Voz y Confianza

Domina el Arte de Hablar en Público

Johanna Naranjo García

TECNOLÓGICO SAN ANTONIO Tesa
Casa Editorial

Voz y Confianza

Domina el Arte de Hablar en Público

Johanna Naranjo García

TECNOLÓGICO SAN ANTONIO Tesa
Casa Editorial

© Editorial Instituto Tecnológico San Antonio, 2024.

e-ISBN: 9789942732309

Johanna Monserrat Naranjo García
Autora

Tatiana Alobuela Sanguña
Revisión texto

Libro arbitrado por pares revisores

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio, sin la autorización del titular de los derechos.

CONSEJO EDITORIAL / Instituto Tecnológico San Antonio – TESA

Guillermo Albán Maldonado
Rector

Cynthia Vázquez Jara
Canciller

Katiuska Espinoza Pérez
Vicerrectora Académica

Verónica Condor Bermeo
Vicerrectora de Investigación y Vinculación

Cristian Tasiguano Pozo
Director de Investigación y Editorial

Diseño & Diagramación: Karen Vivanco/Elementary

Índice de Contenidos

Perfil del autor 3
Prólogo 5
Orientaciones generales para el estudio de la asignatura 6

Unidad 1. Comunicación e Imagen Personal 8
Lección 1: La comunicación: aspectos básicos y elementos 10
Lección 2: Tipos de comunicación..... 15
Lección 3: La importancia de las “Power Skills” 17
Lección 4: La imagen y reputación personal 19
Bibliografía específica 21

Unidad 2. El Miedo Escénico 23
Lección 1: Concepto, causas y síntomas del miedo escénico 24
Lección 2: Recomendaciones para superar el miedo escénico 29
Bibliografía específica 34

Unidad 3. Dominio del Escenario 36
Lección 1: Conoce a tu público: funciones del proceso comunicativo 37
Lección 2: Tipos de escenario y auditorios..... 39
Lección 3: Técnicas para dominar el escenario 42
Bibliografía específica 49

Unidad 4. Lenguaje Corporal 51
Lección 1: La comunicación no verbal 52
Lección 2: Los 6 canales de la comunicación no verbal (CNV) 54
Bibliografía específica 58

Unidad 5. La Estructura del Discurso 60
Lección 1: La oratoria y la retórica 61
Lección 2: Tipos de discursos 62
Lección 3: La estructura del discurso 64
Lección 4: El storytelling como herramienta para escribir un discurso..... 65
Bibliografía específica 67

Unidad 6. Discurso Persuasivo de Alto Impacto 69
Lección 1: La persuasión como elemento clave de un discurso 70
Lección 2: Elementos para brindar un discurso de alto impacto 71
Bibliografía específica 74

Unidad 7. Manejo de preguntas difíciles 76
Lección 1: Claves para manejar preguntas difíciles 77
Lección 2: Estrategias específicas para medios de comunicación 79
Bibliografía específica 81
Unidad 8. Manejo de Medios Audiovisuales 83
Bibliografía específica 86
Referencia 87

Índice de figuras

Figura 1 *Elementos de la Comunicación* 11
Figura 2 *Ruidos en la Comunicación* 12
Figura 3 *Tipos de comunicación* 15
Figura 4 *Habilidades duras y blandas* 17
Figura 5 *¿Cómo respirar correctamente?* 30
Figura 6 *Posición VASE* 31
Figura 7 *Ejemplo de escenario virtual* 40

Presentación del Tecnológico San Antonio

El Tecnológico San Antonio TESA, es la única institución de educación superior tecnológica, cuyo modelo educativo se basa en la filosofía de las Artes Liberales. Esta filosofía busca expandir la mente y la libertad del ser humano, formando a los individuos en disciplinas no solo asociadas a su carrera, sino también en asignaturas generales que amplíen su cultura y visión del mundo y le otorguen habilidades sociales para un desenvolvimiento más humano y exitoso en cualquier área de la vida. Estas habilidades complementarias sin duda elevan el perfil del estudiante, incrementando su potencial para acceder a mejores cargos y mejores salarios dentro del mundo laboral.

Misión

El Tecnológico San Antonio TESA es una institución de educación superior basada en la filosofía de las Artes Liberales, cuyo objetivo es formar profesionales con elevadas competencias técnicas y científicas, que respondan de manera creativa e innovadora a las necesidades del mundo globalizado en los ámbitos productivo, estratégico y social de nuestro país, a través de una educación de calidad, fundamentada en la libertad, la investigación y la vinculación.

Visión

El Tecnológico San Antonio tiene por visión ser un líder nacional y un referente internacional en educación superior tecnológica de vanguardia, basada en las Artes Liberales, reconocida por la excelencia de su educación y por entregar a la sociedad profesionales calificados, emprendedores, investigadores y socialmente responsables.

Filosofía de las Artes Liberales

El Tecnológico San Antonio es el único instituto del país, cuyo modelo educativo se basa en la filosofía de las Artes Liberales, con lo cual, buscamos formar individuos en disciplinas no solo asociadas a su carrera de estudio, sino también en asignaturas generales que amplíen su cultura y visión del mundo y le otorguen habilidades interpersonales, sociales y de negociación, para un desenvolvimiento más humano y exitoso en cualquier área de la vida. El objetivo del modelo educativo basado en la filosofía de las Artes Liberales es forjar individuos de mundo, críticos y conscientes de su entorno. Buscamos formar profesionales globales, emprendedores, creativos y expandir la mente y la libertad del ser humano.

Las Artes Liberales se hacen presente en el currículo de todas nuestras carreras, a través de diversas asignaturas que tienen que ver con el TRIVIUM, el QUADRIVIUM y las siete Artes Liberales. Todos los estudiantes deben cursar y aprobar estas materias, independientemente de la carrera que estudien, con la finalidad de complementar su formación y ampliar su visión del mundo y su cultura general.

Perfil del autor

Nombre: Johanna Monserrat Naranjo García

Formación:

- Máster en Dirección de Comunicación Organizacional y Empresarial
- Máster en Comunicación y Marketing Político
- Diplomado en Gestión Pública y Liderazgo

Perfil profesional



Soy periodista y comunicadora con 23 años de experiencia en varios medios de comunicación y empresas del Ecuador.

Desde mis 20 años me inicié como reportera y presentadora de noticias. Trabajé en canales como Ecuavisa y Tc televisión y en radios como Sucesos 101.7 FM y Majestad 89.7 FM. Tuve el placer de dirigir las Radios Públicas de Quito: Distrito 102.9 FM (ahora Municipal FM) y Municipal 720 AM.

Desde el 2019 y durante 4 años mantuve un programa de entrevistas en Radio Fuego 106.1 FM, denominado ''Rompiendo Mitos'', que surgió con la intención de combatir la cantidad de desinformación que se recibe a diario por las redes sociales como un compromiso del periodismo responsable con la sociedad y más, cuando llego la temida pandemia.

Además, fui directora y asesora de comunicación para varias empresas públicas y privadas, donde llevé a cabo estrategias de comunicación para fidelizar con los clientes y generar una buena imagen y reputación empresarial.

Actualmente, soy columnista de la revista internacional digital I AM MAGAZINE, donde mensualmente escribo sobre temas de empoderamiento femenino desde mi experiencia y visión.

También me desempeño como Mentora de Comunicación, es decir entreno, guio, capacito y dicto talleres para hombres y mujeres emprendedores y profesionales para potenciar sus habilidades de hablar en público y ante las cámaras, porque estoy convencida que solo tenemos una oportunidad para impactar y porque la gente valora cuan buen profesional eres, por cómo te comunicas.

Hace 7 años conocí el mundo de la docencia universitaria y desde entonces trabajo en varias instituciones de Educación Superior del país dictando asignaturas en carreras de tercer nivel y maestrías. Además, fui directora de las Carreras de Periodismo y Comunicación en la Universidad UTE y actualmente soy Coordinadora de Proyectos de Vinculación en TESA.

Quienes me conocen saben que soy una apasionada de la comunicación, en todas sus áreas y también, de los gatos, especialmente de mi pequeño Napoleón. Te comparto una imagen creada por la Inteligencia Artificial (IA), que retrata mi vida profesional y algo de mi vida personal.

Prólogo

La asignatura de Hablar en Público esta diseñada para que adquieras los conocimientos y desarrolles las habilidades necesarias para potenciar tus habilitades para hablar frente a las personas o ante una cámara. A través de la práctica y la teoría, aprenderás a utilizar de forma correcta el lenguaje verbal y no verbal, preparándote para enfrentar con confianza diversos tipos de audiencias.

Esta guía se enfocará en trabajar en dos momentos importantes para todo orador: controlar los nervios y dos, conocer las estrategias para hablar con confianza y seguridad en sus entornos profesionales.

Hablar en público se ha convertido en una competencia fundamental en un mundo laboral, donde la capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva es fundamental. Luego de leer eta guía y poner en práctica todos los consejos y ejercicios recomendados podrás comunicarte de manera efectiva en diferentes contextos, desde presentaciones académicas, entrevistas de trabajo, exposiciones hasta discursos profesionales.

Los temas tratados en el módulo abarcan desde los principios básicos de la comunicación, algo de historia para conocer sobre la oratoria en la antigua Grecia, hasta las nuevas técnicas para convertirte en un buen orador.

Apreciado Búfalo, te invito a recorrer esta guía y el material de estudio con entusiasmo, sin temor a los desafíos que puedas encontrar.

¡Bienvenidos a este nuevo reto!

Un abrazo

Johanna Naranjo García

Docente

Orientaciones generales para el estudio de la asignatura

Querido Búfalo, soy Johanna Naranjo García, tu docente tutor y te acompañaré durante todo este módulo de Hablar en Público. Para iniciar con el estudio de esta asignatura es importante considerar algunas recomendaciones:

1. Realiza una lectura atenta y reflexiva de esta guía. Aquí encontrarás todos los contenidos y ejercicios que desarrollaremos a lo largo del módulo.

2. Adecua un espacio físico adecuado para recibir tus clases.

3. Asegúrate de contar con una computadora o un celular que tenga cámara, micrófono o audífonos para participar en las actividades.

4. Lee los capítulos de la bibliografía recomendada antes de cada unidad. Siempre que sea posible, amplía la información; no te límites a la explicación propuesta en la guía.

5. Mira los videos recomendados al finalizar cada unidad. Estos materiales te ayudarán a complementar los contenidos abordados.

6. Realiza todos los ejercicios prácticos que se proponen en cada unidad. Esto te permitirá entrenar tu comunicación verbal y no verbal.

7. En caso de dudas o inquietudes, no dudes en ponerte en contacto conmigo a través del correo electrónico o del entorno virtual de aprendizaje. Estoy aquí para ayudarte a resolver cualquier pregunta que pueda surgir durante tu proceso de aprendizaje.

Para conocer a detalle todos los nuevos retos que tienes en TESA, te recomiendo seguir el curso SOY BÚFALO, que lo encuentras en la plataforma digital.

Unidad 1

Comunicación e Imagen Personal

Bienvenido a la unidad 1, que te permitirá conocer la importancia de la comunicación y por qué es necesario que todos los profesionales sin importar su área de trabajo conozcan de que se trata este proceso, netamente realizado por los seres humanos.

La comunicación es un pilar esencial en todas las interacciones humanas, y su dominio es crucial para cualquier profesional que aspire a destacar en su campo. En la actualidad, la capacidad de comunicarse eficazmente no solo implica transmitir un mensaje, sino también proyectar una imagen personal coherente y profesional que inspire confianza y credibilidad.

Esta unidad inicial te llevará a través de un recorrido fundamental para comprender los aspectos básicos de la comunicación, tanto verbal como no verbal, y cómo estos influyen en la percepción de tu audiencia. A lo largo de las lecciones, exploraremos la importancia de los "Power Skills", que son habilidades clave que van más allá de lo técnico y que son cada vez más valoradas en el entorno profesional contemporáneo, y cómo estos pueden potenciar tu capacidad de influir y liderar.

Además, abordaremos la construcción de una imagen y reputación personal sólida, que no solo responde a las demandas del presente, sino que también anticipa las tendencias emergentes en la comunicación profesional para 2024.

Es momento de iniciar con las herramientas necesarias para desarrollar una comunicación integral y una presencia personal impactante, fundamentales para el éxito en cualquier escenario profesional.



Lecciones de la unidad:

1. La comunicación: aspectos básicos y elementos
2. Tipos de comunicación: verbal y no verbal
3. La importancia de los *"Power Skills"*
4. La imagen y reputación personal



Objetivo de la unidad:

Introducir al estudiante en los conceptos fundamentales de la comunicación, tanto verbal como no verbal, y destacar su importancia en la proyección de una imagen personal y profesional efectiva.

Empezamos con el desarrollo de la primera lección:

Lección 1:
La comunicación: aspectos básicos y elementos

La comunicación es una característica inherente a todos los seres vivos y es fundamental para la interacción social. El término "comunicación" proviene del latín *COMUNICARE* que significa "compartir algo" o "poner en común". Por tanto, este proceso de intercambio permite a los individuos transmitir ideas, sentimientos y conocimientos, estableciendo un entendimiento mutuo. La comunicación es, por lo tanto, un proceso básico y esencial en la vida humana, tanto en contextos presenciales como virtuales.

Ahora, la comunicación al ser un proceso de interacción social en el que se intercambia información a través de palabras, mensajes y símbolos, debe ser manejada en un contexto conocido por quienes participan en ella, y siempre implica la participación de al menos dos partes: el emisor y el receptor.

Sin embargo, varios autores reconocen nuevos elementos de la comunicación que se suman a este proceso y que son aquellos componentes, que forman parte de todo proceso comunicativo y para comprender mejor cómo funciona la misma, te detallo los mismos:

Emisor: La persona o entidad que inicia el mensaje.

Receptor: La persona o entidad que recibe e interpreta el mensaje.

Mensaje: La información que se desea comunicar.

Canal: El medio a través del cual se transmite el mensaje (por ejemplo: voz, texto, imágenes, teléfono, computadora, cara a cara).

