contenido.

Hay contenidos que se pueden expresar mucho mejor mediante el uso de estímulos visuales. Las presentaciones también pueden ser un obstáculo para una buena comunicación.

Al diseñar nuestras presentaciones, siempre debemos considerar que la atención de la audiencia es limitada, por lo que no debemos sobrecargar las presentaciones con información. También porque existen muchos otros obstáculos para el nivel de atención:

- La duración del discurso. Es difícil mantener constante la atención de la audiencia durante 8 horas.
- Un sistema de audio inadecuado
- El entorno físico en el que se realiza el acto.
- Otros participantes hablando durante la presentación.

Aunque el uso de presentaciones es un tema enorme que merece un mayor estudio, en este párrafo definiremos los requisitos mínimos para una buena presentación. También lo invito a leer el capítulo "Presentaciones efectivas" de este manual, donde puede aprender más sobre el tema.

Aquí está la lista de verificación con los indicadores relacionados:

- Las presentaciones no tienen demasiada información por diapositiva.
- El contenido de las diapositivas completa y explica mejor lo que el orador puede decir en palabras.
- El contenido de texto extenso se usa solo cuando es necesario enfocarse en definiciones importantes (por ejemplo, el propósito de un constructo, elementos escritos de una ley, presentación de una tabla).
- El texto y el color de fondo tienen un alto contraste.
- Las imágenes expresan contenido que no se puede representar bien con palabras. Tienen un valor añadido real.
- Las presentaciones incluyen elementos audiovisuales.



- Las presentaciones son variadas y captan la atención de la audiencia de diferentes formas (alternando títulos simples, contenido de texto, estímulos visuales, videos).
- La atención de los participantes no se divide constantemente entre el discurso del ponente y el contenido de las presentaciones. Es muy claro cuándo los oyentes deben enfocarse en el orador y cuándo deben enfocarse en la presentación.
- El contenido del texto de las diapositivas no es equivalente al discurso

6.3.7 Indicador – Storytelling

Storytelling es un elemento clave para captar la atención de los oyentes y transmitir contenidos de forma innovadora. Inmediatamente nos atrapa el contenido de las historias, ya que estimulan nuestra imaginación. Las historias efectivas, o incluso las anécdotas, se pueden utilizar ampliamente en el discurso público. No es casualidad que observemos un mayor número de cursos de storytelling en la oferta formativa para formadores.

Los asistentes al curso, mientras escuchan una historia, pueden:

- Identificarse con el protagonista
- Preguntarse cómo actuarían en una condición particular, estimulando así las implicaciones prácticas de un escenario dado.
- Aprender algo al final de la historia.

Cuando observa un curso de capacitación, debe pensar que la narración también puede ocurrir en muy poco tiempo, de las siguientes maneras:

- Historias completas
- Anécdotas
- Experiencias personales del ponente
- Citas históricas.

Es recomendable alternar estas modalidades entre ellas. El curso no debe ser solo una recopilación de experiencias del orador.

Sin embargo, la narración no debe usarse solo para captar la atención y tampoco debe abrumar el contenido general del curso. Por lo tanto, existen reglas y criterios que podemos incluir en nuestra lista de verificación.



1. El contenido de la historia tiene un propósito educativo para el oyente. El final de la historia es útil.
2. El contenido de la historia tiene un contenido humorístico y provoca una respuesta emocional positiva.
3. El nivel de las historias está bien equilibrado con el contenido general (el curso no es una colección de anécdotas e historias).
4. Las historias explican el contenido mejor que una simple definición del contenido.
5. La historia incluye ejemplos que son relevantes para el oyente.
6. La historia tiene elementos que facilitan la identificación del oyente (por ejemplo, estamos hablando de un grupo objetivo relevante: el protagonista de la historia es un estudiante de psicología y la audiencia está formada por estudiantes de psicología).

6.3.8 Indicador – posicionamiento

El posicionamiento del ponente en la audiencia es de fundamental importancia para el desarrollo de una buena sesión. Se debe pensar en el orador como un punto fundamental de atención para el oyente, y además la posición que asume sobre la audiencia puede tener un impacto positivo.

Sin embargo, se debe considerar que el posicionamiento puede estar limitado por el contexto físico y la estructura de la audiencia. Los puestos pueden tener un escenario, pueden tener barreras físicas como el podio, el escritorio, pueden o no tener un área de proyección, pueden tener o no un pizarrón, una lección también se puede llevar a cabo al aire libre, en un lugar abierto, etc.

No todos estos elementos están bajo el control del orador, por lo que es bueno adaptar el siguiente checklist al contexto en el que nos encontramos:

- El orador limita el uso de barreras, se coloca detrás del escritorio o en el podio solo si es necesario
- El orador adopta una postura estable, no libera tensión con pequeños pasos.
- El orador solo se mueve cuando quiere captar la atención.
- El orador avanza cuando quiere estimular una respuesta de la audiencia.
- El orador se acerca a la audiencia en momentos clave de la presentación.
- El orador no camina continuamente



- El orador no se posiciona frente a la presentación cuando es necesario leer sus elementos
- El orador se para al lado de la presentación para ilustrar los elementos.
- El orador no da la espalda a la audiencia
- El orador hace un uso efectivo de los diversos elementos presentes en la audiencia (por ejemplo, coloque un rotafolio solo si tiene la intención de usarlo)
- Si tiene una gran audiencia, el orador se posiciona alternativamente en diferentes puntos de la audiencia o en el centro para no estar demasiado lejos de una parte de la audiencia.

6.3.9 Indicador – uso del rotafolio

Los elementos presentes en la platea deben tener una función, de lo contrario esencialmente representan un distractor para la audiencia. Los indicadores a considerar en este caso son:

- El contenido presentado en una pizarra está escrito con buena letra
- El tamaño de los caracteres es claramente legible incluso para los participantes de la última fila.
- El rotafolio se usa solo si es esencial para representar el contenido.

La indispensabilidad del rotafolio puede ocurrir en estos casos:

- Es necesario dibujar un contenido, este contenido es variable y por lo tanto no se puede preplanificar y proyectar en la pantalla (por ejemplo, puede depender de las respuestas de la audiencia, y ciertamente dibujar con el mouse es más largo y complejo).
- Es necesario redactar contenido o dibujar gráficos en base a las respuestas de la audiencia.
- No se recomienda escribir textos largos en el rotafolio, ya que este procedimiento lleva mucho tiempo innecesariamente. Las presentaciones pueden presentar contenido de texto mucho más rápido.

6.3.10 Indicador - adaptar el contenido a la audiencia.

Un buen orador debe saber adaptar el contenido a las personas que asisten al curso. Hay muchas formas disponibles para hacer esto. Para entender cómo adaptar el contenido de la audiencia, lo invitamos a leer el capítulo dedicado a este

tema. Aquí básicamente enumeramos los elementos que puede observar durante un curso de capacitación. Antes del curso, es posible que el profesor haya realizado importantes acciones de análisis de necesidades que usted no puede observar directamente en el curso, pero sí puede inferir.

Estos son los indicadores para "adaptar el contenido":

- El curso presenta ejemplos relevantes para el grupo de participantes
- Si el grupo de participantes es heterogéneo, los ejemplos presentados respetan todas las partes de la audiencia, refiriéndose a los diferentes grupos.
- El nivel de dificultad de los contenidos está cada vez más organizado, de forma que sea de ayuda para todos los participantes.
- Se explican con mayor detalle los términos técnicos derivados de sectores de intervención distintos a los de la audiencia.

6.3.11 Indicador – contesta las preguntas

Un buen orador debe saber adaptar el contenido a las personas que asisten al curso. Hay muchas formas disponibles para hacer esto. Para entender cómo adaptar el contenido de la audiencia, lo invitamos a leer el capítulo dedicado a este tema. Aquí básicamente enumeramos los elementos que pueden observar durante un curso de capacitación. Antes del curso, es posible que el profesor haya realizado importantes acciones de análisis de necesidades que usted no puede observar directamente en el curso, pero sí puede inferir.

Estos son los indicadores para "adaptar el contenido":

- El curso presenta ejemplos relevantes para el grupo de participantes
- Si el grupo de participantes es heterogéneo, los ejemplos mostraron respetan todas las partes de la audiencia, refiriéndose a los diferentes grupos.
- El nivel de dificultad de los contenidos está cada vez más organizado, de forma que sea de ayuda para todos los participantes.
- Se explican con mayor detalle los términos técnicos que se derivan de sectores de intervención distintos a los de la audiencia.

6.3.12 Indicador – utilizar el humor

Las emociones positivas facilitan la memorización y el aprendizaje. Por este motivo, un uso moderado del humor puede hacer que la lección sea más agradable, pero es importante saber dosificarla correctamente.

La palabra italiana "divertimento" proviene del latín y se refiere al verbo divergir, es decir, dirigir la atención a otra parte. No es casualidad que muchas de las técnicas de entretenimiento se basen en un cambio repentino de atención, de forma inesperada.

Saber captar y dirigir la atención a lo que queremos es una habilidad fundamental del orador, pero el humor no debe reemplazar la conducción de la lección y ciertamente no debe ser la única parte del curso.

Del mismo modo, y lo que hacemos con la narración de cuentos, el humor debe tener una función fundamental dentro de la lección y debe usarse de manera acorde con el propósito del curso.

A continuación podemos estudiar la lista de verificación de indicadores:

- El orador utiliza el humor
- El humor no es ofensivo para grupos de personas
- El humor utilizado ayuda a explicar un concepto relacionado con los temas del programa.

6.3.13 Indicador – estructura del programa

Hay muchos aspectos del contenido y la estructura del programa que deben tenerse en cuenta. En este párrafo nos limitamos a centrarnos en los elementos básicos para producir un curso satisfactorio:

- Los contenidos del programa están organizados en términos de dificultad creciente
- El ponente respeta cada una de las partes del programa, discutiéndolas todas adecuadamente
- El programa aclara muy bien los requisitos de ingreso al curso.
- El programa define claramente los objetivos del curso
- Se cumplen los objetivos del curso
- El programa define claramente los beneficios de asistir al curso.
- El programa logra los beneficios prometidos



- El programa tiene un sistema de verificación de beneficios prometidos a largo plazo
- El programa se centra en las implicaciones prácticas y relevantes para los participantes.
- El programa se basa en datos sólidos, derivados de bases de datos, investigación científica, buenas prácticas en el lugar de trabajo. El orador es capaz de proporcionar referencias bibliográficas y datos sectoriales para respaldar sus hipótesis.

6.3.14 Indicador – ejercicios

La lección de un curso de capacitación debe alternar diferentes tipos de métodos de entrega, previendo adecuadamente momentos de lecciones frontales, análisis de casos de estudio, momentos de interacción entre participantes y experiencias prácticas. Como parte de la práctica, la producción de ejercicios que puedan consolidar el aprendizaje de los participantes es de vital importancia. Los criterios básicos para la efectividad de los ejercicios son los siguientes:

- El curso incluye ejercicios prácticos
- Los ejercicios prácticos involucran a todos los participantes
- Los ejercicios prácticos implican la interacción entre los participantes
- Los ejercicios tienen instrucciones claras y comprensibles para todos.
- Los ejercicios tienen una sincronización clara
- En caso de tiempos de realización variables, el ponente monitoriza los resultados de los ejercicios de los grupos que ya han completado
- El orador ofrece retroalimentación al final del ejercicio y entra en los méritos de los resultados de los grupos individuales.
- Los ejercicios ofrecen un claro valor añadido en comparación con la simple explicación de los conceptos en sí y sus implicaciones prácticas.
- Los ejercicios tienen un nivel de dificultad acorde con el grupo, por lo que no son ni demasiado fáciles ni demasiado difíciles.
- Después de la entrega de las instrucciones, el ponente se retira del escenario, de modo que la atención está solo en los participantes. De hecho, permanecer en el escenario podría comunicar a un nivel no verbal que debemos centrar más la atención en el orador.

- Los ejercicios están conectados a actividades que los participantes practican normalmente en su actividad laboral

6.3.15 Indicador – evaluación de la calidad

Evaluar la calidad de un curso es crucial, pero no es solo un requisito de ciertos estándares. La evaluación de la calidad también se lleva a cabo de manera informal por el ponente, que en cualquier caso está abierto a recibir evaluaciones de calidad de los participantes y supervisores:

- El curso presenta un cuestionario de evaluación de la calidad.
- El cuestionario utiliza índices de satisfacción utilizando indicadores cualitativos y cuantitativos.
- El cuestionario utiliza preguntas abiertas destinadas a identificar fortalezas.
- El cuestionario utiliza preguntas abiertas destinadas a comprender las posibles debilidades del curso.
- El formador analiza constantemente la retroalimentación de calidad y adapta el contenido del curso en función de la retroalimentación obtenida.
- El capacitador está abierto a las críticas y formula preguntas en profundidad para comprender las necesidades reales de la audiencia y de los participantes individuales.
- El formador equilibra el punto de vista y las necesidades de todos los participantes, sin dejar que prevalezca el punto de vista de quienes expresan sus opiniones con más vigor.

6.3.16 Indicador – contacto visual

El contacto visual es un elemento clave para poder captar y mantener la atención de los oyentes. Al igual que con la posición del orador en la audiencia, el contacto visual también debe equilibrarse entre todos los participantes por igual. Esto hará que sea más fácil para todos escuchar. Cuando el curso tiene un número bastante limitado de participantes, el presentador puede mantener contacto visual individualmente con todos los participantes alternativamente. Si, por el contrario, tiene un gran número de participantes, el ponente tendrá que centrarse en diferentes puntos de la audiencia en términos de macroáreas, equilibrando los puntos de la audiencia.

Debe recordarse que a muchos oradores les resulta espontáneo concentrarse principalmente en los participantes que ofrecen el lenguaje corporal que les gusta la lección (por ejemplo, asentir, tener posturas relajadas y abiertas o sonreír), mientras que les resulta más desagradable concentrarse en los participantes a quienes les gusta menos la lección.

Es importante señalar, sin embargo, que los participantes a los que menos les gusta son los que necesitan más atención y concentración. Solo así el orador podrá identificar los problemas críticos a tiempo y gestionarlos correctamente.

Los indicadores del contacto visual son los siguientes:

- El orador observa a los participantes muy a menudo.
- El orador equilibra el contacto visual en todos los puntos de la audiencia.
- La duración del contacto visual no es continua y dura unos segundos por área.
- El orador observa la presentación solo cuando es necesario que la audiencia también lo haga.
- El presentador identifica a los participantes menos satisfechos y mantiene contacto visual con ellos.

6.3.17 Indicador – gestión emocional

Las emociones pueden obstaculizar al orador y pueden afectar negativamente el éxito del curso. Esto no significa que no tengas que mostrar tus emociones durante el curso. La felicidad, el orgullo o incluso las emociones son inherentes a varios discursos públicos. Saber transmitir estas emociones al público es fundamental para motivarlo a completar el curso.

Por el contrario, el miedo, la ansiedad y la ira pueden obstaculizar significativamente el éxito del curso. A la hora de gestionar nuestras emociones en un discurso público, siempre debemos recordar que no somos los únicos protagonistas del curso. Nuestro estado de ánimo también influye en el estado de ánimo de la audiencia. Entonces tenemos una gran responsabilidad. En términos de observación, estos son los elementos que debes considerar si el orador logra manejar sus emociones correctamente:

- El orador no usa vocalizaciones.
- El orador sonríe con frecuencia, sin esfuerzo y con naturalidad.



- El orador no usa un ritmo de voz muy rápido.
- El orador no usa señales de tensión (auto-manipulaciones).
- El orador responde con emociones positivas también a las objeciones y críticas.
- El orador no muestra ansiedad en la preparación de la audiencia y en la organización del curso.
- El orador adapta fácilmente el curso, en caso de imprevistos.

Apéndice - Formulario de evaluación para educadores y presentación de informes
La mejor forma de evaluar el comportamiento del profesor en el aula es utilizar la siguiente hoja de observación. La tarjeta también incluye una serie de frases que puede usar para darle retroalimentación al capacitador para mejorar sus fortalezas.

Volumen de voz	SI	NO
Una voz que se escucha en todos los puntos del aula.		
Sistema de audio adecuado.		
Volumen de la voz en consonancia con el volumen de los materiales audiovisuales.		
Notas observacionales		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> € Asegúrate de que el sistema de audio sea eficaz € Prueba los materiales audiovisuales, estandarizar el volumen mediante programas de edición de audio € Realización de ejercicios para calentar la voz en preparación para el discurso, mediante el uso de vocalizaciones. 		