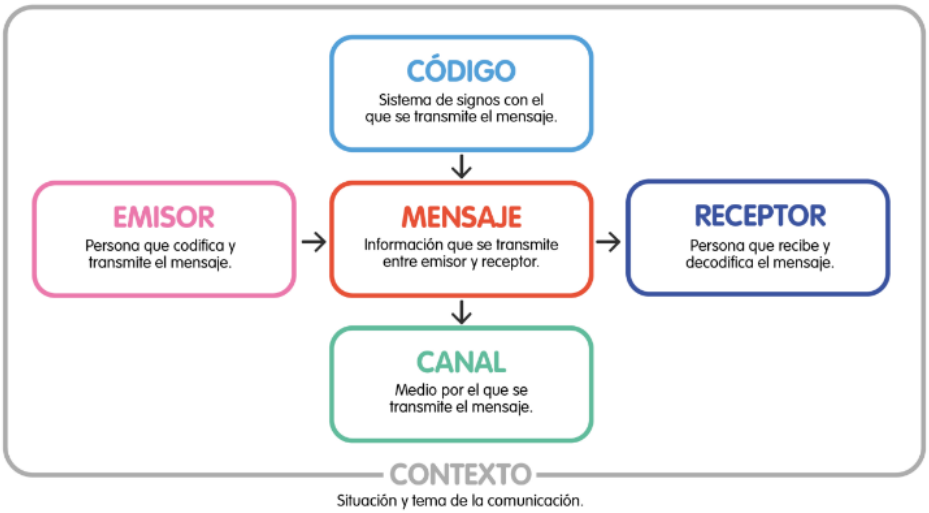
Código: El sistema de signos y reglas que se utiliza para codificar y decodificar el mensaje (por ejemplo: lenguaje verbal o no verbal, el idioma puede ser español o inglés).

Contexto: Las circunstancias en las que se produce la comunicación, que pueden influir en la interpretación del mensaje. (por ejemplo: una reunión de trabajo, una clase virtual, una fiesta o una sesión presencial).

Para una mejor comprensión de los elementos de la comunicación, te comparto esta figura.

Figura 1

Elementos de la Comunicación



Nota: Tomado de https://www.ejemplos.co/elementos-de-la-comunicacion/

El poder de la comunicación radica en su capacidad para conectar a las personas, influir en sus pensamientos y acciones, y construir relaciones. Sin embargo, es importante reconocer que este proceso no está exento de desafíos. Los mensajes pueden ser distorsionados por diversos factores, conocidos como "ruido", que pueden interferir con la claridad y efectividad de la comunicación. Los ruidos pueden ser:

1. **Ruido Físico:**

   Este tipo de ruido proviene del entorno y puede interferir en la claridad de la comunicación. Por ejemplo, si estas teniendo una conversación importante y el sonido de la música alta, será difícil escuchar.

2. **Ruido Psicológico:**

   Este ruido se refiere a los pensamientos, emociones o prejuicios que pueden afectar la forma en que interpretamos un mensaje. Muchas veces podemos estar oyendo una explicación, pero no escuchando, pues la mente esta en otro lado y entendemos el contexto.

3. **Ruido Semántico:**

   El ruido semántico ocurre cuando hay una confusión en el significado de las palabras utilizadas. Este ruido es muy común cuando no entendemos el otro idioma por ejemplo.

4. **Ruido Fisiológico:**

   Este ruido se refiere a las barreras físicas o biológicas que pueden interferir en la comunicación.

5. **Ruido Técnico:**

   Este tipo de ruido se refiere a problemas con los dispositivos o medios tecnológicos utilizados para la comunicación. Una mala señal de internet, puede perjudicar toda la reunión.

Para que no los olvides, te presento la siguiente figura que resumen los tipos de ruidos que puedes experimentar en un proceso de comunicación.

Figura 2

Ruidos en la Comunicación



Nota: Elaboración propia.

Un ejemplo clásico del "ruido" en la comunicación es el juego del "teléfono descompuesto", donde un mensaje se distorsiona a medida que se transmite de una persona a otra.

Te invito a mirar este video y a reírnos un poco de la vida cotidiana.

https://www.youtube.com/watch?v=5H1J9tuU5XM

Y ¿tú has jugado al teléfono descompuesto? Pues la próxima vez, ya sabes que esto puede generar confusión y una mala comunicación entre las partes. Otro ejemplo, a propósito de las entrevistas virtuales en épocas de pandémica fue la interrupción que un profesor vivió durante una entrevista en vivo para un medio de comunicación internacional, que hizo que el entrevistado pierda la concentración, afectando la calidad de la comunicación. Al final el periodista lo tomo de buena manera. Veamos.

https://www.youtube.com/watch?v=_3QpHCDVh58

Por tanto, el proceso de la comunicación es inherente al ser humano y no estamos exentos de tener interferencias, por ello, para evitarlos debemos ser conscientes de cómo se desarrolla. El teórico Paul Watzlawick formuló cinco **axiomas o verdades** que son fundamentales para comprender la naturaleza de la comunicación humana, mismas que te las comparto:

1. **Es imposible no comunicar**

   Ejemplo: Estás en una reunión de trabajo y decides no decir nada porque no estás de acuerdo con lo que se está discutiendo. Aunque no hablas, tu lenguaje corporal, como cruzar los brazos o evitar el contacto visual, comunica tu desacuerdo o incomodidad con la situación.

2. **El contenido de un mensaje depende de la relación entre emisor y receptor**

   Ejemplo: Un comentario sarcástico hecho por un amigo cercano podría ser interpretado como una broma, pero el mismo comentario, si proviene de un desconocido o alguien con quien tienes una relación tensa, podría ser tomado como un insulto.

3. **La comunicación depende del orden de las intervenciones**

   Ejemplo: Durante una discusión familiar, si tu hermano mayor empieza a hablar primero y expresa su punto de vista, puede influir en cómo los demás interpretan o responden a la conversación. Si tú intervienes después, tu mensaje puede ser visto como una reacción a lo que él dijo, lo que puede alterar la dinámica de la conversación.

4. **La comunicación es digital (verbal) y analógica (no verbal)**

   Ejemplo: Le dices a tu compañero de trabajo “estoy bien” con palabras (comunicación digital), pero lo haces con un tono de voz apagado y una expresión facial triste (comunicación analógica). Aunque las palabras dicen una cosa, el lenguaje no verbal sugiere lo contrario, creando un mensaje complejo que el receptor debe interpretar.

5. **La relación de la comunicación puede ser simétrica o complementaria**

   Ejemplo: En una relación de amistad, si ambos amigos se tratan de igual a igual, tienen una relación simétrica. Sin embargo, en una relación de jefe y empleado, la comunicación es complementaria porque está basada en diferencias de poder y rol; el jefe da instrucciones y el empleado las sigue, por tanto, el proceso de comunicación no es igual.

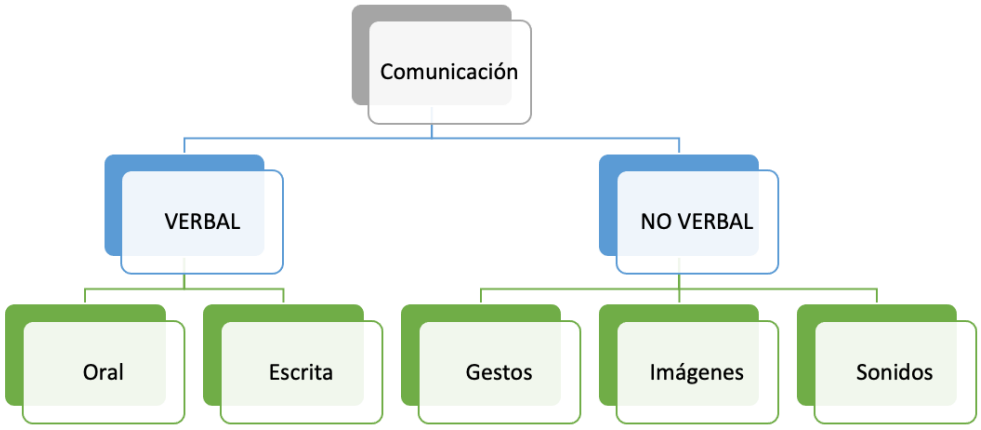
Como puedes leer, estos ejemplos muestran la comunicación y se manifiestan en situaciones cotidianas, influyendo en la forma en que nos relacionamos con los demás, por ello, debemos aprender a comunicarnos de forma correcta para que el mensaje llegue sin distorsionarse.

Si llegaste a este punto, ya estas consciente del proceso de la comunicación, por tanto, sigamos avanzando.

Lección 2:
Tipos de comunicación

Existen dos tipos principales de comunicación: verbal y no verbal. Estas a su vez se pueden expresar de diferentes maneras, como se exponte en la siguiente figura:

Figura 3
Tipos de comunicación



Nota: Elaboración propia

Comunicación Verbal:

La comunicación verbal se caracteriza porque las personas transmiten información a través de palabras, ya sea de manera oral o escrita. Este tipo de comunicación se caracteriza por su espontaneidad y flexibilidad, permitiendo una interacción directa y dispuesta entre los interlocutores.

Comunicación No Verbal:

La comunicación no verbal, si bien no es nueva ha sido poco estudiada, hasta que en los años 70´s surge el interés de comprender que existe detrás de los gestos, posturas, miradas, tonos de voz, y otros signos que acompañan o sustituyen al lenguaje verbal. Este tipo de comunicación es un lenguaje complementario que comunica constantemente, incluso sin palabras y es fundamental porque complementa y a veces incluso contradice lo que se expresa verbalmente.

Un detalle por considerar es que la comunicación no verbal es de **forma consciente o inconsciente**, por ello, saber controlar nuestros gestos y entender el de otros, ayudará en nuestro ejercicio profesional. Por ejemplo, has notado que existe gente que cuando se pone nerviosa empieza a jugar con manos, con sus anillos, o a tocarse reiteradamente el cabello, pues no tuvo que decir nada y sin embargo, todos lo notamos.

Para lograr una buena comunicación entonces, es necesario saber manejar ambos tipos de comunicaciones, no lo olvides. Si deseas conocer algunos ejemplos de cómo hacerlo, te invito a mirar este video didáctico y muy divertido:

https://www.youtube.com/watch?v=0rtRs-7vLnc

Ahora que conoces los tipos de comunicación, debes saber que vamos a trabajar durante es módulo en como potenciar tu lenguaje verbal y no verbal para ayudarte en tu vida profesional. Sigamos avanzando.

Lección 3:
La importancia de las *"Power Skills"*

En el contexto actual, las habilidades técnicas o "duras" son esenciales para el desempeño profesional. Estas son los estudios en los que nos especializamos, como, por ejemplo, podología, aparatología dental, ingeniería, mecánica, etc.; sin embargo, las habilidades blandas o también conocidas como "Power Skills", tienen que ver con la comunicación efectiva, el liderazgo, el trabajo en equipo, la empatía, y la gestión del tiempo, entre otras. Estas con el pasar de los años han recibido un peso fundamental en la formación de los profesionales de la época actual.

Y dentro de todas las enunciadas, la capacidad de comunicar ideas de manera clara y persuasiva es fundamental, ya que sin comunicación efectiva, el liderazgo y la influencia se ven bastante limitados cuando de expresarnos se trata.

Figura 4
Habilidades duras y blandas



Nota: Elaboración propia.

Las habilidades duras y las habilidades blandas, en contra de lo que se podría pensar, son conceptos que no se contraponen sino que se complementan. De hecho, los dos se complementan, formando los profesionales que el mercado busca. La suma de estas competencias forma personas con ''Power Skills'' que se distinguen del resto por ser talentos por encima de la media, capaces de afrontar diferentes situaciones y transformar los resultados de la empresa.

Por tanto, esta guía de "Hablar en Público" contribuye directamente al desarrollo de una de las principales habilidades blandas. El objetivo es fortalecer las habilidades de la comunicación, tanto verbal como no verbal, lo que te permitirá aprender a expresarte con claridad, impacto y confianza, lo que es crucial para liderar equipos, presentar ideas de manera persuasiva y ante todo poder expresaros en el entorno laboral. Al mejorar tu capacidad para hablar en público, también desarrollarás tus capacidades como líder, porque sin comunicación no hay liderazgo y viceversa.

Estamos por cerrar la Unidad 1, por ello, vamos a finalizar hablando sobre la importancia de la imagen personal para potenciar nuestra comunicación con los demás.

Lección 4:
La imagen y reputación personal

Iniciamos la lección 4 con la siguiente pregunta, ¿consideras que en nuestro medio es importante la imagen personal? Si tu respuesta es sí, es porque consideras que la imagen personal es la primera impresión que proyectamos a los demás. Es como una fotografía instantánea de nuestra apariencia que influye en cómo somos percibidos por los demás.

La imagen incluye nuestra forma de vestir, actitud y lenguaje corporal. Es crucial que la imagen que proyectamos sea coherente con la reputación que deseamos construir, que en ese caso viene hacer como la película de nuestras vidas. Imagen y reputación van de la mano.

El dueño de Amazon, empresario y magnate estadounidense, Jeff Bezos, lo resume bien al afirmar que “la marca personal es lo que dicen de ti cuando no estás en la sala”. Esta definición destaca la importancia de que nuestra reputación se alinee con la imagen que deseamos proyectar.

Recuerda que, en el mundo de la comunicación, la marca personal es considerar a una persona como un producto que se define por su imagen, capacidades, habilidades, presencia profesional, comportamiento y red de contactos. Es un conjunto específico y definido de habilidades, talentos y experiencias que nos hacen únicos y nos diferencian del resto.

En la era digital, el currículum por ejemplo ya no es una hoja impresa, sino que puede ser el acceso a tu página de LinkedIn, la misma que se ha convertido en una herramienta esencial para proyectarse públicamente como profesional. En ese sentido, las redes sociales ofrecen una plataforma para construir y mantener una marca personal sólida.

Recomendación:

Antes de pasar a siguiente unidad, con el objetivo de integrar tus conocimientos te solicito realizar las siguientes tareas:

- • Ingresa a la Biblioteca Virtual de TESA y descarga el siguiente libro: Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB. Lee el capítulo 1.

- Mira la charla TEDx: Vive tu vocación, cultiva tu marca personal en este enlace https://www.youtube.com/watch?v=XZ0b_y7rjIs



Actividades

Para complementar el aprendizaje en esta unidad, te invito a preparar el siguiente ejercicio, que será tu primer contacto con la comunicación personal y digital.

Presentación personal en 60 segundos

Instrucciones:

1. Escribe un texto de 250 palabras que al momento de leerlo en voz alta, tome aproximadamente 60 segundos. El texto en mención debe responder a las siguientes preguntas:

   ¿Cómo te llamas?

   ¿Qué te apasiona de tu futura profesión?

   ¿Cómo te ves en 5 años?

   ¿Qué esperas aprender en esta asignatura?

2. Grabación del Video: Una vez listo el texto, utiliza tu celular para grabar un video en formato horizontal presentando el texto que has preparado. Es importante que no leas directamente el discurso mientras grabas; en lugar de eso, alterna entre mirar la cámara y consultar tus notas para hacerlo más fluido y natural.

3. El video debe durar un máximo de 1 minuto. Prepárate para presentar tu video a la clase, donde lo veremos y lo comentaremos en conjunto.

Consejos:

Practica tu presentación varias veces antes de grabar el video para asegurarte de que se ajusta al tiempo y suena natural. Recuerda mantener contacto visual con la cámara y mostrar seguridad en tu presentación.

¡Este es tu momento para destacarte y practicar tus habilidades de comunicación!

Bibliografía específica

Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB.

Benedetti, A. E. (2022, agosto 17). Vive tu vocación, cultiva tu marca personal [Vídeo]. TEDxArequito. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=XZ0b_y7rjIs

Imagen Noticias. (2018, 11 de abril). *Teléfono descompuesto con mímica;* así se distorsiona un mensaje | Noticia con Yuriria [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=5H1J9tuU5XM

Imagen Noticias. (2017, 10 de marzo). *Da entrevista para la BBC* ya parecen sus hijos [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=_3QpHCDVh58

Santiago Reyes, A. (2019, 28 de septiembre). *Comunicación verbal y no verbal* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=0rtRs-7vLnc

Unidad 2

El Miedo Escénico

La Unidad 2 se centra en uno de los mayores desafíos que enfrentan quienes buscan dominar el arte de hablar en público: el miedo escénico. Este fenómeno, común entre personas de todas las edades y niveles de experiencia, puede manifestarse de diversas maneras, desde un simple nerviosismo hasta un temor paralizante que afecta la capacidad de expresarse, por ello, es fundamental comprender qué es el miedo escénico, sus causas y los síntomas que pueden surgir para que puedas enfrentarlo de manera efectiva.

Pese a que el sistema educativo especialmente en Latinoamérica no potencia la habilidad de hablar en público y sus técnicas para potenciarla, hay métodos que permiten perder ese miedo y, por tanto, no te preocupes, si lo padeces, tiene solución y en esta guía encontrarás varias recomendaciones para superarlo.

Lo primero que harás es identificar las señales del miedo escénico y las estrategias para reconocerlo en ti. Aprender a controlar estas emociones es clave para poder presentar ideas con claridad y confianza ante una audiencia.

Finalmente, haremos ejercicios y pondremos en práctica recomendaciones específicas para superar el miedo escénico. Las mismas no van a aliviar tus síntomas de inmediatos, pero si lograrás transformar el miedo en una herramienta que, bien manejada, puede potenciar el desempeño en público.



Lecciones de la unidad:

1. Concepto, causas y síntomas del miedo escénico
2. Recomendaciones para superar el miedo escénico



Objetivo de la unidad:

Proporcionar a los estudiantes las herramientas necesarias para identificar, comprender y gestionar el miedo escénico, un desafío común al hablar en público. A través del análisis de sus causas y síntomas, así como del aprendizaje de técnicas prácticas para reconocer y controlar este temor, los estudiantes podrán desarrollar la confianza y las habilidades necesarias para enfrentar situaciones de exposición pública con mayor seguridad. Al finalizar la unidad, los estudiantes estarán equipados con estrategias efectivas para superar el miedo escénico y mejorar su desempeño en presentaciones públicas.

Lección 1:
Concepto, causas y síntomas del miedo escénico

El orador no nace, se hace. Este principio fundamental resalta que la habilidad de hablar en público no es innata, sino que se desarrolla con práctica y experiencia y es lo que juntos vamos a trabajar durante este módulo.

Para ello, lo primero es conocer el concepto del miedo escénico para saber si tú lo padeces. Este miedo, es también conocido como glosofobia. La glosofobia, deriva del griego gloso que significa lengua y fobos, miedo, es decir miedo a hablar, en este caso frente al público. Es un trastorno de ansiedad que, según un informe de Adecco de 2015, afecta hasta al 75% de la población mundial, como te mencionaba al presentar esta unidad. (Universitat Oberta de Catalunya, 2017, párr. 5).

Este miedo es una manifestación de ansiedad que, en niveles moderados, puede ser beneficioso, ya que nos mantiene alerta y enfocados. Sin embargo, cuando la ansiedad se intensifica, puede desencadenar una serie de síntomas físicos y emocionales que dificultan e impiden la capacidad de comunicarse de forma efectiva y puede requerir de la intervención de otros profesionales, como cualquier fobia.

Seguramente te ha pasado que, en alguna reunión social, te piden hacer el brindis o en una jornada laboral eres seleccionado para dar las palabras de bienvenida, y para ti este reto se convierte en una pesadilla porque sientes miedo, vergüenza, pánico, pues no te preocupes, todo ello tiene solución y en esta unidad vamos a detectar esos síntomas para controlarnos, no eliminarlos, pues los nervios son normales en todos los seres humanos.

De acuerdo con varias experiencias este miedo, en su forma más severa, puede paralizar al orador, generando una respuesta de miedo desproporcionada ante la situación. Aunque el miedo en sí es una respuesta adaptativa y natural que nos alerta sobre posibles amenazas, cuando se convierte en una fobia, puede llegar a bloquear la vida diaria de la persona, limitando su capacidad para interactuar y desempeñarse en situaciones sociales.

Y algo importante a destacar, es que todos podemos padecer de pánico escénico, incluso las personas que se han formado en áreas de la comunicación y el periodismo, por eso la clave está en saber reconocer los síntomas para trabajarlos. Por ejemplo, mira el caso de la reportera de Televisión Española (TVE), Mar Chércoles, quien sufrió el peor momento de su carrera cuando se iniciaba en este mundo. Mar se equivocó dos veces durante una transmisión en vivo y decidió huir de la cámara:

https://www.youtube.com/watch?v=XaRE83tUMy4

No te preocupes, ella logro controlar y trabajar su miedo escénico y actualmente sigue trabajando para la televisión y es una reconocida y exitosa periodista. Su caso nos muestra que todos podemos contralar esos nervios y salir airosos de una presentación ante el público o frente a las cámaras.

Pero ¿qué es lo que nos causa el miedo escénico?, vamos a verlo a continuación, sigue avanzando en esta unidad.

Causas y síntomas del miedo escénico

Las causas del miedo escénico suelen estar relacionadas con ideas irracionales y temores sobre la percepción de los demás. Entre las principales preocupaciones se encuentran el temor a hacer el ridículo, ser humillado, que los demás perciban el nerviosismo, perder el control, bloquearse o quedarse en blanco.

Estos temores no solo afectan el estado emocional del individuo, sino que también se manifiestan en síntomas físicos como náuseas, rubor facial, sudoración excesiva, temblores y una urgencia repentina de orinar. La Organización Mundial de la Salud (OMS) define el miedo escénico como uno de los trastornos más comunes de ansiedad social.

El reconocido escritor y Premio Nobel de Literatura Gabriel García Márquez, publicó en 1983 un artículo titulado “No se preocupe: tenga miedo”, para hablar de su experiencia, considerando que él padecía de miedo escénico y lo manifestaba así:

(…) todo miedo es en el fondo el miedo a la muerte. Para muchos hay uno peor, el miedo escénico. Es decir, ese terror de hablar en público, que solo quienes lo padecemos sin remedio lo conocemos hasta que extremos de confusión puede conducir. Aun quienes logran dominarlo están amenazados por acciones imprevistas. (Moncayo, M. 2019, párr, 3).

Es importante mencionar que muchos de nosotros especialmente en Latinoamérica experimentamos el miedo escénico, porque desde niños en la

escuela, hemos sido formados principalmente como receptores de información, no como emisores, es decir no nos han enseñado a hablar en público, exponer nuestras ideas frente al resto o pararnos en un escenario. Y quien se atrevía, era más bien blanco de críticas.

Todo ello, genera una brecha significativa entre conocer un tema y ser capaz de presentar ese mismo de manera efectiva frente a un público, no basta con lo primero, hay que prepararse, por lo que reconocer y afrontar estos miedos es el primer paso para superarlos. Con el tiempo y la práctica, es posible atenuar estos temores, reducir la ansiedad y, eventualmente, liberar al orador del bloqueo que impide su pleno desempeño.

Ya que tenemos claro el concepto, la causa y los síntomas del miedo escénico, vamos a realizar un Cuestionario de Confianza para Hablar en Público, que es una herramienta que varios expertos en el tema consideran efectiva para determinar el grado de pánico escénico que padeces, para entonces iniciar con las recomendaciones para controlarlo y mitigarlo.

Este cuestionario fue diseñado originalmente por Gilkinson en 1942 para la medir las reacciones afectivas y conductuales en situaciones de hablar en público y contaba con cientos de preguntas, en esta ocasión vamos a usar a una versión abreviada editada por el comunicador Marcelo Moncayo Badilla, expuesta en su libro Media Training: Guía para hablar frente a un cámara de video. (Moncayo, 2019).

El cuestionario se compone de 12 preguntas dividido en dos partes y valoradas en una escala Likert de cinco puntos. Para iniciar te pido por favor leer detenidamente la pregunta y marca tu respuesta en el casillero correspondiente. Adelante:

Preguntas (-)	Totalmente en desacuerdo (5)	En desacuerdo (4)	Me da igual (3)	De acuerdo (2)	Totalmente de acuerdo (1)
Cuando hablo delante de un auditorio los pensamientos se me confunden y mezclan.					
Aunque hablo con fluidez con mis amigos, no encuentro palabras para expresarme en la tarima.					

Preguntas (-)	Totalmente en desacuerdo (5)	En desacuerdo (4)	Me da igual (3)	De acuerdo (2)	Totalmente de acuerdo (1)
Cuando hablo delante de un auditorio los pensamientos se me confunden y mezclan.					
Aunque hablo con fluidez con mis amigos, no encuentro palabras para expresarme en la tarima.					
Siempre que me es posible evito hablar en público					
Mi postura parece forzada y poco natural.					
Tengo miedo y estoy tenso todo el tiempo que estoy hablando delante de un grupo de gente.					
Me siento aterrorizado ante la idea de hablar delante de un grupo de personas.					
Tengo miedo de estar enfrente de un auditorio.					
Estoy nervioso justo antes de ponerme de pie para hablar y olvido mis palabras.					
Tengo mucho nerviosismo para dar una charla.					
Creo que no estoy en completa posesión de mí mismo mientras hablo.					
Me siento estresado y sudo mucho mientras hablo.					

Preguntas (-)	Totalmente en desacuerdo (5)	En desacuerdo (4)	Me da igual (3)	De acuerdo (2)	Totalmente de acuerdo (1)
Mi mente está nublada cuando me encuentro delante de un auditorio.					

Cada respuesta marcada tiene un número de puntaje de 1 a 5, que se especifica junto a la opción de respuesta. Por ejemplo, si a la pregunta 1 respondiste Me da igual, el valor es de 3, si a la pregunta 2, respondiste De acuerdo, el valor es de 2. Ahora suma los valores de las 12 respuestas y no olvides el total.

Te estarás preguntando ¿qué dice tu respuesta?, pues vamos a analizar los resultados.

El puntaje máximo para obtener es 60 puntos, el mínimo es 12. El punto medio es 35. Mientras más nos acercamos al puntaje máximo, MENOR SERÁ EL MIEDO ESCÉNICO, y mientras más cerca estamos el puntaje mínimo, MAYOR SERÁ EL MIEDO ESCÉNICO.

Una vez que conoces tu nivel de miedo escénico, sea menor o mayor, es momento d trabajar en varias recomendaciones para controlar este miedo, tengo varias sugerencias que te van a ayudar a controlar los nervios.



Lección 2:
Recomendaciones para superar el miedo escénico

Estimado Búfalo, mi primer consejo para supera el miedo escénico es: **salgamos al escenario, con miedo, pero salgamos.**

La clave para superar el miedo escénico no reside en esperar a que desaparezcan los síntomas por completo, sino en enfrentarlos con las herramientas adecuadas y sobre todo ponerlas en práctica cada día.

Los nervios, el sudor, el enrojecimiento y demás no van a desaparecer, pero si controlas la situación, controlarás estos episodios. Es por ello, que a continuación te presentó 12 acciones que se pueden implementar de manera general para reducir el miedo escénico.

El objetivo de estas recomendaciones es que las sigas, antes, durante y después de una presentación para hablar en público. Preparado, vamos a revisarlas:

Regla # 1. Habla solo de lo que conoces

Es fundamental que el contenido de tu presentación, de tu exposición, o de la charla que vayas a dictar sea de un tema profesional o personal que dominas. Hablar sobre argumentos que te resultan familiares no solo te dará confianza, sino que también reducirá la posibilidad de errores y el temor a enfrentarte a preguntas inesperadas.

Regla # 2. Interésate en la razón de comunicar

Cuanto mayor sea tu interés en el propósito de tu presentación, más fácil te será enfrentar el miedo. Ya sea que te enfrentes a una entrevista de trabajo, una presentación de ventas o una charla, asegúrate de que lo que estás comunicando tenga valor y significado para ti y tu audiencia.

Regla # 3. Prepara tu charla con antelación

La preparación es clave y no me refiero a la presentación de las láminas a proyectar en caso de que vayas a usarlas, me refiero al discurso en general. Dedica tiempo a escribir y practicar tu presentación, pero evita memorizarla

palabra por palabra. Un consejo importante es ensayar tu discurso con suficiente antelación y no solo minutos antes de la presentación.