- € Practica la higiene de la voz antes del curso, evitando hablar demasiado en caso de pérdida de la voz. Comunícate con tu médico si tienes gotas frecuentes de la voz.
- € Prueba el volumen de la voz durante 3 minutos, con la ayuda de un colaborador que evalúa el volumen de la voz sentado en la última fila.

Pausa	SI	NO
Usa pausas para separar conceptos.		
Usar pausas después de la introducción de términos técnicos.		
Utilice pausas para estimular la respuesta del aula.		
Notas observacionales		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> € Revisar el material didáctico e identificar todos los términos técnicos. € Anima al profesor a que haga breves pausas cuando cambie de tema de forma significativa. € Produce 3 páginas de un texto típico utilizado durante una lección, identificar todos los momentos en los que es necesario hacer una breve pausa y probar el discurso. 		

Ritmo de voz	YES	NO
--------------	-----	----



Utiliza 120 palabras / minuto		
Ralentiza el ritmo de la voz cuando el discurso es complicado		
Habla más rápido para llamar la atención.		
Notas observacionales		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> € Revisar el material didáctico y seleccionar los momentos más difíciles y los momentos más complejos s € Produce 3 páginas de un texto estándar utilizado durante una lección, identifica todos los momentos más complejos y fáciles. Pon a prueba el habla cambiando el ritmo de la voz según el nivel de complejidad. 		

Expresividad de voz	SI	NO
Cambios en los tonos de voz		
El tono de voz ayuda a comprender el contenido		
El tono de voz es coherente con el contenido verbal.		
Notas observacionales		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		



Ejercicios sugeridos en caso de debilidades

- € Identifica los momentos del discurso en los que quieres producir una respuesta emocional.
- € Cambia el tono de voz con frecuencia
- € Identifica dónde desea expresar audacia y use un tono de voz más bajo
- € Identifica los puntos en los que quieres plantear dudas y usa un tono de voz un poco más alto para ellos
- € Interpreta emocionalmente el contenido que quieres expresar. Exaspera tu tono emocional durante los ensayos. Durante la lección, será más espontáneo para ti hacer que tu voz sea más expresiva.
- € Apúntate a un curso dedicado a la gestión de voz

Gestos	SI	NO
Gestos coherentes		
Gestos sincronizados		
Gestos de auto-contacto		
Gestos amplios		
Gestos simétricos		
Uso de áreas restringidas en el espacio		
Notas observacionales		



Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.

La mejora en la calidad de los gestos puede ocurrir de forma progresiva, dada la complejidad de tener que gestionarlos junto con el habla

- Prepara 3 páginas de discurso.
- Pregúntate: ¿cómo podría expresar con gestos lo que quiero decir con palabras?
- Repite tu discurso usando solo gestos, sin hablar. Continúa hasta que hayas cubierto todas las áreas del discurso.
- Repite el discurso usando palabras y gestos.
- Repite el discurso gesticulando al compás de las palabras.
- Repite el discurso asegurándote de usar un gesto asimétrico.
- Repite el discurso sin cerrar los brazos.
- Repite el discurso amplificando los gestos

Presentaciones	SI	NO
Información no excesiva por diapositiva		
El contenido de la presentación agrega valor a las palabras		
Los textos largos se utilizan solo si es estrictamente necesario (para centrarse en las definiciones)		
Alto contraste entre texto y fondos		
Las imágenes tienen un valor añadido		
Incluye material audiovisual		



Las diapositivas son variadas y estimulan la atención con varios medios (títulos, estímulos visuales, videos, animaciones, etc.)		
Está muy claro cuándo los participantes deben escuchar al orador y cuándo observar las diapositivas.		
El texto de la diapositiva es equivalente al discurso		
Notas observacionales		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> • Abre tu presentación, elimina todas las palabras innecesarias para transmitir significado • Resume y parcela el texto, separando los conceptos • Elimina todas las imágenes que no son estrictamente necesarias para agregar valor • Prueba con un fondo oscuro y un texto blanco • Si tienes diapositivas de solo texto, inserta gráficos, videos • Aumenta la fuente del texto si tienes una audiencia muy mayor • Lee el capítulo "Presentación eficaz" de esta guía 		

Narración	SI	NO
La historia tiene un propósito educativo y es útil para el asistente.		
La historia provoca una respuesta emocional positiva		
El número de preguntas no es excesivo		
La historia presenta bien el contenido del curso.		



La historia incluye elementos relevantes para los asistentes.		
La historia favorece la toma de perspectiva de la historia.		
Notas observacionales		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> € Pregúntate cuál es el valor educativo de la historia y cómo se relaciona con los objetivos del curso. € Cuenta la historia que tienes la intención de utilizar en público a una sola persona y comprueba su reacción e implicación. Identificar lo que llama la atención con más frecuencia € Pregúntate si la historia puede explicar mejor algunos conceptos técnicos. € Construye una historia con dos personajes que representen bien comportamientos adecuados y comportamientos no aconsejables. € Personaliza la historia para que sea relevante para el grupo objetivo del curso al que se refiere € Practica el uso de historias y anécdotas adicionales. Construye al menos una historia por tema, comenzando con tu material didáctico 		

Posicionamiento	SI	NO
El orador no utiliza barreras como escritorios o podios a menos que sea estrictamente necesario.		



Postura firme y estable		
Cambie de posición solo cuando quiera captar la atención		
El orador avanza cuando quiere provocar una reacción de la audiencia.		
Habla frontalmente		
Utilice solo los elementos necesarios de apoyo.		
Distribuye su posicionamiento equilibrando la presencia a la izquierda y a la derecha		
No camina todo el tiempo		
No obstaculiza la visibilidad de la presentación.		
El orador se para al lado de la presentación para ilustrarla.		
Notas observacionales		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none">€ Sugiere al orador que imagine sus pies como raíces que se hundan lentamente hacia el suelo. Esta imagen mental lo ayudará a limitar los movimientos de sus pies.€ Aconseja al orador que se tome un tiempo para preparar el escenario, eliminando todas las barreras innecesarias. Aconseja al docente que identifique un punto donde puedan exhibir sin ninguna barrera€ Identifica los puntos del discurso en los que desea estimular una respuesta de la audiencia y sugiere al profesor que pase a esas fases.		



Rotafolio	SI	NO
Buena caligrafía		
Visibilidad de personajes desde todos los puntos de la audiencia.		
Uso del rotafolio solo cuando sea necesario		
Notas Observacionales		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none">€ Pide al orador que siga las instrucciones del rotafolio.€ Transfiere el contenido que normalmente describe en el rotafolio al contenido de la diapositiva€ Limitate a usar la pizarra para el contenido descrito por la audiencia, o solo si es más conveniente dibujarlo que representarlo digitalmente€ Si la sala no tiene proyector, reduce al mínimo el contenido escrito		

Preguntas	SI	NO
-----------	----	----



No interrumpe las preguntas (si no tiene más de un minuto de duración)		
Determine una regla clara para los momentos de preguntas		
Tiene un criterio claro para priorizar preguntas		
Él / ella responde claramente a la pregunta, considerando todos los aspectos de la pregunta formulada.		
Orienta la respuesta con respecto a las características del grupo		
Orienta la respuesta con respecto a los objetivos del curso.		
Él / ella se asegura de haber respondido completamente a la pregunta.		
Invite a los asistentes que hagan preguntas que sean demasiado amplias, largas o personales a discutir las durante el receso o por correo electrónico		
También está disponible después del curso para responder preguntas.		
Preguntas moderadamente repetitivas o demasiado personales		
Identifica a los participantes que quieren hacer más preguntas y se pone a disposición durante el receso.		
Notas observacionales		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
€ Escribe siempre las preguntas para identificar las más frecuentes		



- € Prepara respuestas a preguntas frecuentes
- € Memoriza quién hizo las preguntas y utilice un mecanismo para priorizar las preguntas más importantes
- € Lee el capítulo "Métodos efectivos para responder preguntas" de esta guía

La estructura del programa educativo.	SI	NO
Los temas tienen una dificultad creciente		
El programa trata todos los temas presentados en el programa.		
Requisitos claros de ingreso al curso		
Objetivos claramente presentados		
Se respetan los objetivos del curso		
Los beneficios del curso se presentan claramente.		
Se respetan los beneficios del curso		
Presencia de un sistema de verificación de los objetivos y beneficios prometidos		
El programa se basa en una base sólida de datos e investigación.		
Notas observacionales		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> € Repasa las diapositivas y busque la congruencia entre el material presentado y cada elemento indicado en el programa € Incluye un cuestionario de evaluación del aprendizaje 		



€ Incluye un cuestionario de revisión de beneficios a corto y largo plazo

Ejercicios	SI	NO
Los ejercicios están presentes		
Los ejercicios involucran a todos los participantes.		
Los ejercicios tienen instrucciones claras y comprensibles.		
Los ejercicios tienen una sincronización clara.		
El orador monitorea los resultados de los ejercicios ya completados		
El orador ofrece comentarios detallados por grupo.		
Los ejercicios ofrecen un valor agregado que no se puede alcanzar desde las lecciones frontales		
Los ejercicios no son demasiado fáciles ni demasiado difíciles.		
Después de entregar los ejercicios, el orador se aleja de la audiencia.		
Los ejercicios están relacionados con las actividades prácticas que normalmente realiza el grupo destinatario.		
Notas observacionales		



Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.

- € Crea los ejercicios
- € Escribe las instrucciones exactas, lo más claro posible
- € Define de antemano un método de gestión para los participantes que no quieran realizar los ejercicios.
- € Conecta los ejercicios con los objetivos y beneficios del curso
- € Pregúntate exactamente qué es lo que garantiza un mejor aprendizaje del ejercicio que la explicación frontal

Evaluación de calidad	SI	NO
Utiliza un cuestionario para los controles de calidad.		
Presencia de indicadores cualitativos y cuantitativos de calidad		
Presencia de preguntas abiertas investigando las fortalezas		
Presencia de preguntas cerradas investigando las fortalezas		
El orador lee los comentarios y adapta el curso.		
El orador está abierto a las críticas y hace preguntas para comprender las necesidades de los participantes.		
El formador considera el punto de vista de todos los participantes, sin hacer prevalecer solo quien expresa la opinión más fuerte		
Notas observacionales		



Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.

- € Fomenta la autocrítica en el formador, identificando debilidades
- € Recomienda el uso de cuestionarios de calidad.
- € Indica las debilidades en base a los resultados del cuestionario
- € Identifica cambios de curso en función de los resultados obtenidos
- € Pon en práctica un análisis estadístico de los resultados obtenidos

Contacto Visual	SI	NO
El orador observa a los participantes		
El orador equilibra el contacto visual entre todos los participantes.		
El contacto visual no es continuo en un solo punto, dura unos segundos.		
El capacitador observa la presentación solo cuando es necesario que también la audiencia debe hacer.		
El capacitador identifica a los participantes menos satisfechos y usa el contacto visual.		
Notas observacionales		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		



- € Invita al orador a seguir las instrucciones relacionadas con el contacto visual.
- € Sugiere al orador que se familiarice con el aula y pruebe técnicas de contacto visual en ausencia de los participantes, para estar preparado para ponerlas en práctica en presencia.

Manejo de emociones	SI	NO
Habla sin dudarlo, tartamudear, etc.		
Habla sin vocalización (aah, aah suena)		
Sonrisas auténticas		
Habla sin mostrar tensión		
Proporciona emociones positivas también a objeciones y preguntas críticas.		
No muestres ansiedad en la preparación del discurso.		
Adapta fácilmente el curso en caso de imprevistos		
Notas observacionales		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
Ejercicios sugeridos en caso de debilidades.		
<ul style="list-style-type: none"> • Pídale al orador que reemplace las vocalizaciones con pausas 		



- Invita al orador a practicar técnicas de meditación, autohipnosis y relajación antes de asistir al curso.
- Si la situación parece estar impactando seriamente, recomiéndale que visite a un psicólogo.
- Aconseja al orador que prepare una lista de las preguntas más probables y que prepare las respuestas de antemano.
- Sugiere al orador que utilice los tres productos intelectuales de este proyecto: el Manual, la plataforma de e-learning y el sistema de Realidad Virtual
- Sugerimos evitar el café, el té y otras sustancias que puedan empeorar la sensación de ansiedad.
- Lee el capítulo “Protocolos para la reducción de la fobia a hablar en público” de este manual

6.4 Análisis de audiencia y optimización del discurso

Objetivo

Este capítulo te ayudará a aplicar diferentes métodos de capacitación para comprender a tu audiencia y, en consecuencia, cambiar el contenido del curso, los métodos de presentación y el estilo de oratoria para mejorar la satisfacción y los beneficios para el oyente.

Una de las principales diferencias entre hablar con un individuo y hablar con una audiencia es el nivel de personalización de lo que dices. Cuando estás frente a una sola persona, puedes dedicarle toda la atención posible y personalizar al máximo tu discurso. Cuando estás frente a una audiencia, necesariamente tendrás diferentes personas, diferentes puntos de vista, diferentes opiniones, diferentes niveles de preparación. Por lo tanto, tu forma de hablar en público deberá tener esto en cuenta y ser lo suficientemente detallada para satisfacer las necesidades de todos.

Esto no significa que tu discurso no se pueda personalizar. Deberás personalizarlo a nivel de grupo. Para ello, seguro que tienes muchos métodos, más o menos precisos, más o menos exigentes. Te aconsejo que los uses porque de lo contrario

te arriesgas a obtener malos resultados, o en cualquier caso hablar de cosas que no son de interés para tu grupo objetivo.

En este capítulo, mostraremos varios métodos para adquirir información del grupo objetivo. Te lo advierto, no todos son siempre practicables, y por eso te recomiendo que leas el capítulo completo y siempre tengas una respuesta lista en cada situación.

Como formadores, debemos advertirte, la forma ideal de impartir un curso es siempre hacer un análisis completo de necesidades, considerando todas las partes involucradas. Sin embargo, el proceso de análisis de necesidades requiere tiempo y costos:

- Puede implicar entrevistar a los gerentes y al personal.
- Puede incluir la administración y análisis de cuestionarios.
- La gerencia puede estar dispuesta a dedicar poco tiempo a esta actividad.
- Es posible que la empresa no quiera asignar presupuesto a esta actividad.

Además, a veces incluso puede suceder que el contacto entre el orador y los participantes se produzca directamente en el aula. En ocasiones, es el diseñador de formación el que se mantiene en contacto con la empresa, sin tener una información tan detallada.

A menudo tienes información general disponible: número de personas, función en la empresa, pero sabes poco sobre sus antecedentes o los cursos de formación a los que han asistido anteriormente.

Finalmente, siempre es bueno recordar que el problema presentado a nivel formal por la empresa podría esconder una necesidad informal real y no declarada. Como formador, también podrías conocer las necesidades reales del grupo directamente en clase. Tu habilidad radica en adaptar el curso durante la propia sesión.

Recuerda que la personalización es la clave del éxito de cualquier curso de formación

6.4.1 Método 1 - Levanta la mano

Hay casos en los que no tienes mucha información sobre el grupo con el que vas a trabajar. Levantar la mano es una forma realmente rápida de saber quién está frente a ti y te permite personalizar aún más tu lección.

Sin duda, podrías obtener más información sobre las personas frente a ti pidiéndoles a todos que se presenten. Recomiendo este método como alternativa a la presentación por varias razones:

- Es más rápido que la presentación.
- No se recomienda la presentación en un grupo de personas que ya conoces (si trabajan juntas, la presentación solo te servirá a ti, pero no a ellos y, por lo tanto, será una forma de aburrir a la audiencia al principio).
- La presentación genérica puede no tener estructura, algunas personas pueden tardar mucho en presentarse o pueden brindar poca información relevante. Si todavía tienes la intención de que hay gente presente y tienes un grupo lo suficientemente pequeño, puedes solicitar una presentación muy precisa (por ejemplo, "nombre, función en la empresa")
- De alguna manera, la mano alzada involucra a todos los participantes.

Muchos oradores justifican la presentación como una forma de fomentar la interacción entre las personas, pero para lograr todo esto se necesita mucha menos información que una presentación larga. Además, la interacción entre personas se produce sobre todo si es el orador quien la facilita a través de ejercicios y otros momentos dedicados.

Una cosa que hago muy a menudo para entender a quién tengo en el aula es levantar la mano para entender las áreas de intervención de los participantes del curso, haciendo estas preguntas:

- "¿Quién de ustedes está involucrado en la enseñanza?"
- "¿Quién viene del sector psicológico?"
- "¿Quién trabaja en el campo forense?"
- "¿Quién está a cargo de la gestión de personal?"

Las preguntas de este tipo toman muy poco tiempo, captan la atención de los participantes y me permiten entender lo que están haciendo las personas. Si nadie levanta la mano con respecto a la pregunta "¿quién está a cargo de la gestión de personal?", No me detendré durante el curso en ejemplos de aplicaciones de la técnica en la selección de personal, porque serán considerados irrelevantes por gran parte de la audiencia.



A diferencia de la presentación, la mano alzada se puede utilizar durante todo el curso para adquirir información sobre la audiencia. El uso de levantar la mano al comienzo del curso hace que el público se acostumbre a responder preguntas a lo largo del curso y, por lo tanto, a involucrarlos cada vez más.

Las preguntas pueden estar en cualquier área del curso. Por ejemplo, puede preguntar: "¿Quién de ustedes se ha encontrado recientemente en desacuerdo con alguien?" y luego procede con preguntas en profundidad que te hagan entender quién eres frente a, por ejemplo, "cuando estás frente a una persona con la que no estás de acuerdo, ¿siempre dices esto directamente?"

Las preguntas individuales, hechas a una audiencia general, levantando la mano, te permiten mantener el discurso siempre relevante para las personas que están frente a ti. Si es posible, también puedes personalizar aún más el discurso en función de las respuestas.

Siempre es bueno recordar que en la empresa no es recomendable hacer preguntas a mano alzada, especialmente sobre asuntos que no son responsabilidad del grupo o decisiones estratégicas de la empresa. Ciertamente, puede motivarlos a tomar una determinada decisión estratégica si su función formal es abordar ese problema, pero no tiene que reemplazar la función de liderazgo.

6.4.2 Método 2 – Entrevistas a directores

Hacer una entrevista con los gerentes siempre es una buena idea para poder personalizar el curso. Los ejecutivos, supervisores y líderes tienen una visión principal del grupo de trabajo y, por lo tanto, pueden brindarle mucha información. Cuando no pueda hacer un análisis de necesidades completo, le recomiendo que tenga al menos una entrevista con la Gerencia, incluso si:

- Muchos gerentes tienen muy poco tiempo para dedicarlo a este negocio.
- Muchos gerentes pueden encontrar necesaria esta actividad
- Una parte de los directivos puede considerar que el problema de la empresa son los empleados, mientras que en realidad es el estilo de liderazgo.

No se conforme con un título: "curso de comunicación", "cómo ejercer el liderazgo" pueden ser frases que no significan nada hasta que no entre en detalles.

- ¿Qué es exactamente lo que está mal en la comunicación de ese grupo?

- ¿Qué se critica principalmente en la dirección de ese grupo?

Si no hacemos más preguntas, nunca podremos conocer y presentar un curso que tenga que ver con las necesidades del grupo de trabajo.

Cuando sea posible, también es una excelente idea entrevistar a algunos de los participantes del grupo, siempre enfocándose en áreas de mejora y debilidades. Aquí les escribo algunas preguntas que les recomiendo que hagan cuando quieran analizar las necesidades de la empresa. Siéntase libre de usarlos, cada momento es bueno para hacerlo, incluso una llamada telefónica breve, una reunión de Skype, un correo electrónico.

- ¿Cuál es el principal problema del [grupo destinatario]?
- ¿Cuáles son los problemas secundarios que surgen del problema principal?
- El tema del [título del curso] se puede desarrollar de muchas formas. ¿Cuál es el tema específico en el que le gustaría enfocarse principalmente?
- ¿Qué objetivo quiere lograr al final del curso?
- ¿Cómo espera que cambien las cosas después del curso en su [grupo objetivo]?

6.4.3 Método 3 – Administra un cuestionario

Los gerentes y supervisores tienen una visión particular del grupo de trabajo.

Ciertamente podría ser una perspectiva privilegiada, ya que se trata de personas que tienen una visión de proceso sobre las distintas actividades laborales de sus colaboradores, pero ciertamente no es una visión total y representativa.

Una cosa que puedes hacer para obtener una vista completa, sin tomar demasiado tiempo, es crear un cuestionario y administrarlo a todos los participantes del curso.

Las preguntas en profundidad te permitirán tener el punto de vista de todos y no solo de algunas personas. Cuantas más personas involucre, más preciso será su curso para satisfacer las necesidades. Sin embargo, recuerde que cuanto mayor sea el número de preguntas, menor será la tasa de finalización de la encuesta y esto puede conducir a menos puntos de vista al final.

La ventaja de los cuestionarios es que se pueden agregar a cualquier procedimiento. No dude en hacer preguntas breves y detalladas por correo electrónico, con un cuestionario en papel o incluso en los cuestionarios de satisfacción del curso. Recuerda que el análisis de necesidades es un proceso

continuo, también puedes hacerlo al final del curso, con el fin de planificar nuevas actividades formativas.

Por ejemplo, al final del cuestionario de satisfacción, puedes hacer preguntas como:

A la luz de la formación realizada en este curso, ¿qué otros temas te gustaría abordar en los próximos cursos de formación?

De esta manera, no solo puedes comprender las debilidades de su curso, sino que también puedes comprender qué proponer a continuación.

Las preguntas del cuestionario pueden ser similares a las ofrecidas por la gerencia.

6.4.4 Método 4 – puedes hacer el estudio de necesidades directamente en la charla
Puede suceder por diversos motivos no poder hacer un análisis adecuado de las necesidades del personal o de la dirección, por falta de tiempo o presupuesto. Pero recuerda que cuando estés en el aula, a pesar de todo, será tu problema implementar un curso relevante y adecuado.

Se puede dar una solución mediante la construcción de ejercicios y simulaciones que se propondrán directamente al curso que también tengan una finalidad "diagnóstica". Por ejemplo, si el tema del curso es "trabajar en grupo", pero la dirección no ha sido lo suficientemente clara al mostrarte cuál es el problema grupal, puedes diseñar un ejercicio dedicado a estudiar el comportamiento del grupo de trabajo y luego oriente la lección en el sentido sugerido por los resultados del ejercicio.

6.4.5 Método 5 – obtener información antes del evento

En cualquier caso, se puede estudiar mucho a la audiencia, independientemente del tiempo que dedique la dirección. Hay mucha información de código abierto que puede utilizar. Por ejemplo, puede:

- Estudiar el sitio web de la empresa
- Analizar las reseñas más frecuentes publicadas en la web sobre esa empresa.
- Puedes visitarlo como cliente y tener una idea general de cómo funciona
- Puedes leer los folletos y su material publicitario

6.4.6 Método 6 – Ellos te preguntan 1, prepárate para 10

Prepárate para literalmente cualquier cosa. Solo los principiantes improvisan.

Durante el curso tienes un programa general, pero las necesidades del grupo pueden ser diferentes. Si aceptas la idea de tener que analizar las necesidades durante el curso y personalizarlo, debes estar preparado para adaptar el curso de otra manera. Es por eso que siempre debes estar dispuesto a proponer contenidos más específicos en función de las necesidades del grupo. Recuérdalo:

- Es posible que hayas preparado una lección que sea demasiado fácil para los participantes y es posible que lo descubra durante el curso.
- Es posible que hayas preparado una lección demasiado difícil, por lo que será necesario cambiar la modalidad simplificando algunas partes del curso.
- Es posible que hayas preparado una lección sobre temas que los participantes ya conocían, por lo que necesitarás un formulario de respaldo.
- Los ejercicios y el análisis de necesidades realizados en el aula podrían revelar un tema que merece un estudio más profundo, puedes agregar este tema directamente al curso. Recuerda que no siempre se le permite volver al mismo aula para tratar temas de fundamental importancia.

6.4.7 Método 7 - observe a la audiencia mientras enseña

Muchos piensan que el ponente es el principal protagonista del curso. Esta es también la razón por la que a veces surge la sensación de ansiedad. Lo cierto es que el verdadero protagonista del curso son los participantes. El curso está diseñado para los participantes y ciertamente no para el profesor, aunque muchos creen lo contrario.

Para ello, no debes prestar atención a tus sensaciones internas, sino observar atentamente al grupo cuando hables, considerando las siguientes variables:

- La mirada de los participantes está atenta y enfocada a diferentes estímulos presentes en el aula (ponente, rotafolio, presentación)
- Los participantes no tienen los brazos cruzados.
- Los participantes toman notas en papel.
- Los participantes están sentados con la espalda recta o hacia adelante.
- Los participantes asienten o sonríen.

Alternativamente, los participantes pueden dar señales de disensión como:

- fruncir el ceño



- Cruzar los brazos
- Expresar dudas
- Formular objeciones
- Hablar durante la lección.

Es muy importante comprender las objeciones de los participantes, es la única forma de corregir el estilo de la conferencia, ajustando el contenido del curso o respondiendo a posibles dudas por parte de la audiencia.

Hay muchas maneras de hacer esto. Eso sí, en algunos casos serán los participantes quienes lo expresen con palabras, en otros casos solo verás la desaprobación a nivel no verbal. No tengas miedo y pregúntale señalando a la persona: "¿Veo alguna duda sobre este tema?", "¿Quizás quisieras preguntarme algo sobre este tema?"

Estas preguntas, planteadas durante el curso, permiten que surjan las objeciones. Recuerda que no puedes resolver una objeción si no sabes de qué se trata. Aunque es difícil para muchos oradores, es mejor estimular una objeción en el aula y resolverla, que dejarla "sobre la mesa" y, muy probablemente, no resolverla. Saber resolver cuestiones críticas es una actividad fundamental, pero también debemos recordar que no todas las objeciones tienen sentido o son realmente útiles en la continuación exitosa del curso y sus objetivos. Una objeción podría basarse en:

- Necesidades estrictamente personales, pero no compartidas ni útiles para el grupo.
- Necesidades estrictamente personales, pero desconectadas de los objetivos del curso.
- Baja motivación para participar en el curso.

La baja motivación para tomar el curso puede ocurrir muy a menudo, incluso en cursos de alta calidad. Debes considerar que:

- Hay cursos de formación obligatorios.
- Es posible que la dirección haya decidido realizar el curso sin motivar adecuadamente a los participantes.
- También hay personas que en general no están familiarizadas con la participación en cursos de formación.

Estas y otras razones podrían llevar a un participante a hablar, incluso durante toda la duración del curso, reduciendo su calidad. Su esfuerzo debe ser siempre comprender cualquier necesidad útil para completar el curso y reducir la ocurrencia de situaciones críticas.

Regañar bruscamente a los participantes que hablan durante el curso nunca es una buena opción, pero siempre debes recordar que el ruido continuo a lo largo del curso te distrae a ti y a toda la audiencia. Quien habla de la audiencia hace que el curso sea menos interesante y también toma una decisión para otros participantes. Pueden tener razones válidas para no escuchar la lección, pero no deben molestar a otros participantes. Además, recuerda que el habla molesta a los participantes más cercanos a ese grupo.

Hay algunas formas indirectas que puede poner en práctica primero para evitar que las personas hablen sin tener que hablar de ellas abiertamente.

La primera estrategia que puede utilizar es el contacto visual. Si alguien comienza a hablar abiertamente durante su clase, molestando a los demás participantes, lo primero que debes hacer es establecer contacto visual con las personas que están hablando.

Esto a menudo es suficiente para enviar un mensaje, el participante (s) que habla sentirá la atención en sí mismo y generalmente entenderá que tiene que posponer su conversación.

Pero no siempre sucede, lo segundo que puedes hacer es acercarte al grupo de participantes que habla. Al hacerlo, la atención de la audiencia también se centrará inmediatamente en ti y, por tanto, en el grupo que habla.

Por lo general, la atención del orador y una gran parte de la audiencia es suficiente para interrumpir la charla. Pero no siempre sucede, les puedo asegurar que he conocido a personas muy decididas en esto. Entonces, si esto realmente no funciona, una vez que esté lo suficientemente cerca del grupo objetivo, lo último que puedes hacer antes de pedir más atención y silencio directamente es dejar de hablar.

En este punto del aula solo podrás escuchar la voz de esos participantes y, presumiblemente, la atención del público será demasiada y seguro que dejarán de hablar.



Si no sucede, puedes encontrarte en varios escenarios:

- El contexto pudo haber generado hilaridad, en estos casos quizás probar con un final humorístico.
- El contexto puede ser serio y esto generalmente impide que las personas hablen. En cualquier caso, puedes seleccionar un final humorístico o más formal según el contexto, seleccionando una o más de las siguientes opciones:

Utiliza una o más de las siguientes solicitudes formales, utilízalas cada vez más, una a la vez de tal manera que sobrecargue el sistema cognitivo de su interlocutor y también para no ser demasiado directo. Algunas personas aún pueden encontrar ofensiva tu solicitud de silencio, pero también es cierto que quienes hablan durante la lección deciden por sí mismos y por los demás. Los demás participantes deben tener derecho a poder escuchar la lección en paz. Aquí hay unos ejemplos:

- "Disculpe si le interrumpo, pero tengo un poco de dificultad para hablar al mismo tiempo que usted".
- "si sigues hablando me arriesgo a olvidar algunos elementos importantes para el [tema del curso], que les recuerdo, tiene el siguiente [objetivo], tiene la función de [explica los beneficios]"
- "el riesgo es que incluso las personas que están a nuestro lado no puedan seguir la conferencia"
- "seguir hablando significa decidir también por los demás participantes"

Tú decides qué frases usar según el contexto en el que te encuentres, pero también puedes elegir una opción humorística.

- Siéntate junto a ellos: esta interrupción del patrón podría interrumpir el discurso
- Entrega el micrófono a la persona que está hablando: recuerde que nadie quiere tener un micrófono en la mano, esto probablemente romperá el patrón

No temas ejercer tus derechos, recuerda que quienes hablan con frecuencia en clase deciden por sí mismos y por los demás.

Utiliza siempre los momentos críticos para reorientar a la audiencia hacia los objetivos del curso y los beneficios relacionados. Utiliza los mismos momentos para recordar las "reglas" del curso, con guiones como este:

"Les recuerdo a todos que este curso tiene como objetivo [definir el objetivo] con el fin de [explicar los beneficios]. Ciertamente, está permitido hacer preguntas e



investigar temas [explicar las reglas y los tiempos para hacer preguntas, por ejemplo, hacer preguntas mostrando manos / hacer preguntas al final de la sesión]. Pospondría las discusiones grupales personales a momentos de pausa, precisamente para permitir que todos los participantes escuchen la lección ".

7. Ejercicios para la mejora del habla en público

7.1 Preámbulo

Hablar en público es algo con lo que la mayoría de la gente sufre. Cuando se les pide que hablen frente a una audiencia, se enfrentan al miedo o no tienen las habilidades para realizar con éxito el discurso. Este artículo tiene como objetivo resaltar la importancia de hablar en público en la vida cotidiana de las personas y brindar al lector las herramientas necesarias para perfeccionar sus habilidades para hablar en público. En este contexto, hablar en público se define como el proceso de diseñar y entregar un mensaje a una audiencia.

En este documento, se recopilan y presentan una variedad de ejercicios, actividades y estrategias para hablar en público para el orador principiante o experimentado. Estos ejercicios han sido recopilados y divididos en unidades temáticas para que el lector tenga fácil acceso a ellos y los practique según su uso. Específicamente, las dos unidades temáticas principales son los ejercicios de calentamiento y los ejercicios principales de hablar en público. Luego, los ejercicios de calentamiento se dividen en tres secciones; ejercicios de respiración, ejercicios de voz y ejercicios corporales. Todo esto puede ser utilizado por el orador público antes del evento para preparar su cuerpo y los músculos de la voz para el discurso. Los principales ejercicios para hablar en público también se dividen en tres secciones; lo no verbal, lo verbal y los ejercicios para corregir cualquier debilidad. Estos se planifican meticulosamente y se combinan para abordar los dos temas centrales de hablar en público; tener un contenido claro y coherente y comunicar este contenido de manera eficaz. En la sección no verbal, el orador público puede practicar su postura, gestos, contacto visual, expresiones faciales y autoridad de voz. En la sección verbal, él /



ella podrá practicar sus habilidades para contar historias, su velocidad y articulación, y aprenderá a escribir su discurso público de una manera que les ayude a transmitir su mensaje de manera efectiva, conectarse y persuadir a la audiencia. En la sección final de corrección de debilidades, se les darán consejos sobre cómo prepararse para el evento de hablar en público y cómo eliminar cualquier problema practicando frente a una audiencia simulada o grabándose a sí mismos.

Para que un orador público dé un discurso eficaz, que logre sus objetivos, conmueva a la audiencia y tenga un impacto, deberá practicar esta habilidad. Este documento ofrece una cantidad significativa de ejercicios que pueden fortalecer la confianza de los oradores públicos en sus habilidades mientras los ayudan a mejorar sus habilidades y crear un discurso memorable.