Regla # 4. Haz ejercicio y duerme bien la noche anterior

El ejercicio físico puede ayudar a liberar tensiones y a oxigenar tu cuerpo. Asegúrate de dormir bien la noche previa a la presentación para estar descansado y enérgico.

Regla # 5. Bebe agua antes de la charla

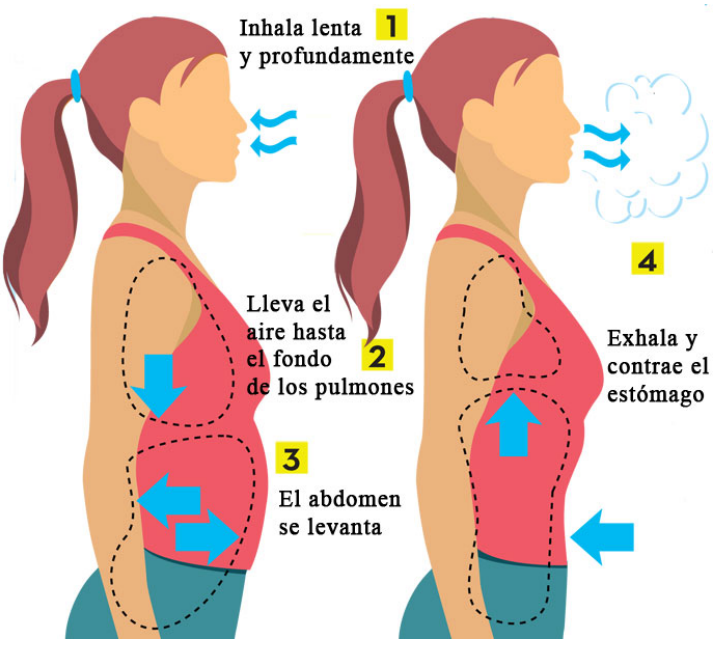
Mantente hidratado durante la presentación con agua tibia, evita el café, el alcohol y la leche antes de tu presentación porque estas bebidas provocan mucha salivación en nuestra boca. El agua natural es tu mejor aliado, pero no en exceso para evitar la necesidad de interrumpir la presentación.

Regla # 6. Respira profundamente

Practica la respiración profunda, enfocándote en que tu abdomen se infle al inhalar. Esta técnica ayuda a calmar los nervios y a mantener un ritmo cardíaco estable durante la presentación. Mi sugerencia es que llegues temprano a tu reunión o presentación y en un lugar privado practiques cinco veces estas respiraciones antes de ingresar al escenario. Te adjunto una figura que te indica paso a paso como respirar de forma correcta.

Figura 5

¿Cómo respirar correctamente?



Nota: Tomado de https://revista-fitness.com/pilates/algo-tan-simple-como-respirar/

Regla # 7. Nunca improvises si te quedas en blanco

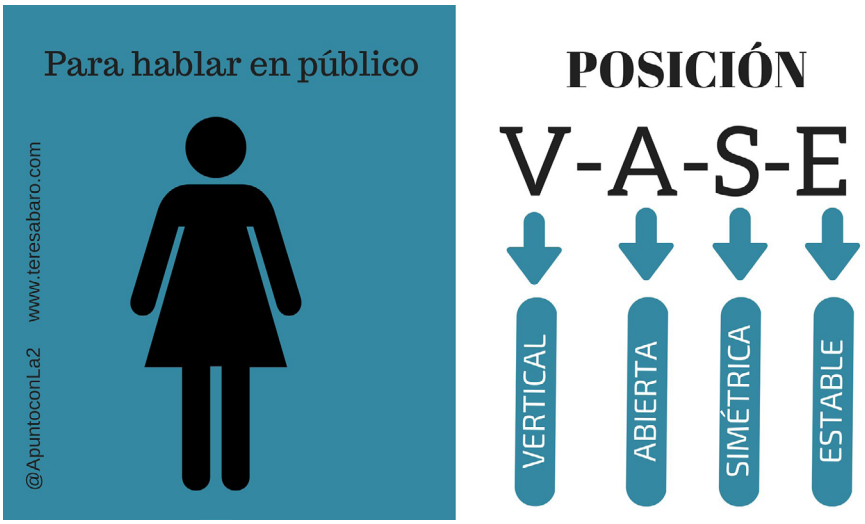
Si en algún momento de tu entrevista o charla te quedas en blanco porque olvidaste las ideas que ibas a decir, evita mencionar que eso sucedió, no te disculpes. En su lugar, describe lo que estás viendo, apóyate en tu presentación o continúa con la siguiente idea que tenías preparada, al fin y al cabo, solo tu conoces tu discurso.

Regla # 8. Adopta posiciones de poder

La postura corporal tiene un gran impacto en tu confianza. Ocupa más espacio con tu cuerpo, abre tus brazos y evita las posturas cerradas. Esto no solo proyecta seguridad hacia tu audiencia, sino que también refuerza tu autoconfianza. Para ello, lo recomendable es usar la posición llamada en VASE, en la siguiente figura te explico.

Figura 6

Posición VASE



Nota: Tomado de www.teresabaro.com

Regla # 9. Prevé los temas técnicos

Antes de comenzar, asegúrate de que todo el equipo técnico esté en buen funcionamiento: micrófono, proyector, computadora, etc. Prevenir problemas técnicos reducirá la ansiedad y te permitirá concentrarte en tu presentación bajando los niveles de tensión antes de tu salida al escenario.

Regla #10. Involucra al público

Interactúa con tu audiencia. Hacer preguntas, solicitar opiniones o realizar dinámicas participativas te permitirá desviar el enfoque de ti mismo y aliviar la

presión de estar en el centro de atención. Esta es además una técnica infalible en el caso de que te bloquees o te quedes en blanco. No dudes en involucrar al público.

Regla # 11. Siente lo que hablas

Una de las técnicas más efectivas para mantener la atención del público y reducir el miedo escénico es transmitir pasión y autenticidad en lo que dices. Conecta emocionalmente con el contenido de tu charla y deja que esa emoción se refleje en tus palabras.

No confundamos profesionalismo con rigidez, si en tu charla, debes reír, emocionarte, ponerte triste, no suprimas esas emociones, más bien eso hace verte natural, conectar con el público y ante todo relaja tus nervios.

Regla # 12. Entrena y practica constantemente

Como cualquier habilidad, para superar el miedo a hablar en público es necesario tener una práctica continua. Busca oportunidades para practicar en todo momento, no solo en esta clase, puede ser tu casa, en grupos pequeños de amigos, frente a un espejo o grabándote en video para analizar tu desempeño. Mientras más te expones más rebajas la ansiedad y cuando sea el momento importante, estarás más tranquilo.

Recuerda superar el miedo escénico es un proceso gradual que requiere preparación, práctica y autoconfianza. NUNCA se va a ir, siempre vas a tener aunque sea un mínimo porcentaje, esos pequeños nervios nos dan adrenalina, que nos dice estamos VIVOS y respetamos a la audiencia. Ahora si esta nos gana, no te preocupes, sigue las recomendaciones dadas en esta unidad y podrás enfrentarte al escenario con mayor seguridad y convertirte en un orador más eficaz para brillar en tu entorno personal y profesional.

Recomendación:

Antes de pasar a la siguiente unidad, no olvides leer y mirar los siguientes materiales, pues lo que acabamos de estudiar es una recopilación de lo que varios expertos en comunicación consideramos que debes trabajar, por lo que deseo que contrastes la aprendido hasta ahora:

- Ingresa a la Biblioteca Virtual del TESA y descarga el libro: Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB. Lee el capítulo 2.

- Mira el video: Miralles, F. (2021, 25 de marzo). Haz esto para eliminar el miedo escénico [Video]. YouTube https://www.youtube.com/watch?v=vyCFy_VqDxQ



Actividades

Para complementar el aprendizaje de esta unidad, te invito a realizar el siguiente ejercicio que te permitirá entrenar para controlar tu miedo escénico.

Hablándole al espejo

Instrucciones:

1. Recuerdes el texto que escribiste para el video de la Unidad 1, pues lo vamos a usar ahora para una presentación en vivo, para ello, por favor debes tenerlo impreso o a la mano en el celular o Tablet.

2. Una vez listo el texto, vas a leer el mismo frente a un espejo, alternando tu mirada entre el documento y el espejo.

3. Reflexión Escrita: Después de hacer el ejercicio, escribe un texto breve (máximo 200 palabras) reflexionando sobre cómo te sentiste antes, durante y después de la hacer tu presentación frente al espejo. Identifica los momentos en los que experimentaste ansiedad o miedo, describe los síntomas que viviste y describe cómo aplicaste las técnicas para superarlos.

Bibliografía específica

Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB.

Moncayo Badilla, M. (2021). Media Training: Guía para hablar frente a una cámara de video. (1 ed.). Editorial Amarante.

Miralles, F. (2021, 25 de marzo). Haz esto para eliminar el miedo escénico [Video]. YouTube https://www.youtube.com/watch?v=vyCFy_VqDxQ

Universitat Oberta de Catalunya. (2017). *La glosofobia.* Recuperado de https://www.uoc.edu/

NotiCentro CM&. (2017, 10 de julio). *Periodista 'huye'* en pleno noticiero. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=XaRE83tUMy4

Unidad 3

Dominio del Escenario

Te invito a iniciar la Unidad 3, donde abordaremos el dominio del escenario, que es un aspecto crucial para cualquier orador que desee comunicar su mensaje de manera efectiva. Saber cómo moverse dentro del escenario puede mejorar significativamente la recepción de tu mensaje. En este punto, profundizaremos en las técnicas esenciales como el contacto visual, la modulación de la voz y la velocidad, entre otras.

Aunque no lo creas la voz es una herramienta poderosa cuando se trata de dominar el escenario, por ello, pondremos mucho énfasis en ello, pues desde el momento que abres tu boca y sale tu voz única, lo que dices para tu público sea de 1, 10 o 100 personas marcara la diferencia en tu credibilidad.



Lecciones de la unidad:

1. Conoce a tu público: Funciones del proceso comunicativo
2. Tipos de escenario y auditorios
3. Técnicas para dominar el escenario



Objetivo de la unidad:

Desarrollar en los estudiantes las habilidades necesarias para dominar el escenario, mediante el conocimiento del público, la aplicación efectiva de las funciones del proceso comunicativo, y el uso de técnicas de contacto visual, modulación de la voz, y recursos audiovisuales, con el fin de mejorar su capacidad de comunicación en diferentes tipos de escenarios y auditorios.



Lección 1:
Conoce a tu público: funciones del proceso comunicativo

Conocer a tu público es esencial para adaptar las funciones comunicativas a las necesidades y expectativas de la audiencia. Antes de cualquier presentación, es importante hacer una investigación sobre quiénes serán tus oyentes.

Para ello, la mejor recomendación es realizar las siguientes preguntas, sea que vayas a dar una charla masiva o si es una reunión laboral corta. Estas inquietudes las puedes formular a la persona que te organizo la actividad con el público:

1. ¿Qué les interesa?
2. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre el tema?
3. ¿Qué expectativas tienen?
4. ¿Cuánto tiempo tengo para la presentación o exposición?

Sus respuestas serán clave para enfocar tu mensaje y elegir la función comunicativa predominante que usarás en el escenario. No es lo mismo hablar para un grupo de niños, adolescentes, mujeres, hombres, emprendedores o profesionales de una rama. Aunque el tema será el mismo, la forma de adaptar tus mensajes será específico para cada uno de ellos, por eso es tan importante conocer quien será tu público.

Además, el escenario también juega un rol crucial, ya que el tipo de escenario ya sea una sala de conferencias, un aula, o una plataforma digital, influirá en cómo se percibe tu mensaje. Es necesario adaptar tu estilo de comunicación al entorno en el que te encuentras para maximizar la efectividad del proceso comunicativo.

En este punto apreciado Búfalo, es importante que recordemos que cuando decidimos hablar en un escenario y comunicar nuestro mensaje es porque tenemos un objetivo que cumplir y para ello, es necesario que conozcas las funciones del proceso comunicativo.

El mismo tiene diversas funciones, que son los diferentes propósitos que la comunicación puede cumplir según la intención del emisor y el contexto en el que se desarrolla. A continuación, se detallan las principales funciones:

- **Informar:** Se produce cuando el emisor utiliza el lenguaje para transmitir datos, hechos o conceptos al receptor. El objetivo es proporcionar información clara y precisa que permita al receptor entender, aprender o conocer sobre un tema en particular, no es necesario que exista una retroalimentación.

- **Emocionar:** Se da cuando el emisor expresa sentimientos, deseos o emociones con el fin de entretener o conmover al receptor. Este tipo de comunicación busca crear una conexión emocional con el público, lo que puede hacer que el mensaje sea más impactante y memorable.

- **Persuadir:** Esto implica intentar influir en los pensamientos, creencias o acciones del receptor. Esta función es utilizada cuando el emisor desea cambiar una conducta, una opinión o motivar al receptor a actuar de cierta manera.

Dominar el escenario no solo implica una buena preparación y el uso adecuado de la voz y los gestos, sino también la habilidad para conectar con el público. Comprender a quién te diriges y cómo puedes comunicarte de manera efectiva es clave para garantizar que tu mensaje sea recibido e interpretado de la forma que deseas.

Lección 2:
Tipos de escenario y auditorios

En esta lección, exploraremos los diferentes tipos de escenarios y auditorios, elementos fundamentales para cualquier orador. Conocer el tipo de escenario en el que se presentará un discurso o una presentación es crucial, ya que afecta directamente la manera en la que el mensaje será recibido por el público.

Para ello, es importante conocer que el escenario es el espacio destinado para la presentación de un discurso o una expresión, este puede ser un teatro o una sala adaptada para que tenga público espectante.

Este espacio puede ser físico o virtual, como por ejemplo una charla por videollamada, y sin duda, eso influirá en cómo se establece la relación entre el orador y su audiencia.

Hagamos un poco de memoria, ¿cuál fue el último escenario que visitaste para ver una artista o escuchar una charla?, espero haya sido lo que esperabas, pues muchas veces un mal escenario, con problemas de acústica, de video o ubicación, genera mucha inconformidad en los asistentes y por tanto, el mensaje se pierde.