7.2 Introducción

Cuando se requiere que las personas hablen frente a una audiencia, sus pies se congelan, su voz tiembla y los ataques de ansiedad representan una amenaza real. Incluso los oradores públicos más experimentados pueden experimentar ansiedad antes de salir en vivo frente a una audiencia. Cuando se enfrentan a pararse frente a un grupo, las personas se retuercen las manos porque tienen miedo al rechazo. Varias encuestas sobre el miedo han demostrado que el miedo a hablar en público está en la parte superior de la lista; más alto que el miedo a la muerte. Esto se debe a que, en un nivel primario, la gente tiene miedo de ser rechazada del grupo social, condenada al ostracismo. Sin embargo, todos deberían hablar frente a un grupo de personas al menos una vez en la vida. Es posible que debas hablar frente a tu aula de clases como maestro o como estudiante; puede que tengas que hacer una presentación en tu oficina; incluso puede que necesites persuadir a tus amigos para que hagan algo. La lista puede continuar indefinidamente. Todos estos son casos de discurso público en un contexto cotidiano. Hablar en público tiene un papel central en tu vida y es por eso que desarrollar habilidades para hablar en público es muy importante para combatir el miedo a hablar frente a una multitud.

Además, contar con estrategias para pronunciar tu discurso es vital. La comunicación es el pilar de nuestra sociedad. Nos permite formar conexiones, influir en las decisiones y motivar el cambio. Sin habilidades de comunicación, la capacidad

de progresar en el mundo laboral y en la vida sería casi imposible. Hablar en público de manera efectiva implica comprender a tu audiencia y sus objetivos, elegir elementos para el discurso que involucrarán a tu audiencia con su tema y entregar su mensaje con destreza. Los buenos oradores públicos entienden que deben planificar, organizar y revisar su material para desarrollar un discurso eficaz.

El propósito de este documento es ayudarte a desarrollar tus habilidades para hablar en público al brindarte una variedad de ejercicios y estrategias. Al principio, se te presentarán ejercicios de calentamiento que te permitirán estirar los músculos del cuerpo y la voz y ser consciente de la ansiedad que podría acumularse dentro de ti. Estos te permitirán relajarte y prepararte para la parte central de la presentación. Luego encontrarás los principales ejercicios para hablar en público. Estos se han recopilado y reunido para ayudarte a practicar tus habilidades. Están divididos en tres partes; los ejercicios no verbales, los ejercicios verbales y los ejercicios para corregir cualquier debilidad. Con estos comprenderás y practicarás la importancia de las señales no verbales en tu discurso, desarrollarás tus habilidades de narración y articulación, construirás tus técnicas de persuasión y habilidades de conexión de personas, y finalmente, practicarás todas estas técnicas con tu discurso. para encontrar errores y corregirlos.

En el siglo XXI, hablar en público se ha convertido en un arte y una ciencia. Es una habilidad vital que perfeccionar. La forma en que transmites tu mensaje y el mensaje en sí puede tener un impacto enorme en tu carrera, en tu vida y en la vida de los demás. Es por eso que aprender y practicar la forma correcta de transmitir tu mensaje al mundo es una habilidad que necesitará durante toda su vida.

7.3 Ejercicios de calentamiento

Sabes leer y sabes hablar, pero hablar en público es mucho más que eso. Implica que seas formal en tu forma de transmitir el mensaje, pero también vívido en tu discurso. Debes poder cambiar el tono de su voz de manera apropiada para transmitir diferentes emociones, controlar la velocidad de tu discurso y moverte en el espacio de una manera que no distraiga a la audiencia; sino que refuerce tu discurso. Casi todos se ponen nerviosos cuando tienen que hablar frente al público, pero relajar el cuerpo y los músculos vocales puede ayudar a transmitir el mensaje que desea con éxito.

Al igual que los atletas, los oradores públicos deben hacer un calentamiento antes de que ocurra el discurso real. Tanto el cuerpo como la voz deben estar preparados y relajados para que el discurso sea natural y atractivo para la audiencia. La comunicación verbal eficaz no solo depende de lo que digas, sino también de cómo lo digas. Su contenido puede ser excelente, pero si tu presentación es rígida y monótona, si estás obsesionado con pensar cuál es tu próximo punto, entonces el juego de hablar en público está perdido. Además, calentar la voz puede prevenir lesiones vocales y puede ayudar a que la voz fluya de manera más natural. Los siguientes ejercicios pueden ayudar a preparar su voz y su cuerpo antes de la presentación. Puedes hacerlo en casa, antes de practicar tu discurso o antes de la hora del evento.

7.3.1 Ejercicios de respiración

Respirar es lo más importante que se debe hacer al hablar, pero es lo primero que la gente se olvida de hacer bajo la presión de una audiencia. A menos que haya recibido lecciones de canto o entrenamiento atlético, es más probable que tenga una respiración superficial y mal dirigida, lo que solo puede dificultar las cosas. Practicar su respiración diafragmática puede ayudar a que tu voz sea más firme y sonora y aumentará tu fuerza respiratoria.

7.3.1.1 Respiración diafragmática

Cuando respira, tu pared abdominal se expande y contrae. Junto con la pared abdominal, el diafragma se aplana y se relaja y, por lo tanto, es responsable de la producción de sonidos durante la exhalación.

Cómo practicar la respiración diafragmática

- Párate erguido con los pies separados al ancho de los hombros.
- Sostén el peso de tu cuerpo a través de tus caderas y piernas en lugar de bloquear tus rodillas.
- Suelta y relaja los hombros conscientemente.
- Si estás reteniendo el estómago, déjalo ir.



- Coloque tus manos sobre tu estómago. Cuando estés respirando bien, tus manos se levantarán al inhalar y caerán al exhalar.
- Inhala por la nariz contando hasta 4. Cuente lentamente: 1 - 2 - 3 - 4. Mientras inhalas, siente el diafragma y observa cómo se levantan las manos.
- Exhala por la boca a la cuenta de 4 y ahora siente cómo tu diafragma se expande y verás como tus manos bajan.
- Haz varias rondas de inhalación y exhalación contando 4 mientras te aseguras de mantener los hombros, el estómago y las piernas relajados.
- Una vez que hayas dominado el conteo de 4, auméntalo. A través de la práctica regular, pronto podrás extenderlo para un conteo de 8 o incluso 10.

Variaciones del ejercicio

Acuéstate en el suelo o siéntate en una silla con las piernas descruzadas y sigue los pasos descritos anteriormente.

Utiliza la exhalación para hacer sonar cada uno de los sonidos de las vocales por turno. Deja que cada uno se vaya sin fuerza, fluyendo suavemente desde tu garganta relajada. Por ejemplo:

'A' se convertirá en ahhhhhhh ... como en 'are'

'E' es Eeeeeeeeeeeee ... como en 'fácil'

'I' es Iiiiiiii ... como en 'ojo'

'O' es Ooooooo ... como en 'Oh'

'U' es Uuuuuuuu ... como en 'you'

7.3.1.2Jadear como un can

Este ejercicio es para entrenar las costillas para que puedan abrirse y permitir que el aire viaje por su abdomen.



Cómo hacer el entrenamiento

- Entrelaza los dedos y colócalos detrás de la cabeza.
- Mantén los hombros bajos y relajados.
- Abre la boca, saca la lengua y jadea como un perro.
- Debes sentir que las costillas entran y salen rápidamente.
- Repite esto como un perro feliz y un perro enojado. También puedes alternar entre jadeos rápidos y lentos.

7.4 Ejercicios con la voz

Cuando hablas, haces un sonido en tu laringe con tus cuerdas vocales. Cada persona tiene un tono de voz diferente según el tamaño de las cuerdas vocales y los efectos que la garganta, la boca y los conductos nasales tienen sobre el tono vocal. El calentamiento estira las cuerdas vocales y aumenta el flujo sanguíneo a la laringe y otras partes del cuerpo, incluidos los pulmones, los labios y la lengua. Esto reduce la fatiga vocal y la ronquera cuando se usa la voz durante períodos prolongados. También te permite alcanzar un rango de tono más amplio, lo cual es importante para elevar tu discurso.

7.4.1 La mandíbula

Lo primero que quieres que hacer es calentar tu mandíbula. Tu boca debe poder abrirse completamente. También puedes poner la mano delante de la boca y hablar con los dientes y los labios entreabiertos. Abre la boca.

Cómo hacer el ejercicio

- Di los siguientes sonidos con un amplio movimiento de la mandíbula.

Exagera y prolonga las vocales:

wee-ee-ee-ee-ee

why-yyyyyy

wo-oooooo

wah-ah-ah-ah-ah-ah

- Pronuncia las siguientes sílabas mientras exagera los movimientos de la mandíbula:

bah-bah-bah-bah-bah



mah-mah-mah-mah-mah

wah-wah-wah-wah-wah

fah-fah-fah-fah-fah

pah-pah-pah-pah-pah

bee-boh-fee-foh-mee-moh

wee-woh-de-doh-gee-goh

jee-joh-pee-poh-tee-toh

kee-koh-lee-loh-nee-noh

kwee-kwoh-ree-roh-see-soh

- Al pronunciar las siguientes sílabas, exagera los movimientos de la lengua y la mandíbula:

dah-dah-dah-dah-dah

jah-jah-jah-jah-jah

lah-lah-lah-lah-lah

kwah-kwah-kwah-kwah-kwah

sah-sah-sah-sah-sah

thah-thah-thah-thah-thah

gah-gah-gah-gah-gah

kah-kah-kah-kah-kah

nah-nah-nah-nah-nah

rah-rah-rah-rah-rah

tah-tah-tah-tah-tah

- Con la mandíbula completamente relajada, descansa la lengua normalmente en la parte inferior de la boca. Luego empuja tu lengua hacia abajo y pronuncia las siguientes sílabas, volviendo a la posición relajada después de cada una:sah say see so soo

zah zay zee zo zoo

kah kay kee ko koo

gah gay gee go goo



7.4.2 Los labios

Después de la mandíbula vienen los labios. Aflojar los labios es extremadamente importante para la articulación. Haz que tus labios sean flexibles y listos para articular practicando el siguiente ejercicio.

Cómo hacer el ejercicio

- Estira el labio inferior sobre el labio superior, luego estire el labio superior hacia abajo sobre el inferior. Alterna este proceso cada vez con mayor rapidez.
- Frunce los labios lo más fuerte posible y luego ensánchalos vigorosamente. Haz esto lentamente 10 veces, luego hazlo otras 10 veces rápidamente. Relájate y repite.
- Repite las siguientes sílabas lentamente, luego aumenta tu velocidad, exagerando los movimientos de tus labios:

be-me-be-me-be-me-be-me

bo-po-bo-po-bo-po-bo-po

flee-flee-flee-flee-flee

vro-vro-vro-vro-vro-vro

whee-who-wa-who

blee-be-kee-blee-bee-kee

mle-mle-mle-mle-mle-mle

flack-mack-flack-mack

- Con la mandíbula y la lengua relajadas en una posición normal, intenta usar solo los labios mientras lee los siguientes sonidos de las vocales. Haz un cambio distinto entre cada:

ah-aw ah-aw ah-aw ah-aw

ay-oh ay-oh ay-oh ay-oh

ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

- Ahora, con los labios y la lengua relajados, pronuncia los siguientes sonidos vocales cerrando y abriendo la mandíbula: *ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo*



oo-aw oo-aw oo-aw oo-aw

ee-aw ee-aw ee-aw ee-aw

ee-ah ee-ah ee-ah ee-ah

7.4.3 Trabalenguas

Si bien la lengua generalmente actúa sin su dirección consciente, cuando hablas en público a veces puedes interferir con las palabras y causar errores de pronunciación. Con el siguiente ejercicio, calentarás tu lengua para estar listo para una pronunciación correcta y clara.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación encontrarás algunos trabalenguas. Comienza diciendo uno por uno lentamente al principio.
- Continúa aumentando la velocidad sin cometer errores.
- Si cometes un error, comienza de nuevo con el trabalenguas, un poco más despacio
- Pronuncia todos los sonidos de consonantes finales (como t, d y p) con claridad.
- Asegúrate de enunciar los sonidos de las vocales (como a, e, i, o y u) claramente

PABLITO clavó un CLAVITO en la TABLITA de un CALVITO. En la tablita de un calvito, un clavito clavó Pablito

El PERRO en el BARRO, RABIANDO RABEA: su rabo se embarra cuando el barro barre, y el barro a arrobos le arrebose el rabo. De ese bobo vino, nunca beber debe; vida boba y breve, vivirá si bebe.

7.5 Ejercicios del cuerpo

A menos que estés atrapado detrás de un podio porque necesitas usar un micrófono fijo, nunca debes pararte en un solo lugar durante un discurso. Sin embargo, debes tener cuidado de que el movimiento no ensombrezca el habla. Como orador, debes tener en cuenta cómo te mueves mientras hablas. Un método común para integrar

fácilmente algún movimiento en tu discurso es dar algunos pasos cada vez que pasas de una idea a la siguiente. Al moverte solo en los puntos de transición, ayudas a enfocar la atención de tu audiencia en la transición de una idea a la siguiente, y también puedes aumentar tu franqueza no verbal al acercarse a diferentes segmentos de tu audiencia. Al practicar los siguientes ejercicios, ayudarás a que tu cuerpo se relaje y te vuelvas consciente del lugar que ocupas en el espacio.

7.5.1 Calentamiento de arriba a abajo

Este ejercicio ayudará a relajar todas las partes de tu cuerpo, una por una, y aliviará la tensión que puedas tener.

Cómo ponerlo en práctica

- Empieza por tu cabeza. Date un masaje en la cabeza. Luego, tira suavemente de tu cabello para despertar tu cuero cabelludo. Aprieta tu rostro con las manos, presta especial atención a tus mejillas y labios que trabajarán mucho durante tu presentación. Con las yemas de los dedos, golpea suavemente tu cara. Con la base de las manos, masajea suavemente los músculos de las bisagras de la mandíbula.
- Continúa con tu cuello. Se amable con él, pero Pruébalo. Deja caer la barbilla hacia el pecho y siente el estiramiento a lo largo de la parte posterior de tu cuello. Luego, acerca la oreja izquierda a tu hombro izquierdo. Lleva el brazo izquierdo hacia la oreja derecha y con mucha suavidad acerca el cuello al hombro para sentir un estiramiento a lo largo del costado del cuello. Haz lo mismo en el otro lado.
- Luego céntrate en los hombros. Acerca los hombros a las orejas. Imagina que te tira de un alfiler que solo permite que tus hombros caigan a una posición relajada. Al presentarlo, desea que tus hombros estén agradables, relajados y sin tensión. Sacude los hombros: extiende los brazos en un ángulo de 45 grados y muévete de lado a lado, sacudiendo los hombros.
- Ahora concéntrate en tus costillas. Adopta una postura amplia y dobla la rodilla izquierda, mantén la pierna derecha recta y levanta el brazo derecho por encima de la cabeza. Deberías sentir un estiramiento a lo largo de tu lado



derecho. Esto es estirar los músculos de las costillas. Haz lo mismo en el otro lado.

- Después de las costillas, la atención se centra en tu columna vertebral. Con los pies un poco más separados que el ancho de las caderas, deja que la barbilla caiga hacia el pecho, luego los hombros caigan, las caderas retrocedan, las rodillas se doblan y la cabeza cuelga con los brazos caídos. Quédate en esa postura durante tres respiraciones y en la última exhalación, vuelve a subir en la dirección opuesta.
- Luego vienen las caderas. Adopta una postura amplia, coloca las manos en las caderas y haz grandes círculos con las caderas. Vuelve por el otro lado. Agita los glúteos: dobla las rodillas, coloca los brazos en una posición de boxeo cerca de tu cuerpo. Luego sacude tu cuerpo, moviendo los puños hacia arriba y hacia abajo levemente.
- Finalmente, los tobillos. Balanceándose sobre una pierna, tome una posición de bailarina con el pie fuera del suelo y haga círculos con el tobillo mientras el dedo del pie permanece en el mismo lugar en el suelo. Vuelve en la otra dirección. Cambiar de pie.

7.5.2 Camina como...

Este ejercicio es excelente para observar dónde se lleva el peso, qué parte del cuerpo conduce y qué cambios emocionales / mentales ocurren cuando intentas caminar en "los zapatos de otra persona".