Y luego de recordar los espacios que hemos visitado, vamos a conocer los cuatro tipos principales de escenarios, que seguramente serán los que usarás a lo largo de tu vida profesional y personal:

1. Escenario de proscenio

Este es el tipo de escenario más común en Occidente. Se caracteriza por tener al público ubicado en un solo lado del escenario, mientras que los otros tres lados permanecen ocultos y son utilizados por los intérpretes y el equipo técnico. En nuestro contexto es muy común por ejemplo los auditorios de los colegios o universidades, donde el orador se encuentra en un escenario elevado frente al público. Este diseño permite que todos los asistentes se concentren en el orador y en cualquier presentación visual que se proyecte detrás de él.

2. Escenario central

Similar al proscenio, pero con una plataforma o área de interpretación que se extiende hacia el público, el cual se ubica en tres lados del escenario. Este

escenario seguro lo has visto en una pasarela de moda donde los modelos caminan rodeados por el público en tres lados, permitiendo una visión más cercana y dinámica de los diseños.

3. Teatro redondo

En este tipo de escenario, el público se encuentra alrededor del escenario en los cuatro lados, creando una experiencia inmersiva. Seguramente has ido a un circo con tu familia, y lo que hacemos como audiencia es rodear el escenario, permitiendo que cada persona tenga una perspectiva única de la acción.

4. Escenario personalizado o virtual

Estos escenarios son construidos específicamente para una representación o involucran un espacio preexistente adaptado como escenario, incluyendo la virtualidad. Quien no ha tenido que adecuar una sala especifica para dar una conferencia o llevar a cabo una reunión, incluso en nuestra casa lo hacemos para las sesiones virtuales.

En el caso de los escenarios virtuales es necesario ubicar nuestra computadora en un lugar con buena iluminación, silencioso, con un fondo acorde a la situación y encuadrar tu cámara de tal forma que se pueda observar todo tu rosto hasta tu pecho y si, eres de los usas las manos para hablar, puedes alejar la cámara para tener ese registro. La idea es montar el escenario adecuado, siempre pensando que la persona más importante es el receptor, pues es a ellos a quien vamos a comunicar.

Figura 7
Ejemplo de escenario virtual



Nota: Foto gratuita tomada de Pixabay.

Para concluir es importante mencionar que el dominio escénico es la habilidad de un orador para desenvolverse de manera natural y segura en su entorno, adaptando su mensaje al tipo de escenario y al público presente, para ello, es necesario conocer y entender las características de los diferentes tipos de escenarios para que puedes adaptarte, pero sobre todo sentirte seguro.

En la próxima lección, exploraremos cómo dominar el escenario al que te enfrentes, sigamos avanzando en tu entrenamiento para aprender hablar en público.



Lección 3:
Técnicas para dominar el escenario

Ahora que conoces a tu público, sabes cómo es tu audiencia y ante todo identificas los tipos de escenario o auditorios donde podrías presentar tus proyectos, propuestas, charlas, o tu trabajo de fin de carrera, es momento de trabajar en las técnicas para que precisamente te sientas seguro sobre el mismo y puedas dominarlo.

A continuación, te comparto algunas técnicas que a lo largo de mi vida profesional he lograda recabar para recomendarte una vez que estas sobre el escenario y con los ojos de la audiencia sobre ti.

1. Contacto Visual

La principal y la herramienta más poderosa para dominar y mantener la atención y establecer una conexión con tu audiencia mientras estás en un escenario sea grande o pequeño es mantener contacto visual con el público.

Evita leer continuamente de tus notas o mirar al cielo y a los lados, lo cual puede desconectar al público. En su lugar, alterna la mirada entre diferentes partes de la audiencia, creando una sensación de interacción directa con cada persona.

Un consejo muy válido es no centrar tu atención o mirada en las personas que no están poniendo atención a tu comunicación, eso solo hará que te sientas nervioso, concéntrate en las personas que están fijadas en ti.

Te invito a mirar este video que te ayudará a saber cómo mirar a tu audiencia:

https://www.youtube.com/watch?v=Yb-3N5jib1Y

En definitiva, muchos pasan por alto el gesto más poderoso de todos: la mirada. Más allá de su sutileza, el contacto visual es una herramienta clave en la comunicación. Conecta, influye y hasta seduce, pero también ejerce control. Mirar a los ojos transmite seguridad y, aunque no se trata de fijarla exageradamente, una mirada serena puede tener más impacto que cualquier postura corporal.

El ejercicio es simple: mira. Sostén la mirada cuando hables, especialmente si deseas generar confianza, porque esa conexión visual es lo que verdaderamente convence.

2. Uso del Vocabulario

El lenguaje que empleas en tu presentación es clave para la comprensión y el impacto de tu mensaje, por tanto, para dominar el escenario, es necesario que la gente entienda y se concentre en tu discurso minuto a minuto, pues así permanecerá atenta a tu exposición.

Existen tres tipos de vocabulario que debes tener en cuenta como menciona (López,1997) en (p.71). Este autor expone que cuando nos comunicamos a través de los medios de comunicación, especialmente la radio, es importante usar un lenguaje sencillo, yo te propongo que apliquemos lo mismo a cuando hablamos en público, pues de esta forma conectamos con la audiencia.

Ahora, como saber si estoy usando un lenguaje adecuado, pues muy sencillo, como afirma el autor, podemos clasificar las palabras en tres tipos:

- **Lenguaje activo:**

  Son las palabras de uso cotidiano, fáciles de entender y que conectan rápidamente con el público.

  Ejemplo: “Tengo un fuerte dolor de barriga”

- **Lenguaje pasivo:**

  Son las palabras que no se usan frecuentemente, pero son comprensibles para la gente.

  Ejemplo: “Tengo un malestar estomacal”

- **Lenguaje dominante:**

  Son términos técnicos o palabras poco comunes que el público ni usa ni entiende en la cotidianidad.

  Ejemplo: “Tengo complicaciones por dispepsia funcional”

3. Evitar el uso de muletillas y de tecnicismos

Cuando hablamos en público, es esencial que nuestro lenguaje sea claro y accesible para todos los oyentes. Para lograr esto, debemos prestar atención a tres aspectos clave:

- **Evitar muletillas:** Estas son palabras o frases que repetimos constantemente, muchas veces sin darnos cuenta, como “eh”, “este”, “o sea”, o “¿me entiendes?”. Estas muletillas pueden hacer que tu discurso parezca poco profesional y distraer a la audiencia.

  Si estás explicando un concepto importante y dices: “Entonces, eh, este, lo que quiero decir es que, eh, debemos enfocarnos en el cliente”, las muletillas pueden hacer que el mensaje les diga a los espectadores que estas nervioso o no conoces del tema que estas hablando. En su lugar, intenta hacer pausas breves en silencio para pensar antes de hablar, lo que también te ayudará a parecer más seguro y en control.

- **No abusar de la jerga juvenil:** Las palabras como “cool”, “chévere”, “bro”, o “full”, pueden ser adecuadas en conversaciones informales con tus amigos, pero en un contexto profesional o académico puede hacerte ver poco profesional o que no te tomen en serio, y lo que es peor puede que algunos miembros de la audiencia no comprendan bien tu mensaje debido a la brecha generacional.

  Por ejemplo, si estás presentando un informe los logros en tus ventas y dices: “Las cifras están full bien en este año”, puedes confundir a quienes no están familiarizados con esa jerga. En su lugar, podrías decir: “Los resultados han sido muy positivos en este año”, lo que es más claro y profesional.

- **Limitar el uso de tecnicismos:** Los tecnicismos son términos específicos de una disciplina o campo que pueden no ser comprendidos por todos los presentes. Si los usas en exceso, corres el riesgo de desconectar a la audiencia.

  Por ejemplo, si en una charla sobre marketing dices: “Debemos optimizar el ROI mediante una estrategia de SEO que incremente la CTR”, algunas personas pueden no entender estas siglas y conceptos. En lugar de eso, podrías explicar: “Debemos mejorar el retorno de la inversión optimizando nuestra estrategia en los motores de búsqueda para que más personas hagan clic en nuestros anuncios”.

- **Evita los monólogos:** Hablar sin interactuar con la audiencia puede hacer que pierdas su atención rápidamente. Si te limitas a hablar sin hacer pausas, sin preguntar o sin involucrar a los oyentes, tu presentación se convertirá en un monólogo aburrido.

Por ejemplo, si estás dando una clase y te limitas a leer diapositivas sin hacer preguntas o pedir opiniones, los estudiantes podrían desconectarse. En cambio, podrías decir: “Hasta ahora hemos visto cómo se aplica esta teoría. ¿Alguien quiere compartir una experiencia sobre este tema o tiene una pregunta?”. Esto mantiene a la audiencia involucrada y activa.

4. Movimiento en el Escenario

Cómo te mueves sobre el escenario tiene un impacto significativo en cómo te percibe la audiencia. Aquí tienes algunos consejos clave para dominar el movimiento escénico:

- Camina con confianza y seguridad sobre el escenario, es tuyo, es tu momento.
- Si te enfrentas a una audiencia grande o una sala dividida, asegúrate de trasladarte por el medio para mantener la conexión con todos los asistentes. Evita el “juego de tenis”, que ocurre cuando tu mirada va de un lado a otro rápidamente sin enfocarse en ningún punto y da la sensación que quieres salir huyendo del lugar.
- La forma en que entras en una reunión ya sea presencial o virtual, marca un impacto inicial en tu audiencia. Entra con seguridad, proyectando confianza desde el primer momento y si es propicio una sonrisa ayudará mucho a romper el hielo.

5. Uso de Recursos Audiovisuales

Hasta aquí hemos hecho uso del cuerpo para conectar con la audiencia, recuerda que el cuerpo no miente, si estamos nerviosos, él nos delata a través de nuestras manos y pies que se mueven constantemente, por ello, trabajar en tu comunicación no verbal es muy importante.

Dominado este aspecto, es momento de utilizar los recursos audiovisuales en una presentación, ya que estos son fundamentales para mantener activa y despierta a la audiencia, tanto en presentaciones presenciales como virtuales. Sin embargo, estos deben complementar y no deslucir tu mensaje. Utiliza diapositivas, videos, y gráficos para reforzar tus puntos clave, pero siempre asegurándote de que el foco principal sigue siendo tu presentación oral.

6. Ritmo de la Voz

Tu voz es una herramienta única y poderosa que debes aprender a manejar conscientemente. Factores como la articulación, la dicción, la velocidad y los

silencios son cruciales para mantener el interés de la audiencia y garantizar que tu mensaje sea claro y convincente.

Para ello, debes tener claro cada uno de estos factores, por lo que vamos a detallar cada uno y voy a entregarte consejos claves para manejar el ritmo de tu voz:

- **Articulación:** Es la producción clara de vocales y consonantes. Una recomendación clave es practica ejercicios de articulación como, por ejemplo, decir trabalenguas, para mejorar la claridad de tu discurso.
- **Vocalización:** Es asegúrate de que cada palabra se entienda claramente. Una buena vocalización ayuda a que tu mensaje sea inteligible, para ello, el ejercicio clave es hablar abriendo la boca de forma que pronuncies muy bien cada letra de la palabra, no tenga vergüenza, pues la vocalización ayuda a que la gente pueda entenderte mejor, más aún si estas sobre un gran escenario.
- **Dicción:** Es la elección correcta de palabras. Mi consejo en este caso es leer mucho para conocer nuevas palabras y conceptos y como no, en voz alta para mejorar tu voz.

Ahora, para manejar un adecuado ritmo de la voz, que es un aspecto fundamental para captar y mantener la atención del público, así como para asegurar que el mensaje se comunique de manera efectiva, es necesario seguir algunos pasos:

- **Varía el ritmo según el contenido:** Un ritmo rápido es útil para mostrar entusiasmo, urgencia o cuando estás compartiendo información menos compleja. Un ritmo lento ayuda a destacar puntos importantes y permite que la audiencia procese información clave. No temas reducir la velocidad para subrayar tus ideas más relevantes.
- **Utiliza pausas estratégicas:** Las pausas son una herramienta poderosa para darle espacio a la audiencia para asimilar lo que has dicho. Una pausa bien colocada después de una afirmación importante genera impacto. El tiempo adecuado de un silencio entre párrafo y párrafo es 3 segundos.
- **Proyecta tu voz adecuadamente:** En espacios grandes, el volumen debe ser más alto, mientras que, en un entorno más íntimo, un volumen más bajo puede generar una conexión más personal. Usa la variación en el volumen para crear énfasis, pero evita ser monótono.

- **Enfatiza las Palabras Clave:** Elige las palabras clave de tu discurso y ponles un énfasis especial, no solo con el volumen, sino también con un cambio de ritmo. Esto ayudará a guiar a tu audiencia hacia los puntos más importantes.

Finalmente, no te olvides de mantener una respiración, recuerda practicar la respiración diafragmática que te enseñe en la anterior unidad para asegurarte de que puedas hablar de manera continua sin quedarte sin aire.

Recomendación:

Antes de pasar a la siguiente unidad, no olvides leer y mirar los siguientes materiales, pues lo que acabamos de estudiar no solo lo digo yo, sino varios expertos en comunicación, por lo que deseo que contrastes la aprendido hasta ahora:

- Ingresa a la Biblioteca Virtual del TESA y descarga el libro: Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB. Lee el capítulo 3.
- Mira la charla TEDx: Persuade con tu voz. Estrategias para sonar increíble, en este enlace https://www.youtube.com/watch?v=YlI-e4QJWG0



Actividades

Para complementar el aprendizaje de esta unidad, te invito a realizar el siguiente ejercicio que te permitirá entrenar para hablar en un escenario con un buen ritmo de voz.

Vamos a recitar trabalenguas

Instrucciones:

1. Lee este trabalenguas en voz alta:

   “Pepe pide papas, pero pocas papas puede pelar.

   Paco pone peras en pilas, pero pierde pocas por pelarlas mal.

   Si Pepe y Paco pelan peras y papas a la par,

   ¿cuántas papas y peras podrán pelar sin parar?”

2. Ahora vas a colocar un lápiz en tu boca y repite el trabalenguas en voz alta, intentado pronunciar muy bien cada palabra.