Cómo ponerlo en práctica

- Piensa en una persona que conozcas que camine de una manera que te parezca interesante. Si no puedes pensar en nadie, intenta observar a las personas que te rodean, a tu familia, amigos, transeúntes e incluso a los oradores públicos de los videos.
- Imita la forma en que caminan. Dé a cada estilo de caminar aproximadamente 20 segundos antes de pasar al siguiente.
- Camina de un lado a otro del espacio y observa cómo te sientes al caminar de cierta manera. ¿Estás encorvado? ¿Tus hombros están redondeados? ¿Arrastras los pies? ¿Cómo te sientes con cada estilo de caminar?



- Ahora intente hablar cuando te muevas con diferentes estilos. ¿Te sientes diferente cuando camina y habla encorvado que cuando lo haces con la cabeza en alto?
- Observa cómo te gusta moverte por el espacio, qué estilo de caminar encuentra más efectivo y poderoso.

Todos los ejercicios mencionados anteriormente, además de ayudarte a preparar tu cuerpo y tu voz para el discurso público, también te ayudarán a dejar de pensar en la ansiedad por el desempeño al concentrarte en una tarea repetitiva específica. Pero recuerda, solo tú conoces tu propio cuerpo, así que siempre hagas estos ejercicios dentro de los límites de lo que es capaz de hacer físicamente. El calentamiento debe ser una experiencia agradable, así que ten cuidado y estate donde te resulte cómodo.

7.6 Principales ejercicios para hablar en público

La primera parte de hacer llegar tu mensaje es el mensaje en sí. Cuando lo que estás diciendo es claro y coherente, es más probable que la gente le preste atención. Por otro lado, cuando un mensaje es ambiguo, la gente suele dejar de prestar atención. La segunda parte para hacer que tu mensaje sea escuchado es tener una comunicación efectiva. Puede que tengas las mejores ideas del mundo, pero si no posees las habilidades básicas para hablar en público, tendrás problemas para que alguien te escuche.

Las actividades que se encuentran a continuación te ayudarán a mejorar tu velocidad al hablar, administrar tus habilidades narrativas necesarias para hablar con una audiencia y te brindarán formas de conectarse con su audiencia. Además, aprenderás a usar señales no verbales como gestos, expresiones faciales y lenguaje corporal para hacer que su discurso sea más atractivo.

7.6.1 Ejercicios no verbales

Como han demostrado las investigaciones, la mayor parte de la comprensión del mensaje hablado por parte de la audiencia radica en la comunicación no verbal. Específicamente, como ha afirmado Albert Mehrabian, la cara del orador transmite el 55 por ciento de la información, las vocales transmiten el 38 por ciento y las palabras transmiten solo el 7 por ciento. Esto significa que cuando estés dando un

discurso, el lenguaje corporal o los gestos adecuados te ayudarán a transmitir tu mensaje de manera efectiva. Teniendo en cuenta este hecho, es natural que prestes especial atención a la parte no verbal de tu presentación preparándote conscientemente y practicando los siguientes ejercicios.

Ejercicio de postura

La forma en que te paras frente a tu audiencia connota cómo te sientes. Cuando estás de pie erguido, comunicas, sin decir una palabra, que tienes una posición de poder y te tomas en serio tu posición. Sin embargo, si está encorvado, encorvado o apoyado en algo, podría ser percibido como mal preparado, ansioso, falta de credibilidad o que no toma en serio sus responsabilidades como orador. Como se mencionó anteriormente, debe moverse cuando hable y no quedarse quieto en un solo lugar. Sin embargo, si necesita quedarse quieto por alguna razón, esta actividad lo ayudará a hacerlo de manera efectiva. Le proporcionará una conciencia de la postura que debe tener al presentar un discurso y se puede combinar con el ejercicio de calentamiento "Caminar como".

Cómo ponerlo en práctica

- Practica pararte con ambos pies. Puede parecer lógico, pero a menudo las personas se paran en un pie con el otro metido detrás de la pierna erguida, y luego se cambian y el otro pie gira. Esto no solo no parece agradable a la audiencia; también puede distraer.
- Practica pararte "cómodamente". Coloque los pies separados a una distancia cómoda de los hombros. Asegúrate de estar de pie sobre todo el pie para que estén completamente conectados al piso. Esta posición sostiene todo tu cuerpo mientras distribuye tu peso uniformemente a través de tus caderas y piernas sin estrés indebido. El lenguaje corporal de alguien que está parado cómodamente así dice confianza, capacidad, control y equilibrio.
- Practica pararte erguido. Levántate hasta alcanzar la altura máxima. Imagina una cuerda que te atraviesa desde la coronilla hasta los pies. Ahora imagina que esa cuerda se tira suavemente hacia el cielo. Tu espalda se enderezará. Tu cuello mantendrá tu cabeza en alto. Observa la sensación y el aspecto de



estar de pie. Cuando ves a otras personas de pie de manera similar, las reconoces como alguien que se siente seguros de ellos mismos.

7.6.2 Ejercicio de gestos

Cuando se habla frente a una audiencia, por pequeña o grande que sea, la gesticulación es inevitable. Esos gestos son importantes para apoyar tu discurso, pero no deben ser ni demasiado dramáticos ni moderados. La clave para un buen gesto al hablar en público es mantenerlo claro y apropiado. El siguiente ejercicio te ayudará a controlar tus gestos y ser consciente al usarlos. Puedes practicarlos utilizando tu discurso, un discurso que encuentres en línea o simplemente presentándote.

Cómo ponerlo en práctica

- Primero, practica hablar con los brazos a los lados. No es necesario juntar las manos. Relájate y deja que tus brazos cuelguen naturalmente.
- A continuación, practica gestos específicamente relacionados con su contenido. El movimiento o el gesto deben surgir orgánicamente de su contenido para que sean efectivos. Es decir, si estás describiendo algo enorme, podría indicar el tamaño con los brazos bien abiertos. O tal vez desee señalar algo en un gráfico. Utiliza un gesto claro y amplio.
- Por último, practica usar un poco de actuación en tu discurso. Esto podría ser imitar una voz o un gesto para ilustrar un punto. Nuevamente, debes ser claro para que la audiencia lo interprete como pretendías. Una vez terminada la actuación, regresa directamente a tu estilo de presentación habitual.

También puedes hacer este ejercicio frente a un espejo para obtener mejores resultados. Mirarte a ti mismo mientras practicas puede ser un poco incómodo al principio, pero después de un tiempo, te acostumbrarás.

7.6.3 Ejercicio de contacto visual

El contacto visual puede ser una herramienta poderosa. Puede comunicar una amplia gama de emociones; tristeza, compasión, miedo. También tiene



el poder de transmitir significado y es un signo de confianza. Sin embargo, cuando te encuentres frente a la audiencia, es posible que te olvides del contacto visual y te concentres en tus notas, mires al suelo y, en general, evites la comunicación directa con los ojos. Este ejercicio le proporcionará consejos útiles para hacer contacto visual.

Cómo ponerlo en práctica

- Haz una presentación simulada. Reúne a algunos amigos, colegas o familiares y practica con ellos. No necesitas mucha gente; dos o tres son suficientes.
- Practica tu discurso frente a ellos. Asegúrate de mantener el contacto visual con ellos, pero no te enfoques solo en una persona. Alterna tu enfoque en cada persona de tu audiencia después de 3-5 segundos.
- Si encuentras intimidante mirar a su audiencia, también puede recurrir a "fingir" contacto visual mirando la pared sobre sus cabezas o barriendo su mirada a través de la habitación. Pero ten cuidado, ya que esto puede parecer mecánico si continúas haciéndolo durante un período prolongado. Intenta alternar el contacto visual "falso" con el contacto visual real para un proceso más natural.
- Finalmente, después de probar estas técnicas, puede alternar su mirada de sus notas a la audiencia. Durante su discurso público, tendrá que mirar sus notas de vez en cuando; es solo natural. Mover su mirada de las notas a las personas es extremadamente importante. Sin embargo, trate de no mover los ojos demasiado rápido de las notas a la audiencia; tiene que verse natural. Recuerde, sus notas están ahí para ayudarlo a recordar lo que tiene que decir. Su enfoque principal debe ser su audiencia.
- No es necesario que practiques todo tu discurso en esta presentación simulada, solo una parte. El objetivo es familiarizarte con el contacto visual y utilizarlo de forma eficaz.



7.6.4 Ejercicio de expresión facial

Cuando hablas, tu cara cuenta una historia. Como orador, debe ser consciente de cómo se ve su rostro mientras habla. Al igual que los gestos, las expresiones faciales se pueden utilizar estratégicamente para realzar el significado. Durante su discurso público, hay dos extremos que desea evitar: ninguna expresión facial y expresiones faciales demasiado vívidas. Su objetivo es mostrar una variedad de expresiones faciales apropiadas mientras habla y eso es lo que logrará con la siguiente actividad.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación, encontrarás un pequeño texto. Intenta decirlo con diferentes expresiones faciales para notar qué señales no verbales estás transmitiendo mientras hablas. También puedes utilizar otro texto de su elección.
- Intenta decirlo con las cejas levantadas, lo que implica asombro.
- Luego intenta decirlo con la frente arrugada, lo que podría implicar enojo o contemplación.
- Incluso puedes intentar decir todo el texto sonriendo como si estuvieras extremadamente feliz.
- Observa cómo te sientes con cada expresión facial, cómo cambia el significado de tu texto y el mensaje que desea transmitir. ¿Son estas expresiones faciales apropiadas para el contexto específico?

El texto

La suerte no es cuestión de azar. ¡Eres afortunado!

Thomas Jefferson dijo una vez: "Soy un gran creyente en la suerte, y encuentro que cuanto más trabajo, más tengo". Pero, ¿qué es la suerte? El diccionario Webster sugiere que la suerte son los "eventos o circunstancias que operan a favor o en contra de un individuo".

En verdad, la suerte no tiene nada que ver con algo que opere a tu favor o en tu contra. La suerte no es cuestión de azar. Se trata de estar abierto a nuevas experiencias, perseverancia, trabajo duro y pensamiento positivo.



Cuando Steven Spielberg, de diecisiete años, pasó algún tiempo con su primo en el verano de 1965, hicieron una gira por Universal Pictures. El tranvía no se detuvo en ninguno de los escenarios de sonido. Spielberg se escabulló en un descanso para ir al baño para ver un poco de la acción real. Cuando se encontró con un rostro desconocido que exigía saber lo que estaba haciendo, le contó su historia. El hombre resultó ser el jefe del departamento editorial. Spielberg consiguió un pase al lote para el día siguiente y mostró a Chuck Silvers muy impresionado cuatro de sus películas de ocho milímetros. Este evento fue el pie en la puerta que Spielberg necesitaba para comenzar a ocupar el terreno, una decisión que lo llevó a su primer contrato con Universal Studios.

7.6.5 Ejercicio Alegre/Triste

Cuando hablas, no solo necesitas decir lo que quieres, sino que también necesitas transmitir el significado que pretendes mediante el uso de paralelenguaje. Eso es usar tu tono o expresión vocal para comunicar tu mensaje de manera no verbal. Por ejemplo, podría decir "Estoy muy feliz de estar aquí hoy", pero tu voz puede sonar asustada, temblorosa o incluso aburrida. Necesita apoyar tus dichos con sus expresiones vocales y esta actividad te ayudará a practicar tus habilidades de paralelenguaje.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación encontrarás pequeñas frases para practicar el cambio de tono. Si lo deseas, puedes utilizar diferentes frases que puedes encontrar en línea o incluso partes de tu discurso público.
- ¡Imagina que acabas de ver lo más emocionante y quieres contárselo a todo el mundo! Empieza diciendo emocionado las siguientes frases.
- Luego imagina que algo te enfada. Di las frases enfadado.
- Puedes utilizar todas las emociones que te vengan a la mente; aburrido, triste, apresurado, riendo, etc.
- Después de haber intentado usar una emoción a la vez, mezcla las cosas alternando tus emociones mientras hablas. Por ejemplo, puedes tomar triste y feliz. Comienza con una emoción y cambia gradualmente



a la siguiente. El cambio de una emoción a otra debe ser natural y gradual porque así se habla en la vida real.

- Esta actividad puede parecerle incómoda al principio, pero es muy importante que practiques sonar real cuando hablas.

Las frases

Sándwich de pepino

Volver al punto de partida

No entiendo nada

Reduzca el fuego a medio-bajo y cocine a fuego lento hasta que las verduras estén tiernas.

Limpia tu habitación

Ayúdame a subir estas cajas por las escaleras.

7.6.6 Decir tonterías

Como se mencionó anteriormente, tu forma de hablar es aún más importante que lo que dices, y este ejercicio te ayuda a perfeccionarlo. Para este ejercicio, lo que dices no es importante. Pero sí lo es la forma en que transmites tu mensaje, incluso si no tiene ningún sentido.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación, encontrarás un párrafo del generador de texto lorem ipsum. Es texto aleatorio en latín, que se puede leer fácilmente.
- Practica decir el texto en voz alta como si estuvieras dando un discurso.
- Presta atención a tu tono, tus expresiones faciales e incluso tus movimientos corporales mientras hablas el texto.
- Haz que suene interesante usando tu voz aunque no tenga sentido.

El texto

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis in velit nec lectus vestibulum eleifend. Nulla in bibendum sapien, ac dapibus arcu. Sed laoreet, sapien et auctor vestibulum, turpis sapien vestibulum ipsum, in tempor magna nulla ut diam. Vestibulum vel neque congue, rhoncus leo ut, fringilla dui. Aenean ornare nisi dui, non lacinia arcu laoreet at. Phasellus egestas eget nisl



eu mattis. Suspendisse euismod erat id eros suscipit cursus. Praesent enim odio, tempor quis elit id, ornare interdum tortor. Etiam sapien massa, tincidunt ut urna a, vulputate luctus massa. Etiam lacinia metus augue, sed efficitur turpis porta dignissim. In hac habitasse platea dictumst. Etiam mattis consectetur orci at aliquet. In urna mauris, bibendum ac mi in, aliquam elementum nisi. Curabitur condimentum mauris ac velit ullamcorper, nec fermentum orci mollis.

Nunc metus felis, luctus gravida ornare et, elementum sed lectus. Sed luctus quam vel lorem accumsan pretium. Integer id placerat nulla. Curabitur mattis tortor ac molestie condimentum. Donec dignissim arcu et molestie faucibus. Quisque rutrum neque sed malesuada aliquam. Curabitur quis fringilla magna. Integer aliquam arcu et porta faucibus. Sed efficitur dolor feugiat, dapibus sapien nec, convallis ante. Suspendisse sollicitudin porttitor euismod. Nullam id tortor at velit cursus elementum facilisis at ex. In hac habitasse platea dictumst. Nullam pellentesque nisl vitae odio cursus, ac venenatis ante mollis.

7.6.7 El nombre de las cosas

Aunque este es un ejercicio de teatro, también puede ser útil para hablar en público. Un buen orador necesita lo que ofrece este juego de improvisación: una conciencia del lenguaje corporal y la comunicación no verbal mientras desarrolla la concentración. Esta actividad es brillante para la concentración o el enfoque y solo funciona si estás presente en el ahora.

Cómo ponerlo en práctica

- Camina con autoridad por el espacio nombrando todo lo que ves como algo diferente a lo que es.
- Debes señalar el objeto mientras declaras su nuevo nombre.
- Por ejemplo, ves una lámpara. Señálalo y exclama en voz alta y autoritaria "gato".
- Continúa caminando con un ritmo constante, señalando las cosas que ves y renombrándolas.



- Si lo deseas, puedes llamar a alguien de tu familia para que mantenga el ritmo para que camines y señales rítmicamente.
- Al principio, puede parecer extraño y puede que te sientas tonto al hacerlo, pero después de un tiempo, te darás cuenta de cuán profunda es tu conexión con las palabras y comenzarás a sentirte presente y consciente de tu lenguaje corporal, tus gestos y tus palabras.

En general, su tarea como orador es ser lo más consciente posible de cómo se comunica, lo que incluye un conocimiento de los mensajes subconscientes que puede estar transmitiendo a través del lenguaje corporal habitual. Un lenguaje corporal abierto es cuando te paras erguido, caminas con confianza, gesticula apropiadamente, sonríes cuando es necesario y haces contacto visual. Estos son los valores no verbales que lo convierten en un orador público capaz y connotan que es un gran líder.

7.7 Ejercicios verbales

Aunque la parte no verbal de su discurso es importante, el discurso real también es extremadamente significativo. Para un discurso público exitoso, la clave es una buena presentación. La forma en que transmites tus ideas, la cohesión y coherencia de tu historia y tu conexión con la audiencia pueden hacer o deshacer tu discurso. Las palabras son una herramienta poderosa que tienes. Puede usarlas para persuadir, narrar, explicar y conectarte con tu audiencia. Pero muchos oradores públicos, cuando llega el momento de actuar, se encuentran incapaces de transmitir su mensaje de manera eficaz. Has escrito tu discurso, sabes lo que quieres decir, pero ¿es eso suficiente? ¿Es la cantidad correcta de conversación y la cantidad correcta de formal, o suena seco y poco interesante? Con las actividades que se encuentran a continuación, perfeccionarás tus habilidades para hablar en público.