3. Repite el ejercicio hasta que te sientas satisfecho de tu discurso.

Consejos:

Este trabalenguas combina sonidos repetitivos y rítmicos que ayudan a los a mejorar la articulación de consonantes y a practicar el control del ritmo al hablar, así que vamos al escenario.

Resultados de aprendizaje:

RA2: Resolver el nerviosismo, miedo o timidez frente a distintos tipos de audiencia.

Bibliografía específica

Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB

López Vigil, J. I. (1995). Manual urgente para radialistas apasionados. Inti Barrientos (Diseño PDF). Quito.

Rodero, E. (2021, septiembre 23). *Persuade con tu voz.* Estrategias para sonar increíble [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=YlI-e4QJWG0

Baró, T. (2022, 11 de enero). *¿Mirar o no mirar? Trucos del contacto visual* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=Yb-3N5jib1Y

Unidad 4

Lenguaje Corporal

Estamos en la mitad del camino, iniciamos la Unidad 4 de nuestra guía de Hablar en Público, para convertirte en un Búfalo que sabe utilizar el poder de la palabra. Para ello, debes saber que, en el ámbito de la comunicación, el lenguaje corporal desempeña un papel crucial que complementa y, en muchos casos, refuerza los mensajes verbales.

Ahora vas a enfocarte en los diferentes aspectos del lenguaje corporal, desde la expresión facial, es decir lo que tu cara dice mientras hablas, hasta la forma en que utilizas tus manos para hablar, tus movimientos de las piernas y otros gestos más que identificaras en el camino.

Juntos, exploraremos cómo cada uno de estos elementos contribuye a la eficacia comunicativa. También conocerás el rol de la kinésica y la proxémica, dos palaras que suena difíciles pero que en realidad son conceptos fundamentales para la transmisión de mensajes para potenciar las interacciones sociales.

Una premisa importante es que no existe comunicación verbal sin la no verbal, ambas son necesarias y complementarias. Es como si el lenguaje verbal y no verbal inseparables y esenciales.



Lecciones de la unidad:

- La comunicación no verbal.
- Los 6 canales del lenguaje corporal: expresión facial, gestos, posturas, apariencia, háptica, proxémica, paralenguaje.



Objetivo de la unidad:

Reconocer y utilizar conscientemente los distintos aspectos del lenguaje corporal como complemento esencial de la comunicación verbal. A través del análisis de la kinésica, la proxémica, y la territorialidad, los estudiantes desarrollarán habilidades para interpretar y aplicar de manera efectiva las señales no verbales en sus interacciones personales y profesionales, mejorando así su capacidad de transmitir mensajes claros y coherentes, incluso en situaciones de silencio.



Lección 1: La comunicación no verbal

¿Sabías que gran parte de lo que comunicamos no tiene que ver con lo que decimos, sino con cómo lo decimos? Aunque no lo notemos, la mayoría de nuestras interacciones diarias están llenas de gestos, miradas, posturas y silencios que hablan por sí solos. A esto lo llamamos comunicación no verbal, y está presente todo el tiempo, incluso cuando no pronunciamos ni una sola palabra. ¡Es imposible no comunicar!

No puedes elegir la cara que tienes, pero sí la que pones. Esto significa que, aunque no podamos cambiar nuestras características físicas, sí podemos controlar nuestras expresiones y el lenguaje no verbal que transmitimos.

Como decía el psicólogo Albert Mehrabian, la comunicación es un 93% no verbal: el 55% corresponde al lenguaje corporal (gestos, posturas, movimientos), el 38% a la voz (tono, volumen, ritmo) y solo el 7% son las palabras que usamos.

Así que imagina la importancia que tiene lo que tu cuerpo está "diciendo" mientras hablas.

Dicho esto, la comunicación no verbal incluye todas aquellas formas de expresión que no necesitan palabras, como nuestra expresión facial, la forma en la que nos movemos o el espacio que mantenemos con otras personas cuando hablamos. A veces, un simple gesto o una mirada pueden decir más que un discurso completo.

Piensa en alguna vez que alguien te haya levantado una ceja mientras hablabas. ¡Seguro que esa pequeña acción te dijo mucho más de lo que te habrían dicho con palabras! O quizás has estado en una reunión donde alguien estaba cruzado de brazos y evitaba el contacto visual. Probablemente notaste que esa persona no estaba muy interesada en lo que se decía, ¿verdad?

Entonces te preguntarás como puedo controlar mi rostro, pues la única forma, es siendo consciente de los mismos para poder controlarnos. Por ejemplo, puedes decir "estoy bien", pero si lo dices con una mirada triste, una voz bajita o los hombros caídos, tus palabras perderán fuerza porque el lenguaje corporal está diciendo lo contrario.

En otras palabras, la gente nos percibe principalmente por cómo nos movemos y nos expresamos con el cuerpo, por lo que debemos aprender a controlarlo. La belleza o el atractivo físico no son suficientes para establecer una verdadera conexión con los demás; lo que realmente importa es cómo manejamos nuestra comunicación no verbal, y a eso lo compaginamos con un gran discurso, imagino todo lo fue podemos lograr.

Cuando el expresidente Barack Obama daba discursos, solía usar gestos abiertos, como sus manos extendidas hacia el público, lo que generaba una conexión de confianza con la audiencia. En cambio, si recuerdas el lenguaje corporal de Steve Jobs en sus presentaciones, sus movimientos controlados y su forma de caminar relajada sobre el escenario le daban una autoridad tranquila y confiada.

Aunque no lo creas, el lenguaje corporal da forma a quiénes somos, ya que a través de nuestras posturas podemos influir en cómo nos sentimos y cómo nos perciben los demás. Para ahondar en este tema, quiero invitarte a mirar este video:

https://www.youtube.com/watch?v=_Q82KDZDGOg

Recuerda, no podemos hablar de comunicación verbal sin mencionar la comunicación no verbal. Ambas se complementan y trabajan juntas para transmitir nuestro mensaje. Aquí entran en juego algunas disciplinas importantes que te detallo para tu conocimiento y que las citaremos a lo largo de esta Unidad:

- **Retórica:** el arte de hablar de manera eficaz y persuasiva.
- **Kinésica:** el estudio de los movimientos del cuerpo y su significado en la comunicación.
- **Oratoria:** la capacidad de hablar en público de manera efectiva.
- **Proxémica:** el uso del espacio personal en la interacción social.

Lección 2:
Los 6 canales de la comunicación no verbal (CNV)

Es momento de poner mucha atención a tu cuerpo apreciado Búfalo, ya que el mismo no miente. Por ello, la comunicación no verbal tiene diferentes vías o canales a través de los cuales se expresa. Estos canales complementan lo que decimos con palabras, pero a menudo lo que no decimos tiene un impacto aún mayor.

Aquí analizaremos los 6 principales canales de la CNV, para que los pongas en práctica, cuando te diriges a tu público:

1. Expresión facial: la ventana hacia las emociones

La cara es el reflejo directo de nuestras emociones. De hecho, hay siete emociones universales que todas las personas reconocen, sin importar su cultura o idioma: alegría, tristeza, ira, sorpresa, miedo, asco y desprecio.

Piensa en la última vez que alguien te sonrió. Incluso si no te dijeron nada, seguro sentiste que había una conexión positiva. Ahora, imagina que te fruncen el ceño, ¡ya no es lo mismo! Las expresiones faciales son clave para entender el estado emocional de las personas.

2. Gestos: el lenguaje de las manos

Los gestos son movimientos que hacemos con nuestras manos, brazos o incluso el cuerpo. No todos los gestos significan lo mismo, existen distintos tipos:

- **Ilustradores:** Acompañan al discurso verbal y lo complementan. Por ejemplo, mover las manos para señalar algo.
- **Emblemáticos:** Tienen un significado propio, como levantar el pulgar para indicar “bien”.
- **Adaptadores:** Nos ayudan a liberar tensiones, como jugar con un bolígrafo cuando estamos nerviosos.

- **Reguladores:** Indican cuándo es el turno de alguien para hablar o detenerse, como levantar la mano.
- **Manifestadores del afecto:** Indican emociones hacia otra persona, como un abrazo o un apretón de manos.

Un clásico gesto es el de "victoria" o "paz" con los dedos en forma de V. En casi todo el mundo se entiende, pero ¡cuidado! En algunos países, como en el Reino Unido, si la palma está hacia adentro, ¡el significado es ofensivo!

3. Posturas: lo que el cuerpo dice sin hablar

La postura revela más de lo que imaginas sobre cómo te sientes en una situación determinada. Una postura erguida y abierta transmite confianza, mientras que una postura encorvada o con los brazos cruzados puede indicar nerviosismo o inseguridad.

Si deseas brindar una imagen positiva y poderosa cuando estas sobre el escenario recuerda no caer en la famosa TRÍADA IMPERFECTA, que significa que con tu cuerpo haces lo siguiente:

Balanceas tu cuerpo de un lado al otro o rebotas sobre el mismo, usas palabras repetitivas innecesarias que delatan inseguridad o falta de preparación y algo muy común es dar un "aplauso" nervioso, que consiste en golpear las manos entre sí o sobre una mesa, por favor no lo hagas.

Recuerda Búfalo, cuando estés de pie, mantén una postura firme, con los pies separados al ancho de las caderas y bien apoyados. Si estás sentado, asegúrate de que tu espalda esté recta, a unos 10 cm de la mesa y 10 cm del respaldo de la silla. ¡No subestimes el poder de una buena postura!

4. Apariencia: la primera impresión cuenta

La apariencia juega un papel importante en cómo los demás nos perciben. La ropa que usamos, nuestro peinado y la manera en la que nos presentamos visualmente dicen mucho sobre nosotros antes de siquiera abrir la boca.

Si estás en una entrevista de trabajo, tu apariencia será una de las primeras cosas que el entrevistador note. Si vas vestido de forma profesional, probablemente creará una imagen de seriedad y responsabilidad. Si llevas ropa arrugada o demasiado informal, podría tener una impresión negativa, aunque seas la persona más calificada para el puesto.

Considera este consejo extra: Hoy en día, la apariencia virtual también cuenta. Tu perfil en redes sociales, la foto que usas y cómo te comunicas en un entorno digital también forman parte de la comunicación no verbal.

5. Proxémica: el uso del espacio personal

La proxémica se refiere a la distancia física que mantenemos con los demás cuando nos comunicamos. Esto varía dependiendo de la cultura y la relación entre las personas, y se divide en cuatro tipos de espacio:

- Espacio íntimo (0-45 cm): Solo reservado para personas muy cercanas.
- Espacio personal (45-120 cm): Para amigos y familiares.
- Espacio social (1.2-3.6 m): Ideal para conversaciones más formales o con conocidos.
- Espacio público (más de 3.6 m): Para hablar con grupos grandes o en lugares públicos.

Seguro has sentido incomodidad cuando alguien invade tu espacio personal, como en una fila de espera. Es normal mantener una distancia prudente con quienes no tenemos mucha confianza. Un medidor común es extender nuestro brazo, como cuando tomábamos distancia en la escuela, ese puede tu punto de referencia con la otra persona.

6. Paralenguaje: la música de nuestra voz

El paralenguaje es el conjunto de elementos no verbales que acompañan a la voz, como el tono, el volumen, la velocidad y la dicción. Estos aspectos tienen un impacto increíble en cómo el mensaje es recibido.

Un “¡qué bien!” dicho con un tono entusiasta puede hacerte sentir bien, pero si se dice con un tono sarcástico o aburrido, el efecto será completamente diferente.

Para cerrar esta unidad, quiero mencionarte que estos canales son la clave para mejorar no solo lo que dices, sino cómo lo dices. Practicar y ser consciente de cada uno de ellos te hará un mejor comunicador.

¡No subestimes el poder de lo que tu cuerpo y tu voz están transmitiendo!

Recomendación:

Seguimos avanzando y para complementar tus conocimientos no olvides visitar la Biblioteca TESA y mirar el video que te recomiendo:

- Ingresa a la Biblioteca Virtual del TESA y descarga el libro: Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB. Lee el capítulo 3.
- Mira la charla TEDx: Lenguaje corporal: El cuerpo grita lo que la mente calla, en este enlace https://www.youtube.com/watch?v=G4Gp0hc0TMA



Actividades

Vamos a poner en práctica tu lenguaje corporal, para ello, vamos a usar el primero discurso que elaboramos en la Unidad 1.

Salgamos al escenario

Instrucciones:

- Lee la presentación que realizaste y procura memorizarla.
- Coloca tu celular en formato horizontal y vas a grabarte emulando que estas en un escenario, deberás moverte, usar las manos, caminar por el espacio.
- Pon en práctica todo lo aprendido, incluyo tu voz, hablando en voz alta y con ritmo.
- Repite el ejercicio hasta que te sientas satisfecho con tu video.

Bibliografía específica

Reche, J. (2023, noviembre 21). Lenguaje corporal: El cuerpo grita lo que la mente calla. [Video] YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=G4Gp0hc0TMA

Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB. Lee el capítulo 3.

BrandConsultori ISO. (2016, 24 de mayo). *Como el lenguaje corporal moldea nuestra identidad–Amy Cuddy* (subtitulado español) [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=_Q82KDZDGOg

Unidad 5

La Estructura del Discurso

Hemos llegado hasta aquí querido Búfalo, lo que significa que es momento de empezar a escribir discursos, que al complementar con lo que hemos aprendido en las anteriores lecciones, será una herramienta muy útil para empezar hablar en público con confianza y seguridad.

Lo primero que debes saber es que para que un discurso sea efectivo, no basta con dominar el arte de hablar en público o tener ideas interesantes. La forma en que organizamos y estructuramos nuestras ideas es clave para captar la atención de la audiencia y mantenerla involucrada y expectante.



Lecciones de la unidad:

- La oratoria y la retórica
- Tipos de discursos.
- La estructura del discurso
- El storytelling, herramienta para escribir una narrativa creativa



Lección 1:
La oratoria y la retórica

Desde la antigua Grecia, el poder de la oratoria ha sido reconocida por importantes filósofos como Pericles, 450 a.C, quien decía que "el que sabe pensar, pero no sabe expresar lo que piensa, está al mismo nivel de quien no sabe pensar", (Moncayo, 2019), y sin lugar a duda es una excelente frase para iniciar este Unidad.

La oratoria es el arte de hablar bien en público, y es tan antigua como la historia misma.

Winston Churchill, uno de los oradores más reconocidos del siglo XX, trabajo en esta habilidad para inspirar a un país entero durante los momentos más oscuros de la Segunda Guerra Mundial. Dijo: "De todos los talentos concedidos al hombre, ninguno es más preciado que el don de la oratoria. Quien lo detente, esgrime una cualidad más perdurable que la de un rey", palabras sabias y que te invito a analizarlas. En la actualidad, figuras como Barack Obama han demostrado que un discurso bien estructurado puede conectar con millones de personas. Su habilidad para transmitir ideas complejas de manera sencilla es un ejemplo de cómo la oratoria sigue siendo relevante hoy.

Entonces, la oratoria es el arte de hablar en público, mientras que, la retórica es el arte de estructurar ese discurso de manera persuasiva y elegante. La retórica se enfoca en escribir y organizar los discursos de manera que sean no solo gramaticalmente correctos, sino también persuasivos. Este arte se basa en tres pilares que también estableció Aristóteles como una regla para todos quienes escribían sus interlocuciones:

- **Ethos:** La credibilidad del orador.
- **Pathos:** La capacidad del orador para apelar a las emociones
- **Logos:** La lógica y la coherencia del orador el momento de escribir el argumento

Dominar la oratoria y la retórica no solo te ayudará a ser escuchado, sino también a ser comprendido y, lo más importante, a dejar una huella en quienes te escuchan.

Lección 2:
Tipos de discursos

Cada tipo de discurso no solo depende del contenido sino del contexto en que se desarrolla y especialmente de la audiencia al que va dirigido. Desde hace miles de años atrás los griegos reconocieron algunos tipos de discursos en función del objetivo que se deseaba cumplir, por lo que te invito a un recorrido por los más antiguos hasta repasar los que se usan en la actualidad, donde las técnicas retóricas se han adaptado para los medios de comunicación masiva, como las redes sociales y el marketing digital, donde el discurso debe más breve y visual, pero ante todo las audiencias buscan información y entretenimiento.

Vamos a empezar a revisar a cada uno:

1. Discurso forense o judicial

Es una de las formas más antiguas de oratoria, utilizada principalmente para defender o acusar en tribunales. Los oradores de la Antigua Grecia y Roma, como Lisias y Cicerón, fueron maestros de este tipo de discurso. Aquí, la habilidad del orador estaba para presentar pruebas y apelar a la moral y la ética.

En la película *Philadelphia*, el personaje de Tom Hanks da un discurso emotivo en la corte, abordando la discriminación por VIH, que toca la fibra moral de los jueces y espectadores, te invito a verla y tener un ejemplo cercano de un discurso forense o judicial.

2. Discurso político o deliberativo

Los discursos políticos han sido una herramienta poderosa para influir en la opinión pública. Aristóteles catalogó este tipo de discurso como deliberativo, porque está enfocado en persuadir a las masas y guiar hacia decisiones de política o acción.

El discurso del expresidente Jaime Roldós Aguilera durante la conmemoración de la Batalla de Pichincha: *"El Ecuador amazónico desde siempre y hasta siempre, viva la Patria..."*, fue crucial para motivar el patriotismo, lamentablemente ese mismo día falleció. Te invito a recordar la historia y ver la elocuencia de este personaje en este video:

https://www.youtube.com/watch?v=brYNdYdM-Sg

3. Discurso demostrativo o ceremonial

El discurso demostrativo se enfoca en elogiar a alguien o algo. No se trata de persuadir a la audiencia para tomar decisiones, sino de emocionarlos o conmoverlos.

Los discursos de los premios Oscar suelen ser demostrativos, donde los ganadores agradecen y elogian a personas que los apoyaron.

4. Discursos en la actualidad

Aparte de los discursos tradicionales, hoy en día se han desarrollado nuevos formatos que cumplen diferentes funciones:

- Discurso motivacional: Muy utilizado en conferencias y charlas. El objetivo es inspirar a la audiencia a través de experiencias personales. Ejemplo: Las charlas TED Talks.
- Discurso expositivo: Sirve para presentar información de manera clara y precisa. Ejemplo: Un profesor en una clase o un científico presentando en una conferencia.
- Discurso publicitario: Se enfoca en convencer al público para que compre un producto o servicio. Ejemplo: La mayoría de los comerciales que vemos en televisión o internet, como los icónicos anuncios de Apple que venden no solo un producto, sino un estilo de vida.
- Discurso informativo: Similar al expositivo, pero más enfocado en transmitir hechos y estadísticas. Ejemplo: El discurso de un CEO durante una reunión financiera, presentando los logros de la empresa.
- Discurso emotivo: Barack Obama es un maestro de este tipo de discurso, pues siempre apela a la historia y emociones de su audiencia para movilizar a la sociedad. Te invito a mira un video de sus discursos más reconocidos.

  https://www.youtube.com/watch?v=tZvSjCsYTX0

Un presidente de la República hablando de su pareja, agradeciendo y manifestando que su esposa fue un pilar en su gestión, es sin duda motivador y no le resta protagonismo ni respeto, sino mayor conexión con la gente.



Lección 3:
La estructura del discurso

Búfalo ahora que ya conoces los tipos de discursos que se usan, es importante aprender cómo estructurar el mismo de manera eficaz, ya sea que vayas a usar el modelo clásico de oratoria o alternativas más modernas y creativas. Ambas formas buscan un mismo objetivo: captar la atención del público, transmitir un mensaje claro y generar un impacto emocional o intelectual.

La estructura clásica del discurso proviene de la retórica griega y romana, desarrollada por oradores como Aristóteles, Cicerón y Quintiliano, y tiene 4 puntos fundamental:

Exordio (Introducción)

Consiste en captar la atención de la audiencia desde el primer momento.

Narración (Desarrollo del discurso)

Es exponer los hechos o ideas principales de manera clara y estructurada.

Argumentación (Evidencia y razonamiento)

Proporcionar pruebas y datos que refuercen el argumento principal como datos estadísticas, estudios, hechos históricos o testimonios personales para convencer a la audiencia y reforzar tus ideas a la audiencia es clave en este punto del discurso.

Peroración (Cierre del discurso)

Para el cierre del discurso, lo más importante es reiterar el objetivo principal del discurso y motivar a la acción, utilizando una frase memorable que resuma la esencia del mensaje.



Lección 4:
El storytelling como herramienta para escribir un discurso

El *storytelling*, un término anglosajón que combina las palabras story (historia) y telling (contar), es el arte de contar historias de manera cautivadora y efectiva. En el contexto de los discursos, esta es una herramienta poderosa para conectar emocionalmente con la audiencia y transmitir un mensaje memorable, que no solo ofrezca datos sino que comparta una historia inspiradora del emisor, recuerda que los seres humanos funcionamos con el cerebro derecho e izquierdo, la mente y el corazón, los números u los datos.

Gabriel García Márquez, escritor colombiano, decía que el mundo está dividido entre dos tipos de personas: los que saben contar historias y los que no saben. Al incorporar una historia dentro de tu discurso, no solo presentas información, sino que también involucras a las personas, apelando a sus emociones, experiencias y valores.

Para construir un discurso eficaz utilizando esta herramienta, debes seguir ciertos principios claves:

1. La historia que cuentes debe ser relevante y estar directamente conectada con el tema que estás abordando. No es suficiente que sea entretenida; debe reforzar el punto principal que quieres comunicar.

2. La audiencia debe sentirse familiarizada con el entorno o contexto de la historia. Esto crea una base emocional que permite una mayor conexión.

3. Los personajes de tu historia deben ser identificables. Deben representar a personas reales o arquetipos con los que tu audiencia pueda empatizar.

4. Toda buena historia tiene un conflicto o desafío que debe resolverse. Este conflicto debe llevar a la conclusión y al aprendizaje que deseas que tu audiencia obtenga.

Estas nuevas ideas, sin duda te ayudarán el momento de escribir un discurso y hará mucho más fácil esta actividad. Para ello, debes cumplir algunas reglas imprescindibles, pues caso contrario se perderá el sentido del storytelling:

Mantén la historia sencilla y fácil de seguir. No compliques demasiado los detalles, enfócate en lo esencial.

Las imágenes o gráficos pueden ayudar a visualizar mejor tu historia y hacerla más atractiva. Recuerda que “una imagen vale más que mil palabras.”

Sé genuino. No intentes imitar el estilo de otra persona; tu voz auténtica es la que resonará mejor con tu audiencia.

Haz que tu audiencia sienta lo que sientes, que camine en los zapatos de tus personajes. Cuanto más se puedan relacionar emocionalmente, más efectivo será tu discurso.

Evita actuar o exagerar en exceso, no te inventes los hechos de tu discurso.

Destaca los puntos cruciales de la historia. Usa la entonación, pausas y gestos para enfatizar los momentos importantes.

Espero que esta nueva forma de escribir tus discursos te resulte mucho más atractiva y poderosa. La clave es que cada vez que hables sea para un tema personal o profesional, tu meta será emocionar, enganchar y persuadir, a tu receptor.

A través de las historias, puedes lograr que tu audiencia sienta lo que tú sientes, comparta tus valores, y se motive a actuar de acuerdo con tu mensaje. Recuerda que las personas no recordarán todos los datos que compartas, pero sí recordarán cómo las hiciste sentir.

Recomendación:

Seguimos avanzando y para complementar tus conocimientos no olvides visitar la Biblioteca TESA y complementar la clase descargando el libro: Laborda Gil, X. (2013). De retórica: la comunicación persuasiva: (ed.). Editorial UOC.

Continúa leyendo los capítulos de manera continua.

Bibliografía específica

Laborda Gil, X. (2013). De retórica: la comunicación persuasiva: (ed.). Editorial UOC. Lee el capítulo 1.

RARE FACTS. (2018, 13 de enero). *Discurso de I Have a Dream de Martin Luther King Jr.* HD (subtitulado) (remasterizado) [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=vP4iY1TtS3s

Visión 360. (2014, 12 de enero). *Último discurso de Jaime Roldos | Visión 360* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=brYNdYdM-Sg

El Confidencial. (2017, 25 de enero). *El emocionante discurso de Obama hacia Michelle* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=tZvSjCsYTX0

Unidad 6

Discurso Persuasivo de Alto Impacto

La persuasión es una habilidad fundamental para cualquier orador que busque influir en las actitudes, creencias o comportamientos de su audiencia. En esta lección estimado Búfalo, exploraremos cómo la persuasión, que más allá de ser un simple acto de comunicación, es una herramienta poderosa para generar impacto, guiar decisiones y promover cambios.

Un buen discurso persuasivo no se trata solo de usar palabras adecuadas, sino de cómo las ideas se construyen de manera que conecten profundamente con la audiencia y eso implica una buena comunicación verbal y no verbal, para que no solo resuenen en quienes escuchan sino que también los emocionen.



Lecciones de la unidad:

- La persuasión como elemento clave para un discurso.
- Elementos para escribir un discurso de alto impacto



Lección 1:
La persuasión como elemento clave de un discurso

En este punto es esencial diferenciar entre persuasión y manipulación. Mientras que la persuasión es ética y transparente, la manipulación busca controlar a la audiencia a través del engaño y mentiras para que creas cosas que no suceden o sucedieron. La persuasión respeta la inteligencia y las opiniones de los demás, mientras que la manipulación se basa en la coerción y la distorsión de la información.

Para lograr un discurso persuasivo de alto impacto, es importante tener en cuenta algunos principios fundamentales:

- **Conoce a tu audiencia:** Es crucial entender qué les interesa, qué les preocupa y cuáles son sus valores.
- **Muestra pasión por lo que dices:** Un orador que muestra entusiasmo y convicción es más convincente.
- **Sé claro y conciso:** Evita rodeos innecesarios y enfócate en el mensaje clave.
- **Utiliza historias similares:** En función de quien es tu publico evoca historias que pueden ser parecidas.
- **Ensaya**: La práctica no solo ayuda a ganar confianza, sino que también te permite pulir detalles importantes para la presentación.

En un mundo donde la comunicación es clave para liderar y generar cambios, dominar la persuasión es esencial para todo buen orador.



Lección 2:
Elementos para brindar un discurso de alto impacto

Un buen discurso tiene momentos claves por lo quiero presentarte algunos elementos que desde mi experiencia como periodista y comunicadora he ido recopilando a lo largo de mis años de trabajo.

Estos elementos van de la mano con la estructura del mismo, que abordamos en la unidad pasada, por tanto, lo que nos ayudará es a guiar a nuestra audiencia de manera eficaz, manteniéndola interesada y comprometida desde el inicio hasta el cierre con algunos consejos de expresiones que son válidas para hacer que la audiencia te recuerde.

Iniciemos:

1. Los primeros 7 segundos son cruciales

El inicio de tu discurso es fundamental, ya que los primeros segundos son decisivos para capturar la atención de tu audiencia. Según diversos estudios, la audiencia decide si prestará atención o no en los primeros 7 segundos, por lo que es vital comenzar de manera impactante.

Para ello, algunas de las técnicas para arrancar el discurso son:

- **Pregunta retórica:** : Iniciar con una pregunta que involucre a tu audiencia mentalmente, haciendo que piensen desde el principio.

  Ejemplo: "¿Alguna vez se han preguntado cómo una idea puede cambiar el mundo?"

- **Frase Impactante:** Una frase corta y poderosa que resuma la esencia de tu discurso.

  Ejemplo: "El cambio no es opcional, es inevitable"

- **Historia o anécdota: C**ontar una breve historia que enganche emocionalmente a tu audiencia.

Ejemplo: "Hace un año, conocí a una persona que cambió mi forma de ver la vida..."

- **Humor:** Un chiste bien colocado puede relajar a tu audiencia y generar simpatía, siempre y cuando sea apropiado para el contexto.

Estos elementos marcan el tono del resto del discurso, por lo que asegúrate de conectar emocionalmente desde el principio.

2. Reconocimiento: agradece y saluda a tu público

Después del inicio, es importante tomarse un momento para agradecer y reconocer a tu audiencia. Este gesto no solo muestra cortesía, sino que también ayuda a establecer una relación más cercana y cordial.