7.7.1 Ejercicios de storytelling

La narración es crucial para atraer a la audiencia y ayudarla a retener la información que está compartiendo. A la gente le encantan las historias porque generan interés, empatía y emoción. Pueden establecer magistralmente el contexto de una charla y hacer que las personas se



preocupen por un tema. Puedes usar una historia como inicio de la presentación o en medio de tu conversación para darle más viveza. Incluso todo tu discurso puede tener la forma de una historia, aunque esa es una situación poco común. Sin embargo, debes tener cuidado. Utiliza historias auténticas. Eso no significa necesariamente que tengan que ser reales de principio a fin. Solo asegúrate de que se deriven de la experiencia personal, se conecten con el tema de su discurso y no sean demasiado jactanciosos ni manipuladores emocionalmente.

7.7.1.1 Conecta los puntos

Este ejercicio te ayuda a practicar cómo pasar de una idea a otra sin problemas, de una manera que tu audiencia pueda entender y seguir fácilmente.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación, encontrarás un conjunto de palabras de sustantivos. Puedes utilizar estos u otros sustantivos de tu elección.
- Elige dos sustantivos y arma una historia que conecte ambas palabras de manera convincente. La historia no necesita ser larga, complicada o verdadera. Solo necesita pasar de una idea a la siguiente sin problemas.
- Las palabras que elijas no tienen que estar conectadas semánticamente. ¡Es mejor si son irrelevantes entre sí! De esa manera, pondrás tu mente a trabajar para pensar en conexiones creativas y fluidas.

Piscina de palabras

Pájaro, carretilla, martillo, vaca, bruja, luna, hierba, sombrero, elefante, computadora, libro, florero, codo, foto, verde, candelabro, zapato, pintura, taza, avión, eclipse, reina Isabel, operación, halo, cuchillo, ojo, tormenta, niña, almohada, tapa, termómetro, selva, granero, rueda, cardo, vapor, barro, bicicleta, rosa, Madonna.



7.7.1.2 La vida ficticia de mi amigo

Esta actividad ayuda a desarrollar su creatividad y su capacidad de contar historias improvisadas.

Cómo ponerlo en práctica

- Piensa en uno de tus amigos o familiares.
- Párate frente a un espejo y preséntalos a tu audiencia imaginaria. Sin embargo, en lugar de presentarlos de la manera habitual, invente una vida ficticia para ellos.
- La presentación debe ser animada, pero no tiene que ser larga.
- Como alternativa, puedes realizar esta actividad frente a una pequeña audiencia de sus amigos. Toma a cada uno de tus amigos que veas y crea una historia imaginaria para ellos. Luego preséntalo a todos los que estén frente a ti.

7.7.1.3 Juego de la imagen graciosa

Al igual que las dos actividades anteriores, esta le ayuda a desarrollar sus habilidades para contar historias, pero esta vez a través de una imagen.

Cómo ponerlo en práctica?

- Busca algunas fotos divertidas / interesantes en línea. Puedes encontrar varias en Google, Unsplash o Pixabay.
- Selecciona una de las imágenes que encuentres y crea una historia sobre ella.
- Cuenta la historia en voz alta, frente a un espejo. Si lo deseas, también puedes grabarte para escucharlo después.
- Recuerde hacer que tu historia sea coherente. No tiene que ser verdad, solo tiene que tener sentido y sonar atractivo.
- Discute cuál crees que es la historia de fondo, quiénes son las personas, sus sueños, sus motivaciones y cualquier otra cosa que cuente una historia convincente sobre ellos.



7.7.1.4 Habla sobre algo que no amas

En la sección de señales no verbales, se discutió la importancia de mostrar emoción a través de tus palabras. Transmitir entusiasmo de manera persuasiva es muy importante para transmitir tu mensaje. Es más fácil sonar entusiasmado con algo que amas, pero ¿qué pasa si tienes que hablar sobre algo que no te interesa mucho? Con este ejercicio, practicarás cómo mostrar entusiasmo al realizar un discurso público, incluso en momentos en los que no te sientas tan seguro.

Cómo ponerlo en práctica

- Elige algo que te sea indiferente. Puede ser un utensilio de cocina, una lámpara, una pared. Cuanto más mundano, mejor.
- Empieza a hablar sobre el tema con entusiasmo.
- Usa tu voz, énfasis y lenguaje corporal para que parezca la cosa más emocionante del universo.
- Después de un tiempo, comenzarás a sentir el entusiasmo, aunque el objeto sea completamente común, y te observarás a ti mismo descubriendo aspectos del mismo que son más interesantes de lo que esperabas.

7.7.1.5 Hoy en las noticias

En este ejercicio tendrás que hablar de algo que pasó en tu día como si fueras un periodista. El evento puede ser completamente mundano, como quedarse atascado en un atasco de camino al trabajo. El ejercicio tiene como objetivo dar a cualquier tema que elija el formato de noticias estándar. Esto te ayudará a practicar cómo hablar en diferentes ocasiones y a crear y presentar una historia con un comienzo, un desarrollo y un final.

Cómo ponerlo en práctica

- Piensa en un evento que sucedió en su día.
- No importa lo trivial que sea. Trátalo como si fuera la noticia más importante.



- Habla de ello durante aproximadamente un minuto.
- Puedes hablar frente a un espejo o reunir a un pequeño grupo de amigos para escucharte.
- Recuerde cubrir las 5 preguntas: Quién, qué, dónde, cuándo y por qué. Además, habla sobre el cómo.
- Una vez que lo domines, puedes experimentar; agrega ganchos de introducción, entrevistas en el lugar, cambios y resúmenes.

7.7.1.6 Hacer un anuncio

Además de mostrar entusiasmo por lo que estás presentando y dar forma a tu historia de manera magistral, necesitas poder vender la idea que tienes a la audiencia usando tu historia. Con este ejercicio, practicarás tus habilidades de venta.

Cómo ponerlo en práctica

- Busca un artículo para el hogar que te guste y crea un anuncio de 1 minuto al respecto.
- En tu historia, incluye cosas como lo que lo hace especial, por qué mejora la vida y por qué todos necesitan un artículo como ese.
- Se preciso en tu mensaje, usa eslóganes si puedes y usa tus señales no verbales para mejorar tu anuncio.
- Lo que dices sobre el artículo no tiene que ser necesariamente cierto, solo tienes que hacer que suene como si fuera algo que valga la pena comprar.
- Si deseas que las cosas sean más desafiantes, tu artículo puede ser una idea abstracta. Por ejemplo, amor. Trata de persuadir a tu audiencia imaginaria por qué necesitan tener amor, cómo mejora sus vidas.
- Haz tu comercial frente a un espejo. Si lo deseas, incluso puedes grabarte a ti mismo para que suene más real.

7.7.2 Ejercicios de velocidad

Todo el mundo habla a una velocidad diferente. Algunas personas hablan rápido, otras hablan lento. El ritmo de tu lenguaje refleja el ritmo de tu vida. Si eres una persona muy enérgica, con muchas cosas que hacer durante el día, probablemente tu discurso será rápido. Mientras que si sus tareas diarias son



lentas y están divididas a lo largo del día, es más probable que seas un orador lento. De cualquier manera, puedes entrenarte a sí mismo para reducir la velocidad o aumentar tu velocidad al hablar en un discurso público. Probablemente no podrás mantener una velocidad de habla diferente a la que estás acostumbrado a lo largo de tu vida, pero aprenderás a aprovechar esta capacidad cuando lo necesites.

7.7.2.1 Habla con el tiempo, no contra él

Para determinar si hablas rápido o lento, necesitas tomarte el tiempo necesario para hablar. Esta actividad te ayudará a hacerlo antes de pasar a acelerar / ralentizar tu velocidad de habla.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación encontrarás un fragmento de un discurso de JF Kennedy.
- Lee el fragmento con tu estilo de hablar cotidiano.
- No intentes leer interpretativamente ni utilizar la variedad vocal.
- Aparece una barra (/) a intervalos de 50 palabras. Usa un cronómetro o un reloj con segundero para medir tu tiempo y determinar tu velocidad de habla.

El texto

Mensaje del presidente de los Estados Unidos sobre educación al Congreso, 29 de enero de 1963

La educación es la piedra angular en el ámbito de la libertad y el progreso. Nada ha contribuido más a la ampliación de la fuerza y las oportunidades de esta nación que nuestro sistema tradicional de educación primaria y secundaria gratuita y universal, junto con una amplia disponibilidad de educación universitaria.

Para el individuo, las puertas de la escuela /, la biblioteca y la universidad conducen a los tesoros más ricos de nuestra sociedad abierta: al poder del conocimiento, a la formación y las habilidades



necesarias para el empleo productivo, a la sabiduría, los ideales y la cultura que enriquece la vida, y a la comprensión creativa y autodisciplinada de / sociedad necesaria para una buena ciudadanía en el mundo cambiante y desafiante de hoy.

Para la nación, aumentar la calidad y disponibilidad de la educación es vital tanto para nuestra seguridad nacional como para nuestro bienestar interno. Una nación libre no puede elevarse más allá del estándar de excelencia establecido en sus escuelas y universidades. / Ignorancia y analfabetismo, trabajadores no calificados y deserción escolar: estas y otras fallas de nuestro sistema educativo generan fallas en nuestro sistema social y económico: delincuencia, desempleo, dependencia crónica, desperdicio de recursos humanos, pérdida de poder productivo y adquisitivo, y un aumento de los beneficios respaldados por impuestos. La pérdida de ingresos de solo un año debido al desempleo es más que el costo total de doce años de educación hasta la escuela secundaria. Por lo tanto, no mejorar el desempeño educativo no es solo una mala política social, es una mala economía.

John F. Kennedy

7.7.2.2 Reduce la velocidad de tu ejercicio de velocidad del habla

Si hablas rápido (más de 150 palabras por minuto), este ejercicio te ayudará a articular más lentamente.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación encontrará una lista de palabras.
- Tómase dos (2) segundos completos para decir cada una de las palabras.
Lista de palabras: caído, gruñir, alegre, rugido, pasión, encantador, silencio, lento, tenue, pasear, feliz, susurro, esponjoso, chisporroteo, soplo, melancólico, solitario, choque, delicioso, tramo, gemido, amante, delicioso, estruendo, espeluznante
- Puedes continuar el ejercicio escribiendo un pequeño texto que describa una actividad diaria. Tómase tu tiempo para leerlo, no tengas prisa.

7.7.2.3 Acelera tu ejercicio de velocidad del habla

Si hablas lento (menos de 120 palabras por minuto), este ejercicio te ayudará a articular más rápido.

Cómo ponerlo en práctica

- Como antes, a continuación encontrarás una lista de palabras.
- Di cada una de ellas rápidamente

Lista de palabras: mover, chasquear, voltear, simplificar, recortar, chip, propina, liendre, recortar, flit, bit.

- Nuevamente, puede continuar el ejercicio escribiendo un pequeño texto que describa una actividad diaria. Esta vez léelo lo más rápido que puedas.

7.7.2.4 Un minuto de improviso

Hay ocasiones en las que necesitarás hablar en público sin haber preparado nada; esto se llama hablar improvisado. Probablemente hayas hablado de forma improvisada muchas veces en entornos de conversación informales. Por ejemplo, es posible que se te pida que te presentes frente a una clase. Esto es un habla improvisada. La ventaja de este tipo de discurso es que es espontáneo y receptivo en un contexto de grupo animado. La desventaja es que al orador se le da poco o ningún tiempo para contemplar el tema central de su mensaje. Como resultado, el mensaje puede ser desorganizado y difícil de seguir para los oyentes. El siguiente ejercicio le ayudará a prepararse en caso de que necesite dar un discurso improvisado.

Cómo ponerlo en práctica

- Configura un temporizador en tu teléfono durante un minuto y grábate dando un discurso improvisado sobre cualquier tema que te interese.



- La única regla es que no puedes prepararte para ello de ninguna manera. Puedes tomarte tu tiempo, respirar y luego comenzar a hablar, pero la preparación se debe realizar antes del discurso.
- No es necesario grabarse a sí mismo, pero como verás a continuación en la sección 6, es realmente útil observarte a ti mismo después de haber dado el discurso para corregir los puntos débiles.
- Esta actividad está diseñada para que te sientas más cómodo hablando espontáneamente y minimiza la ansiedad que surge por tener miedo de no tener nada que decir.

7.7.3 Ejercicios de articulación

Tu mejor herramienta como orador es tu voz. Cuando hablas, tu voz es el vínculo principal entre tú y tus oyentes. Es el medio de tu mensaje. Sin embargo, lo más probable es que la voz que utilizas ahora no sea tu mejor voz. Es posible que hayas enterrado tu voz óptima para hablar bajo capas de malos hábitos del habla. Sin embargo, debes encontrarlo y ponerlo a trabajar si quieres convertirte en un buen orador. Una voz eficaz no es necesaria solo para hablar en público. Una voz buena y controlada es una ventaja en cada relación con los demás. Estos ejercicios te ayudarán a agregar dimensión, fuerza, vitalidad y autoridad a tu voz al hablar.

7.7.3.1 Ejercicio para extender y controlar tu tono

Cada uno de nosotros tiene un tono natural en el que hablamos. Puede que sea bueno o no. La mayoría de los oradores hablan en un tono demasiado alto. Un tono fino y agudo carece de autoridad y atractivo y, a menudo, es duro y desagradable. Cultiva tonos más profundos. Tenga cuidado de no desarrollar un tono demasiado bajo, que resulte en un habla retumbante, indistinta y pesada. Por otro lado, si su tono natural necesita reducirse, trabaje en él haciendo conscientemente el tono de su voz más bajo en todas las conversaciones. Cámbielo de medio tono a la vez. Hablar con una pronunciación cuidadosa y en un tono relativamente suave te ayudará a establecer el cambio.

[Cómo ponerlo en práctica](#)



Mientras trabajas en estos ejercicios, recuerda mantener la garganta relajada y la respiración proveniente del diafragma o del abdomen.

- Canta el sonido 'ah' a un volumen normal. Aumenta el volumen hasta que sientas que te esfuerzas o pierdes la claridad del sonido. Repite este proceso varias veces en segmentos más pequeños hasta que alcances el nivel máximo de sonoridad que te resulte cómodo.
- Canta el sonido 'ah' como antes, pero esta vez hazlo en varios niveles de tono más altos y más bajos. No hagas este ejercicio durante más de unos minutos seguidos y detente cada vez que sientas la tensión.
- Descansa periódicamente la voz realizando ejercicios de respiración y relajación de la garganta. No hagas este ejercicio si tienes un resfriado, dolor de garganta u otra irritación que afecte la voz.
- Repite los dos ejercicios anteriores, pero esta vez recita letras del alfabeto, números, días de la semana o meses del año. Centra la atención en la relajación total del aparato vocal.

7.7.3.2 Dale sabor a tu tono

Esta es otra actividad para practicar el tono. Una vez que hayas hecho la anterior, muévete a esta para centrarte más en el tono de las frases que dices. Hay cuatro tipos de cambios de tono que puedes realizar dentro de las palabras. El tono puede subir, bajar, subir y bajar o bajar y subir. También puede permanecer igual.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación, encontrarás algunas palabras y frases con las que puedes practicar.
- Practica decir las palabras y frases en diferentes tonos. Empieze por permanecer plano, pasa a subir y luego practica bajando.
- También puedes usar frases que encontrarás en línea o en periódicos y libros.

Las fases



Hola, adiós, sí, no, deja de hacer eso, ¿a eso te refieres?, ¿qué quieres?, por favor vete, entra.

7.7.3.3 Ejercicio para reducir la respiración

Este ejercicio es excelente para ayudarte a reducir la dificultad para respirar. Requiere que grabes tu voz para reproducirla o que alguien la escuche para ayudarte a distinguir entre tu voz entrecortada y tu voz completa.

Cómo ponerlo en práctica

- Haz un sonido 'ee' mientras grabas tu voz o habla con tu oyente. La respiración o el aire que escapa se escuchará junto con el tono vocal.
- Repite hasta que el tono vocal y la ráfaga de aire se puedan escuchar de forma independiente.
- A continuación, repite este proceso utilizando el sonido 'ah'.
- Luego, produce sonidos 'ee' cada vez más fuertes. La ráfaga de aire que escapa disminuirá en algún punto de tu rango de sonoridad, lo que significa que estás expresando completamente.
- Haz lo mismo con una serie de sonidos 'ah'.
- Concéntrate tanto en el sentimiento como en el sonido de tu voz. Deberías sentir la sensación en algún lugar alrededor del puente de la nariz; esto se conoce como enfoque vocal alto.
- Mantén esa misma sensación y sonido mientras bajas lentamente el volumen. Cada vez que se presentes la respiración, aumenta tu volumen hasta que ya no lo escuches.
- Luego vuelve a bajar la voz.
- Repite este ejercicio hasta que puedas bajar la voz sin producir respiración.

7.7.3.3 30 segundos de ejercicio sin palabras-relleno

Las pausas son períodos de silencio entre palabras y frases. La mayoría de las personas, cuando hablan en público, tienden a llenar las pausas con palabras de relleno como "uh", "um" y "eeler". Esas palabras de



relleno no solo hacen que tu charla sea más difícil de escuchar, sino que también lo hacen parecer menos preparado y convincente. Este es uno de los hábitos más difíciles de eliminar para la mayoría de las personas, ya que se realiza de forma mecánica.

Cómo ponerlo en práctica

- Para este ejercicio, grábate dando una charla de una parte de su discurso durante treinta (30) segundos.
- Ten cuidado de omitir palabras de relleno.
- Siempre que uses una palabra de relleno, comienza de nuevo e inténtalo nuevamente.
- Haz este ejercicio diez veces, sin palabras relleno.
- Después de practicar esto varias veces, omitir las palabras de relleno te resultará natural.

7.7.3.4 Ejercicio de pausa

Las pausas son períodos de silencio entre palabras y frases. Su función es separar ideas y mantener la atención. Son cruciales al realizar un discurso público, ya que le dan a la audiencia tiempo para procesar un conocimiento que tu explica. También le dan un respiro a tu discurso y reemplazan las palabras de relleno. En este ejercicio, practicarás cómo agregar pausas cuando sea necesario y mantenerlas durante el tiempo adecuado; ni muy largo ni muy corto.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación, encontrarás un pasaje de uno de los discursos de Winston Churchill.
- Entre las palabras hay guiones. Cuando vea el guión, haz una breve pausa.
- Haz que la pausa sea natural y suave, no demasiado mecánica.

El texto

Toda la furia y el poder - del enemigo - deben volverse muy pronto contra nosotros. Hitler sabe que tendrá que doblegarnos en esta isla o



perderá la guerra. Si podemos enfrentarnos a él - toda Europa puede ser libre y la vida del mundo puede avanzar hacia las amplias tierras altas iluminadas por el sol. - Pero si fallamos - entonces el mundo entero - incluido Estados Unidos - incluido todo lo que hemos conocido y cuidado - se hundirá en el abismo - de una nueva era de tinieblas - hecha más siniestra - y quizás más prolongada - por las luces - de ciencia pervertida. Por lo tanto - preparémonos para cumplir con nuestro deber - y así tengamos cuidado de que, si el Imperio Británico y su Commonwealth duran mil años - los hombres dirán: "Este ... fue su mejor momento".

Winston S. Churchill

7.7.3.5 Ejercicio de sonoridad

Hablar frente a una audiencia no solo requiere que se articule con claridad, sino que también significa que tu voz debe ser escuchada desde delante hasta el fondo de la sala. Por supuesto, esto depende del tamaño de la sala, si el discurso tiene lugar al aire libre o en el interior, si hay un micrófono, etc. En cualquier caso, necesitas aprender a controlar tu voz y proyectarla sacándola "de la garganta" y enfocándola hacia donde corresponde. El siguiente ejercicio te ayudará a conseguirlo.

Cómo ponerlo en práctica

- A continuación, encontrarás el famoso texto "Tengo un sueño" de Martin Luther King Jr.
- Léelo en voz alta e interpreta qué palabras se deben pronunciar en voz alta y cuáles en voz baja.
- Recuerda utilizar la respiración diafragmática para proyectar el volumen.

El texto

Tengo un sueño

No me olvido de que algunos de ustedes han venido aquí después de grandes pruebas y tribulaciones. Algunos de ustedes han salido de las estrechas celdas de la cárcel. Algunos de ustedes han venido de áreas



donde su búsqueda de la libertad los dejó golpeados por las tormentas de la persecución y tambaleándose por los vientos de la brutalidad policial. . . Regrese a Mississippi, regrese a Alabama, regrese a Carolina del Sur, regrese a Georgia, regrese a Louisiana, regrese a los barrios humildes y guetos de nuestras ciudades del norte, sabiendo que de alguna manera esta situación puede y será cambiada. No nos deleitemos en el valle de la desesperación.

Les digo hoy, amigos míos, que a pesar de las dificultades y frustraciones del momento, todavía tengo un sueño. Es un sueño profundamente arraigado en el sueño americano.

Tengo el sueño de que un día esta nación se levantará y vivirá el verdadero significado de su credo: “Sostenemos que estas verdades son evidentes por sí mismas; que todos los hombres son creados iguales ”... Tengo un sueño de que mis cuatro hijos pequeños algún día vivirán en una nación donde no serán juzgados por el color de su piel, sino por el contenido de su carácter.

Yo tengo un sueño hoy...

Tengo un sueño que un día todo valle será ensalzado, todo collado y monte será rebajado, los lugares ásperos se allanarán y los lugares torcidos se enderezarán, y se revelará la gloria del Señor, y toda carne lo verá juntamente.

Esta es nuestra esperanza. Esta es la fe con la que regreso al sur. Con esta fe seremos capaces de extraer del monte de la desesperación una piedra de esperanza. Con esta fe seremos capaces de transformar las discordancias tintineantes de nuestra nación en una hermosa sinfonía de hermandad.

Con esta fe seremos capaces de trabajar juntos, orar juntos, luchar juntos, ir a la cárcel juntos, defender la libertad juntos, sabiendo que algún día seremos libres.

Este será el día en que todos los hijos de Dios podrán cantar con un nuevo significado: “Mi país es tuyo, dulce tierra de libertad, de tu canto. Tierra



donde murieron mis padres, tierra del orgullo de los peregrinos, desde cada ladera, que resuene la libertad”.

Y si Estados Unidos va a ser una gran nación, esto debe hacerse realidad. Dejemos que la libertad resuene desde las prodigiosas colinas de New Hampshire. Deja que la libertad resuene desde las poderosas montañas de Nueva York. ¡Que resuene la libertad desde las Alleghenies de Pensilvania!

¡Que resuene la libertad desde las Montañas Rocosas nevadas de Colorado! ¡Deje que la libertad resuene desde las curvas de California! Pero no solo eso; ¡Que suene la libertad desde Stone Mountain de Georgia! ¡Que suene la libertad desde Lookout Mountain de Tennessee!

Deje que la libertad resuene desde cada colina y montaña de Mississippi. Desde cada ladera de la montaña, que suene la libertad.

Y cuando esto suceda, cuando dejemos que suene la libertad, cuando dejemos que suene desde cada aldea y cada pueblo, desde cada estado y cada ciudad, podremos acelerar ese día en que todos los hijos de Dios, hombres negros y hombres blancos, Judíos y cristianos, protestantes y católicos, podrán unir sus manos y cantar en las palabras del viejo espiritual negro: “¡Libres al fin! ¡Libre al fin! ¡Gracias a Dios Todopoderoso, por fin somos libres! ”

Martin Luther King hijo.

- No olvides usar tu tono, articulación y expresión correctamente cuando practicas con el volumen. Al principio, concéntrese solo en el volumen, ya que será difícil recordar todo. Pero una vez que se haya familiarizado con la noción de volumen, agregue las otras señales verbales y no verbales.

7.7.4 Preparación del discurso

Has practicado con tu voz y velocidad, te has preparado para hablar y ahora te sientes más seguro. Pero eso no es todo. Hablar en público se basa en el mensaje que deseas transmitir y para poder comunicarlo a tu audiencia, necesitas conocer tu material para la charla. Eso no significa que debas



saberlo de memoria, solo estar familiarizado con él y tener confianza al transmitir tu mensaje.

7.7.4.1 Preguntas y respuestas con un experto

A veces puede que te pidan que hables sobre un tema con el que no estás familiarizado. Dependiendo del contexto de tu discurso, es posible que debas presentar un tema o introducir una noción en la que no eres un experto. La clave aquí es sonar autoritario y no dejarte intimidar por el hecho de que no eres un experto en el tema. También es aceptable si admites que no eres un experto en el tema pero continúa presentando con confianza las cosas que sabes. La siguiente actividad te ayudará a practicar esta habilidad de confianza.

Cómo ponerlo en práctica

- Necesitarás encontrar un amigo para este.
- Elige un tema o trabajo del que no sepas mucho.
- Pídele a tu amigo que te entreviste y responde sus preguntas como si fueras un experto bien informado.
- Esto te ayudará tanto con tu entrega como con tu autoridad.

7.7.4.2 Conoce a tu audiencia

Conocer a tu audiencia es extremadamente importante antes de escribir tu discurso. ¿Cuáles son su edad y su origen social? ¿Conocen el tema del que vas a hablar o es la primera vez que oirán algo así? Toda esta información es fundamental para preparar su discurso. Debes asegurarte de que tu audiencia pueda seguir tu tema y no se pierda cuando hablas.

Cómo conseguirlo

- Conoce quién será tu audiencia a través de los coordinadores del evento.
- Utiliza esta información para adaptar tu discurso al tipo de personas que asistirán.



- Saber más sobre tu audiencia te ayudará a reducir los niveles de estrés con respecto a tu discurso.
- Además, te hará sentir que no estás frente a extraños, sino a un grupo de personas que comparten los mismos intereses.

5.4.3. Economía y claridad

Una cosa importante a considerar al escribir tu discurso es usar un lenguaje que tu audiencia entienda y que no les cansará. Los errores comunes que cometen la mayoría de los oradores públicos nuevos es pensar que más palabras son más impresionantes o que las palabras difíciles indican experiencia. En un contexto de hablar en público, menos es más. Entonces, las dos cosas que debes tener en cuenta al escribir tu discurso son claridad y economía.

Cómo conseguirlo

- Usa vocabulario que transmita claramente tu mensaje sin complicarlo demasiado.
- Se lo más preciso posible. No tienes que usar frases perifrásticas para expresar algo que puedes decir con una palabra. Por ejemplo, no digas "pariente mayor" si quieres hablar de tu abuela; simplemente di "abuela".
- Sin embargo, evita que tu lenguaje sea demasiado básico o demasiado simplificado. Tu audiencia puede sentirse como si estuviera siendo menospreciada.
- Asegúrate de mantener un equilibrio entre los dos extremos; demasiado simple y demasiado complicado.
- Tu objetivo es que su audiencia comprenda tu mensaje y que puedas conectar con ellos a través de él. El uso de palabras puede definirlo.

7.7.4.3 Usa notas mientras hablas

Hablar en público puede ser un proceso estresante, especialmente para alguien nuevo. Hablar completamente de memoria o sólo leyendo tus notas puede ser catastrófico para un discurso público. Como se mencionó



anteriormente, hablar en público no es solo hablar o leer; es algo intermedio en términos de formalidad y también toma prestados muchos atributos del drama. Por eso es importante llevar contigo breves notas que puedas consultar mientras hablas. A esto se le llama hablar extemporáneo. Al usar notas, puede establecer y mantener contacto visual con la audiencia y evaluar qué tan bien están entendiendo el discurso a medida que avanzas.

Cómo prepararse

- Escribe frases breves en lugar de oraciones completas. Cuando miras tus notas, es más fácil encontrar tu lugar si buscas una frase en lugar de una oración completa. Las frases también te ayudan a hablar en forma conversacional en lugar de leer un guión.
- Utiliza mucho espacio en blanco. No intentes agrupar todas tus viñetas en una página; incluye espacios entre cada punto para que puedas encontrar la información fácilmente.
- Imprime páginas a una cara. El uso de papel de una cara te ayudará a pasar fácilmente de una página a la siguiente, mientras que las notas de doble cara requieren que gire el papel hacia adelante y hacia atrás, lo que puede resultar en confusión. Escribe los números de página en la parte superior de cada página en caso de que se desordenen antes o durante el discurso.
- Utiliza una fuente grande. Imprime o escribe tus viñetas en letra grande para que no tengas que entrecerrar los ojos para ver una hoja de papel; será más rápido y fluido mirar hacia abajo si puedes leer fácilmente las notas.
- Practica el discurso con las notas. Hablar a partir de notas requiere práctica, ya que deberás agregar transiciones y descripciones por tu cuenta. Tómase un tiempo para practicar el discurso con las notas para familiarizarte con el lugar donde caen las palabras en el papel.
- Durante el discurso, coloca las notas en un atril o mesa. Trate de no sostenerlos en su mano, de lo contrario, pueden revelar sus manos



temblorosas o puede que inconscientemente comience a jugar con el papel. Además, siéntete libre de moverte por el escenario, lejos del atril. Crea una mejor conexión con tu audiencia y siempre puede regresar a tus notas cuando las necesite.

- Sin embargo, si no hay un atril disponible, sostén tus notas como una extensión de tu mano. Trata de no gesticular con la mano que sostiene las notas, sino con la mano libre.
- No te disculpes por mirar hacia abajo. Es natural que miremos hacia abajo y encontremos nuestro lugar; no es un fallo o un error. Simplemente haz una pausa, asiente pensativamente, mira hacia abajo y continúe. Recuerda el ejercicio de contacto visual. Puedes practicarlo junto con este para un discurso más efectivo.
- A menos que estés dando una charla TED, es aceptable usar algún tipo de notas, y las notas siempre son preferibles a un guión. Se necesita más tiempo para prepararse, pero conduce a un discurso más auténtico y atractivo para todos los involucrados.
- Haz dos versiones de cada discurso: la versión escrita y la versión oral. Rara vez son iguales, y eso está bien, ya que mantiene su discurso fresco y auténtico.

.

7.7.4.4 Contenidos Visuales

Fotografías, ilustraciones, gráficos, infografías, animación, video, audio, todo puede marcar tanto el poder explicativo de una charla como su atractivo estético. A pesar de esto, la primera pregunta que debes hacerte es si necesitas algo de eso. Debes tener en cuenta que las diapositivas desvían al menos un poco la atención del orador hacia la pantalla. Si todo el poder de una charla está en la conexión personal entre el orador y la audiencia, las diapositivas pueden interponerse en ese camino. Sin embargo, la mayoría de las charlas se benefician de excelentes diapositivas y, para algunas charlas, las imágenes son la diferencia absoluta entre el éxito y el fracaso. ¿Cuáles son los atributos de las grandes diapositivas y cómo incorporarlos a su discurso?



Cómo crear contenido visual exitoso

Hay tres pasos para crear elementos visuales que acompañen a tu presentación.

- **Revelación.** El caso más obvio para las imágenes es simplemente mostrar algo difícil de describir. Presentar el trabajo de la mayoría de los artistas y fotógrafos, por supuesto, depende de ello. Un explorador que revela un viaje o un científico que revela un descubrimiento también pueden usar imágenes de esta manera. El uso de imágenes para la revelación no tiene por qué ser dramático. La clave es establecer el contexto, preparar a la audiencia y luego dejar que las imágenes hagan su magia.
- **Poder explicativo.** Una imagen vale más que mil palabras. A menudo, las mejores explicaciones ocurren cuando las palabras y las imágenes funcionan juntas. Gran parte de nuestro mundo se imagina visualmente. Si deseas explicar algo nuevo, a menudo la forma más sencilla y poderosa es mostrar y contar. Pero que no se te olvide limitar cada diapositiva a una idea central. No compliques demasiado la presentación y confundas a tu audiencia.
- **Atractivo estético.** Una contribución de las imágenes que a menudo se pasa por alto es su capacidad para dar a una charla un inmenso atractivo estético. Hay numerosas formas de estructurar una charla que pueden permitir momentos de indulgencia visual que aumentarán significativamente la sensación de deleite de la audiencia, incluso cuando el tema en sí no sea necesariamente hermoso. Al armar tus imágenes, es incorrecto asumir que tienes que explicar cada una de las imágenes que proyectas. Tu contenido visual debe estar relacionado con lo que dices, pero tus imágenes simplemente pueden estar ahí para hacer que tu presentación sea más atractiva desde el punto de vista estético.



7.7.5 Ejercicios para conectar con la audiencia

Antes de que puedas influir en tu audiencia y construir una idea en su mente, debes hacer que confíen en ti. Las personas suelen ser cautelosas a la hora de abrir sus mentes a los extraños. Necesitas encontrar una manera de superar esta precaución, y esa manera es mostrarles que compartes los mismos miedos, pensamientos y valores que ellos; que eres humano. Para hacer eso, debes tener en cuenta que no se trata solo de las palabras, sino también de la persona que pronuncia el discurso. Tu contenido puede ser excelente, pero si no hay conexión a nivel humano, entonces no hay impacto. A continuación, encontrarás ejercicios que te brindarán herramientas para conectarte con su audiencia.

7.7.5.1 Mostrar vulnerabilidad

Una de las mejores formas de desarmar a una audiencia es revelar primero tu vulnerabilidad. De esa manera, puedes demostrarles que te sientes ansioso mientras ellos lo hacen y les ayuda a relajarse. Dado que estamos hablando de emociones en esta sección, no hay un ejercicio específico que te prepare, pero hay algunas cosas que puedes hacer antes o durante tu discurso.

Cómo ponerlo en práctica

- Busca un ejemplo de las actividades de narración improvisadas que se encuentran arriba y comparte una pequeña historia personal al comienzo de tu discurso.
- La historia puede ser sobre el miedo que experimentaste cuando accediste a hablar frente a una audiencia.
- También puedes admitir que este sentimiento de ansiedad aún no lo has abandonado mientras hablas. Las personas tienden a simpatizar con otras personas que expresan sus sentimientos porque pueden relacionarse con sus propios miedos.
- Si necesitas más tiempo, incluso puedes hacer una pausa, tomar un sorbo de agua y continuar. Descansar uno o dos segundos te ayudará a relajarte y a estar preparado para continuar tu discurso.



7.7.5.2 Hazles reír

Concentrarse en una charla puede ser un trabajo duro y el humor es una forma maravillosa de atraer a la audiencia. Parte del propósito evolutivo de la risa es crear vínculos sociales. Cuando te ríes con alguien, ambos sienten que están del mismo lado. Es una herramienta fantástica para construir una conexión. Y es una herramienta que puede llevar fácilmente a su discurso público. Rápidamente les agradas al público que se ríe contigo. Y si le agradas a la gente, estarás mucho más dispuesta a tomar en serio lo que tienes que decir.

Cómo ponerlo en práctica

- Cuenta anécdotas relevantes sobre tu tema, donde el humor es natural. El mejor humor se basa en la observación de las cosas que ocurren a tu alrededor y luego exagerarlas o mezclarlas.
- Ten listo un comentario divertido si fallas con tus palabras, el A / V falla o si el clicker no funciona. La audiencia ha estado ahí y al instante te ganas su simpatía.
- Incorpora humor a tus imágenes. También puedes hacer que el humor sea el contraste entre lo que está diciendo y lo que estás mostrando. Hay muchas grandes posibilidades para reír.
- Utiliza la sátira, di lo contrario de lo que quieres decir y luego revela tu intención, aunque es difícil hacerlo bien.
- El tiempo es fundamental. Si hay un momento de risa, debes darle la oportunidad de aterrizar. Eso puede requerir el coraje de hacer una pausa solo por un momento. Y hacerlo sin que parezca que estás buscando aplausos.
- Muy importante: si no eres gracioso, no intentes ser gracioso. Pon a prueba el humor con familiares o amigos, o incluso con un colega. Ellos se ríen Si no es así, cámbialo o ponlo.

Sin embargo, hay ciertas cosas que debes evitar o con las que debes tener cuidado al usar el humor para no ser ofensivo.

- Comentarios subidos de tono y lenguaje ofensivo.



- Limericks u otra poesía aparentemente divertida. A menos que esté haciendo un discurso público sobre poesía o recitación de poesía slam, este no es el lugar para usar limericks.
- juegos de palabras
- Sarcasmo
- Prolongarse demasiado
- Cualquier intento de humor basado en religión, etnia, identidad de género, política.

7.7.5.3 No es sobre ti

Nada daña más las perspectivas de una charla que la sensación de que el orador es egocéntrico. Es posible que te inviten a hablar sobre ti, la historia de tu vida, cómo te las arreglaste y cómo llegaste a ser quien eres hoy. Pero si presumes de lo increíble que eres, de lo superior que eres al resto de la audiencia, entonces el juego está perdido. Estas perdiendo el punto. Estás dando un discurso público para inspirar a la gente. Estás hablando para empoderar a las personas, para hacer que quieran parecerse a ti, para decirles que pueden lograr lo que has logrado.

Cómo conseguirlo

- Cuenta una historia, no para presumir sino para mostrar cómo lograste ser quien eres, por qué estás hablando allí y cómo la audiencia puede beneficiarse de eso.
- Se tu mismo. No es necesario inventar logros sofisticados para sorprender a la audiencia. Si tu historia es humilde y crees que no tienes mucho que ofrecer, piénsalo de nuevo. Crea una historia interesante y la gente querrá escucharla.
- Recuerda que el propósito de tu charla es regalar una idea, no autopromocionarte.
- A veces puede ser difícil distinguir por ti mismo si estás siendo demasiado egocéntrico. Por lo tanto, es útil que practiques tu discurso



frente a una pequeña audiencia en la que confíe y les pida su sincera opinión.

7.7.6 Técnicas de persuasión

Otra parte importante de hablar en público es la persuasión. En muchos casos, los discursos se utilizan simplemente como una forma de contar una historia o para transmitir un mensaje. Sin embargo, hay muchas ocasiones en las que querrás persuadir a tu audiencia de algo con su discurso. Cuando un orador da un discurso de persuasión, tiene la intención de representar una respuesta en la audiencia, creando múltiples canales de comunicación. El objetivo común en los discursos persuasivos es influir en la opinión de la audiencia sobre un tema determinado, ya sea que eso signifique cambiar su opinión por completo o simplemente fortalecer una visión ya existente. Para lograr esto de la mejor manera, los oradores utilizan una variedad de argumentos y estrategias, la mayoría de las cuales se pueden resumir en las tres apelaciones retóricas de Aristóteles: ethos, logos y pathos.

7.7.6.1 Ethos (Apelación ética)

Ethos está relacionado con la persona o reputación asociada con el orador. Esta persona se construye sobre la base de las credenciales y la confiabilidad de un orador y, a menudo, se puede establecer antes de un discurso o presentación en situaciones en las que el orador es ampliamente conocido por la audiencia. Básicamente, ethos es lo que significa para la audiencia que el orador sabe de lo que está hablando.

Cómo establecer un ethos favorable

- Lo principal que debes hacer es convencer a la audiencia de que sabes de lo que estás hablando. Esto incluye conocer ambos lados de un argumento y presentar cada uno de ellos con precisión. Esto ayuda a asegurar a la audiencia que al menos has investigado sobre el tema.
- Conoce a tu audiencia. Como se mencionó anteriormente, conocer a tu audiencia es vital y puede ser extremadamente importante cuando también apuntas a la persuasión.



- Cita fuentes creíbles. Por ejemplo, si intentas persuadir a tu audiencia para que use un determinado producto farmacéutico, y tú mismo no eres médico o farmacéutico, podrías hacer referencia o citar a médicos conocidos. Le da credibilidad a tu discurso y le muestra a la audiencia que sabes de lo que estás hablando, incluso si no eres un experto en el tema.

7.7.6.2 Logos (Apelación lógica)

Logos es la apelación lógica basada en gran parte en hechos o lógica e intenta apelar a la capacidad de razonamiento de una persona.

Cómo usar Logos de manera efectiva

- La estrategia detrás de los logotipos no es simplemente escupir un hecho o número y hacer que ese sea tu argumento, sino más bien utilizar información fáctica o acordada para proporcionar una base para tu argumento.
- Esta estrategia utiliza un hecho o evento que se puede comparar con el tema actual para probar su lógica. Esta estrategia sigue una lógica de “si” “entonces” - “si” esto es cierto “entonces”, ¿no sería esto también cierto?
- Logos ofrece a la audiencia una comparación tangible y es especialmente útil porque es extremadamente difícil discutir con lógica sólida.

Sin embargo, siempre hay personas que requieren un enfoque completamente diferente para ser persuadidas, tal vez uno con un toque más personal. Aquí es donde el atractivo emocional, conocido como Pathos, puede resultar particularmente útil.

7.7.6.3 Pathos (Apelación emocional)

Pathos atrae a la audiencia de una manera que depende de su conexión emocional o personal con el tema. Usando técnicas y ejercicios explicados previamente, como contar historias, imágenes o conectar con la audiencia, puede introducir un atractivo emocional a tu discurso.



Como usar Pathos de manera efectiva

- Uso de imágenes. Es común que los discursos persuasivos incluyan imágenes para representar escenas que pretenden invocar una fuerte respuesta emocional en los espectadores. Por ejemplo, una imagen de una nutria cubierta de aceite puede mostrarse a los residentes a lo largo de la costa del Golfo para invocar culpa o enfado hacia las grandes compañías petroleras.
- Uso de la narración de historias. Transmitir a la audiencia una visión 'utópica', de cómo podría ser la vida en comparación con cómo es, puede ser una herramienta útil para invocar una respuesta emocional en una audiencia. Con un factor volátil como la emoción, es importante saber cuándo usar un atractivo emocional y cuándo no. En algunos casos, una manipulación tan directa de las emociones de la audiencia puede interferir con los problemas o el tema que se está discutiendo. En estas situaciones, puede ser mejor evitar el uso de apelaciones emocionales o abordarlas de una manera que no sea tan obvia o intrusiva.
- Conéctate con la audiencia a nivel personal. Esta técnica también podría caer en la categoría de apelación ética. Los oradores a menudo usan esta estrategia en situaciones en las que existe una división obvia entre el orador y la audiencia, como la edad, el origen étnico o el estado financiero. En estas situaciones, el orador debe abordar estos problemas de una manera que elimine el estigma y coloque a las dos partes en igualdad de condiciones. Si se usa de manera efectiva, esta estrategia puede crear una conexión entre los dos lados en la que la audiencia siente que se están considerando sus creencias y valores y, por lo tanto, se involucra emocionalmente.

7.8 Ejercicios para corregir cualquier debilidad

Intentaste las actividades para obtener señales verbales y no verbales. Practicaste y mejoraste mucho en el uso del contacto visual, el uso de la voz para



transmitir emociones y la redacción de su mensaje de la manera correcta. Ahora es el momento de las correcciones finales de tu discurso. Hablar en público es una habilidad que se fortalece con la práctica, por lo que estos ejercicios te permitirán solucionar cualquier problema que puedas tener al observarte a ti mismo y los errores que cometes. Practicar no significa leer tus notas, revisar mentalmente tu discurso o incluso pronunciar tu discurso en voz alta una y otra vez. En cambio, debes practicar la identificación de las debilidades en tu presentación, mejorarlas y desarrollar buenos hábitos de expresión oral.

7.8.1 Grábate a ti mismo con Audio/Video

Grabarte dando un discurso es una excelente manera de identificar las debilidades y corregirlas de manera proactiva, es decir, antes de tu discurso público real. El video, por supuesto, te brinda la ventaja de poder verte a ti mismo como los demás te ven, mientras que el audio te permite concentrarte en los aspectos audibles de tu presentación. Sin embargo, si no hay video ni audio disponible, siempre puedes observarte a ti mismo practicando tu presentación frente a un espejo.

- Grábate dando tu discurso completo. Recuerda colorear tu voz, observa tu velocidad y presta atención a tus señales no verbales.
- Después de la grabación, mira el video y escucha el audio. Esto puede parecer intimidante, pero existe una gran posibilidad de que te sorprendas gratamente. La mayoría de las veces te encontrarás mejor de lo que esperabas.
- Es muy útil verte a sí mismo en el video, ya que observarás cosas que no podrás notar mientras hablas. Por ejemplo, podrías pensar que estás estableciendo un fuerte contacto con tu audiencia, pero tus tarjetas contienen tantas notas que sucumbirías a la tentación de leer. Al descubrir en el video que calculaste mal tu contacto visual, puedes sentirse motivado a reescribir tus tarjetas de notas de una manera que no brindes la oportunidad de leer tanto.
- Es muy probable que al ver tu grabación, descubras tus fortalezas y también tus debilidades, que puedas fortalecer.



7.8.2 Solicite la opinión de la audiencia

Una de las mejores formas de mejorar tu discurso es buscar críticas constructivas de los demás. Reúne a algunos de tus amigos o familiares y practica tu discurso con ellos. Al practicar frente a otros antes de que sea el momento de presentar tu discurso, puedes anticipar y corregir los problemas para que puedas ser tu mejor yo para hablar en público cuando des el discurso en el evento real.

- Di todo el discurso como si fuera tu audiencia real.
- Recuerda utilizar las técnicas de voz que desarrollaste mientras ensayabas.
- Pide a los observadores de su práctica que sean honestos sobre los aspectos de su presentación que podrían mejorar.
- Si los observadores de tu práctica parecen reacios a ofrecer críticas útiles, haz preguntas. ¿Cómo estuvo el contacto visual? ¿Podrían escucharte? ¿Tu voz estaba bien modulada? ¿Pronunció mal alguna palabra? ¿Cómo estuvo tu postura? ¿Fueron efectivos tus gestos?
- Anota los comentarios que recibiste y asegúrate de concentrarte en tus puntos débiles la próxima vez que ensayes tu discurso.

7.8.3 Planifica con antelación

Un orador competente planifica con anticipación. Habrás pensado en todos los ángulos posibles de tu presentación. Al hacerlo, habrás identificado las áreas que podrían salir mal y habrás tomado medidas para corregirlas antes de que puedan suceder en la realidad.

¿Qué puede salir mal?

¿Son adecuados los accesorios que planeas usar?

- ¿Los puede ver todo el mundo con facilidad?
- Si los utilizas mientras hablas, ¿interrumpirá y distraerá tu discurso?
- ¿Sería mejor esperar a haber acabado?

¿Vas a utilizar una presentación de PowerPoint?

- ¿Has comprobado si hay tomas de corriente?
- ¿Necesitas usar una pantalla?



- ¿Quién va a configurar el equipo? ¿Nadie? ¿Has practicado hacerlo tú mismo?
- ¿Has revisado todo el equipo de la habitación que vas a usar? ¿El micrófono? ¿Las luces? ¿Las pizarras?
- ¿Conoces el nombre de la persona que te presentará y dónde lo encontrarás antes de tu charla?
- Repasa toda la presentación de tu discurso observándola desde el ángulo de "qué podría salir mal". Por cada posibilidad que descubras, haz un plan para cumplirla.

Una planificación y una preparación minuciosas reducen la posibilidad de que todo se convierta en un caos. Sin embargo, tú eres un ser humano y es natural que se te pueda olvidar algo o calcular mal una situación. Si te has preparado y aún así algo sale mal, abrázalo y sigue la corriente.

7.9 Conclusion

La comunicación es la columna vertebral de la sociedad; es lo que mantiene unidas a las personas, lo que las hace querer lograr más con sus vidas. Hablar en público juega un papel importante en esto, ya que ayuda a comunicar los mensajes de manera efectiva. En este artículo, aprendiste técnicas para hablar en público que pueden ayudarte a comunicar tu mensaje a tu audiencia. Se te han presentado varios ejercicios preparatorios para que seas consciente de las diferentes partes de tu cuerpo. También se te han dado herramientas que puedes utilizar para desarrollar tus habilidades de comunicación verbal y no verbal. Aprendiste la importancia del movimiento y los gestos corporales, el tono de voz y las expresiones faciales, y cómo la narración es una parte crucial de hablar en público. Además, se te dio información sobre cómo planificar tu discurso de una manera eficaz para conectarte y persuadir a tu audiencia.

Estos ejercicios pueden ayudarte a desarrollar tus habilidades para hablar en público y tu confianza; todo lo que tienes que hacer es practicar. Los beneficios de hablar en público superan cualquier duda que puedas tener al respecto. Puede conmover a las personas, inspirarlas, brindarles esperanza y dirección. Tienes la



capacidad de educar, informar e inspirar. Solo tienes que creer en ti mismo. No te dejes arrastrar por la voz en tu cabeza que te dice que no puedes, que es demasiado difícil. Cuando esta voz se eleve, recuerda que es solo un instinto básico y concéntrate en las actividades que aprendiste y practicaste aquí. Usa tus historias, ejemplos de su vida, se entusiasta con tu voz y resalta tu mensaje con movimientos corporales. Estarás en el camino correcto. Además, se valiente y articula tus ideas con sencillez. Tómate tu tiempo y sé tú mismo. Si practicas estos ejercicios y tienes confianza, no hay duda de que lograrás tu objetivo de hablar en público.



Erasmus Project, Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobia 2020-1-PT01-KA202-078436

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.