Por ejemplo, puedes decir "Quiero agradecerles por estar aquí hoy. Sé que todos tienen agendas ocupadas y valoro mucho su tiempo." Este paso permite una interacción inicial que humaniza al orador y lo acerca más al público.

3. Validación: proyecta tu lado profesional y positivo

Este es el momento en el que debes validar tu postura como orador y proyectar tu credibilidad. La validación se trata de demostrar tu autoridad en el tema, sin parecer arrogante, y así generar confianza en la audiencia.

Puedes mencionar brevemente tus antecedentes o experiencia que sean relevantes al tema, por ejemplo "he trabajado en esta industria durante 15 años, y en este tiempo he aprendido que los cambios más importantes no ocurren de la noche a la mañana."

De esta forma proyectas una actitud positiva y sincera. Deja claro que tu intención es aportar valor a la audiencia, lo que refuerza tu autoridad desde un lugar de servicio y no de superioridad.

4. El desarrollo del mensaje

Búfalo, esta es la parte más extensa del discurso, donde se presenta la idea principal y se desarrolla el argumento. Aquí es donde debes asegurarte de conectar profundamente con tu audiencia y mantener su atención. Para ello, re recomiendo:

Adaptar el mensaje a las necesidades e intereses de tu público. Te comparto un ejemplo: "Sé que muchos de ustedes están aquí buscando respuestas sobre cómo mejorar la comunicación en sus equipos. Hoy les traigo algunas claves que podrán aplicar desde mañana mismo".

5. El cierre es poderoso

El cierre de tu discurso es tan importante como el inicio, no solo debe ser épico, sino que debe llamar a la acción, es decir que la gente conecte con lo que estás diciendo. Para lograr un discurso persuasivo de alto impacto, es esencial estructurarlo de manera que el público se sienta conectado desde el inicio hasta el cierre. Los ejemplos entregados funcionan como fases clave en este proceso.

¡Les invito a que utilicen estas herramientas y se conviertan en grandes pilotos del arte de la persuasión!

Recomendación:

Para complementar esta unidad, te invito a leer el capítulo del texto que estamos abordando y a mirar un video donde se usa un discurso persuasivo y podrás identificar claramente su estructura.

- Ingresa a la Biblioteca Virtual del TESA y descarga el libro: Laborda Gil, X. (2013). De retórica: la comunicación persuasiva: (ed.). Editorial UOC. Lee el capítulo 2.
- *Steve Jobs Discurso en Stanford Sub. Español* (2018, 25 de octubre). HD [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg



Actividades

Es momento de poner en práctica todo lo aprendido hasta ahora estimado Búfalo. Para ello, vamos a escribir tu primer discurso para persuadir a tus audiencias.

A escribir un discurso persuasivo

Instrucciones:

- Utilizando la técnica del discurso persuasivo, escribe un texto de máximo 300 palabras, que contenta los 5 elementos
- El tema será una presentación de tu perfil profesional.
- Una vez listo te invito a leerlo frente a personas de tu circulo y pedirles su opinión.

Bibliografía específica

Laborda Gil, X. (2013). De retórica: la comunicación persuasiva: (ed.). Editorial UOC.

012prime. (2018, 25 de octubre). *Steve Jobs Discurso en Stanford Sub.Español* HD [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg

Unidad 7

Manejo de preguntas difíciles

Ya estamos llegando al final de esta guía que espero sea de ayuda para potenciar tus habilidades. En esta unidad, abordaremos una de las situaciones más desafiantes a las que se enfrentan los oradores, líderes y profesionales y es responder las preguntas difíciles, ya sea en una entrevista, en una reunión o en un medio de comunicación.

En este capítulo te voy a proporcionar estrategias prácticas y herramientas para manejar con éxito las preguntas complicadas, manteniendo siempre la calma, el control y la claridad en tus respuestas.



Lecciones de la unidad:

- Claves para manejar preguntas difíciles
- Estrategias específicas para entrevistas en medios de comunicación



Lección 1:
Claves para manejar preguntas difíciles

A lo largo de tu vida estarás expuesto a varias entrevistas apreciado Búfalo, donde van a valorar tu profesionalismo y por supuesto tus habilidades blandas, para ello, quiero entregarte este mini manual para saber como manejarte en estas situaciones:

Mantén la calma y controla tus emociones: Cuando te enfrentas a una pregunta incómoda o difícil, lo primero es mantener la calma y no reaccionar con el enojo. Recuerda que el lenguaje corporal también comunica: mantener una postura relajada, hacer contacto visual y sonreír de forma serena pueden proyectar seguridad. Considera que si la pregunta no está clara, utiliza frases como: "¿Podrías clarificar lo que estás preguntando?" o "Si entendí bien, tu pregunta es sobre…".

Reformula la pregunta: Una técnica poderosa para manejar preguntas difíciles es reformularlas. Esto no solo te da tiempo para pensar, sino que también te permite encuadrar la pregunta de manera que sea más favorable para tu respuesta. Un ejemplo común es esta pregunta: "¿Por qué dejaste tu último trabajo?", ante esa interrogativa puedes responder algo así: "Mi anterior posición me enseñó mucho, pero estoy buscando nuevas oportunidades para crecer profesionalmente y contribuir con mi experiencia en un equipo como el suyo."

Responde con transparencia: La honestidad es esencial al responder preguntas difíciles, pero también es importante ser diplomático. Si hay información sensible o delicada, evita caer en detalles que puedan comprometer tu imagen o la de otros. Responde con transparencia, pero siempre mantén un tono respetuoso y considerado. A esta pregunta, "¿Por qué la empresa ha tenido problemas financieros este año?", tu respuesta puede ser: "Hemos enfrentado desafíos, como muchas empresas durante este período. Sin embargo, estamos implementando estrategias para fortalecer nuestras operaciones y asegurar un futuro más sólido."

Evita la confrontación: Cuando te enfrentas a una pregunta provocadora, evita entrar en confrontaciones. Mantén la calma y responde de manera

profesional. No ataques a la persona que hizo la pregunta, enfócate en los hechos y evita mostrarte a la defensiva. En una entrevista de trabajo, te pueden hacer preguntas difíciles sobre tus debilidades, experiencias pasadas o situaciones incómodas, por eso nunca niegues que tienes debilidades, en su lugar menciona una cualidad en la que estés trabajando para mejorar y muestra cómo has hecho esfuerzos por superarla. Si te preguntan sobre un conflicto en el trabajo anterior, sé honesto, pero enfócate en cómo resolviste el problema de manera positiva.

Lección 2:
Estrategias específicas para medios de comunicación

Seguramente te preguntarás cuando vas a ser entrevistado en un medio de comunicación, y permíteme decirte que no estarás exento de ello, pues como avanza nuestra sociedad con la llegada de los medios digitales y las redes sociales, en cualquier momento estarás al aire, por eso te quiero compartir ciertos consejos que sin duda es ayudan a todos los profesionales:

- **No tengas miedo de decir "No lo sé":** Si te hacen una pregunta para la cual no tienes la información, no inventes. Es mejor ser honesto que arriesgarte a dar información incorrecta.
- **Las respuestas largas pueden diluir tu mensaje:** Es mejor ser claro y directo, para no perder el control de la conversación. Tu lenguaje corporal dice tanto como tus palabras. Evita cruzar los brazos, parecer incómodo o nervioso. Mantén una postura abierta y segura.

El manejo de preguntas difíciles es una habilidad crucial, ya sea que te enfrentes a una entrevista de trabajo, una intervención en los medios, o una presentación en público, la clave está en la preparación y en el control de las emociones. Si puedes mantener la calma, responder de manera clara y mantener una actitud profesional, habrás convertido una situación incómoda en una oportunidad para demostrar tus habilidades de comunicación y liderazgo.

Recuerda, tienes una sola oportunidad para impactar. ¡Que sea positiva y memorable!

Recomendación:

Seguimos avanzando y para complementar tus conocimientos no olvides visitar la Biblioteca TESA y complementar con la lectura. También mira el video recomendado.

- Ingresa a la Biblioteca Virtual del TESA y descarga el libro: Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB. Lee de la página 107 a la 118.

- Mira la charla TEDx: Todos podemos hablar en público | Marcos Mazzocco. TEDxUTN [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=W5F1GyhM-pk

Bibliografía específica

Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB.

TEDx Talks. (2021, 24 de noviembre). Todos podemos hablar en público | Marcos Mazzocco | TEDxUTN [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=W5F1GyhM-pk

Unidad 8

Manejo de Medios Audiovisuales

En la actualidad, los medios audiovisuales se han convertido en una herramienta fundamental para comunicar de manera efectiva. Ya sea en presentaciones académicas, laborales o ante el público en general, saber integrar correctamente recursos audiovisuales puede mejorar significativamente el impacto de un discurso.

En esta unidad, aprenderás los conceptos básicos de manejo de medios audiovisuales que te ayudarán a complementar tus habilidades de oratoria y reforzar el mensaje que deseas transmitir.

1. Selección del medio audiovisual adecuado

Elegir el tipo de medio audiovisual que mejor se ajuste a la presentación y al mensaje que se quiere transmitir. Los medios audiovisuales incluyen imágenes, videos, gráficos, diapositivas, audio y animaciones que se integran en presentaciones para reforzar un mensaje.

- Tipos de medios audiovisuales:
    - Presentaciones en diapositivas: PowerPoint, Google Slides, Canva o Prezi.
    - Videos: Clips cortos que refuercen el tema.
    - Infografías: Representaciones gráficas que facilitan la comprensión de datos complejos.
    - Audio: Música de fondo o grabaciones que creen una atmósfera o añadan profundidad.

Antes de elegir el recurso, asegúrate de que complementa tu mensaje en lugar de distraer a la audiencia. Pregúntate: ¿Este medio refuerza mi idea principal?

2. Diseño de presentaciones visuales

Crear presentaciones visuales que sean claras, concisas y visualmente atractivas para captar la atención del público.

- Reglas básicas de diseño:
    - Simplicidad: Menos, es más. Evita saturar las diapositivas con texto. Usa una idea o concepto por diapositiva.
    - Contraste: Utiliza colores contrastantes para que el texto sea legible, evita el amarrillo o el verde.

- Tipografía clara: Fuentes grandes y legibles. Lo recomendable es letra en tamaño 20, personalmente sugiero Arial.
- Imágenes de alta calidad: Las imágenes deben ser relevantes y de buena resolución. No uses imágenes pixeladas.

3. Integración de videos y audio en presentaciones

Utilizar recursos audiovisuales como videos y clips de audio para complementar el mensaje principal.

- ¿Cuándo usar videos o audio?
  - Los videos deben ser breves (menos de 2 minutos) y estar directamente relacionados con el tema.
  - El audio puede ser útil para crear atmósfera, pero debe ser sutil y no competir con el orador.
- Consejos técnicos:
  - Asegúrate de que el equipo que usarás en la presentación es compatible con los archivos audiovisuales.
  - Siempre prueba los videos y el audio antes de la presentación para evitar problemas técnicos.
  - Haz pausas breves para dar tiempo a la audiencia de procesar el contenido visual.

4. Solución de problemas comunes

Estar preparado para manejar posibles problemas técnicos durante la presentación.

- Problemas técnicos comunes:
  - El video o audio no funciona: Siempre lleva una copia de seguridad de tus archivos. Puedes tener versiones descargadas en un USB o acceso a internet para reproducirlos.
  - Proyector o pantalla no encienden: Familiarízate con el equipo técnico antes de la presentación. Llega con anticipación para probar todo.

- Problemas de conexión o falta de internet: Si vas a depender de archivos en la nube, asegúrate de tenerlos descargados en tu dispositivo.

- Consejo: Mantén la calma si algo falla. Prepara un plan B que te permita continuar la presentación, aunque los medios audiovisuales no funcionen.

El manejo de los medios audiovisuales es una herramienta valiosa que puede transformar una presentación ordinaria en una experiencia impactante para la audiencia. Sin embargo, es importante recordar que el contenido siempre será lo más importante.

Usa los recursos audiovisuales para complementar, no reemplazar, la fuerza de tu mensaje y tu capacidad como orador.

Recomendación:

Llegamos al final de nuestra guía y para culminar te invito mirar un video, donde resumo todo lo visto en esta guía y que seguro será un recordatorio para empezar a hablar en público.

- Pierde el miedo a hablar en público, Naranjo García, J. (2023, 29 de enero). [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=kfmIPsN4ouY&t=1495s

Con esto me despido querido Búfalo, ha sido una experiencia maravillosa acompañarte en este proceso para aprender y perder el miedo de hablar en público. El escenario es tuyo, cada palabra que pronuncias tiene el poder de inspirar, conectar y transformar.

¡Atrévete a compartir tu voz con el mundo y deja una huella imborrable en quienes te escuchan!

Bibliografía específica

Ramos Ramos, P. (Coord.). (2016). Técnicas para hablar en público: (2 ed.). Editorial ICB.

Naranjo García, J. (2023, 29 de enero). *Pierde el miedo a hablar en público, charla virtual en Gala Academy* [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=kfmIPsN4ouY&t=1495s

Referencia

012prime. (25 de octubre de 2018). Steve Jobs Discurso en Stanford. Obtenido de SubEspañol. HD. (Video). YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg

Benedetti, A. (17 de Agosto de 2022). Vive tu vocación, cultiva tu marca personal. (Video). Obtenido de TEDxArequito. Recuperado de:: https://www.youtube.com/watch?v=XZ0b_y7rjIs

BrandConsultori, I. (24 de mayo de 2016). Como el lenguaje corporal moldea nuestra identidad. Obtenido de Amy Cuddy (subtitulado español) Video YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=_Q82KDZDGOg

Braró, T. (11 de enero de 2022). ¿Mirar o no mirar? Obtenido de Trucos del contacto visual. (Video) YouTube.: . https://www.youtube.com/watch?v=Yb-3N5jib1Y

Laborda Gil, X. (2013). De retórica: la comunicación persuasiva: (ed.) . Editorial UOC.

López Vigil, J. (1995). Manual urgente para radialistas apasionados. Quito: Inti Barrientos (Diseño PDF).

Miralles, F. (25 de marzo de 2021). Haz esto para eliminar el miedo escénico. Obtenido de Video YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=vyCFy_VqDxQ

Moncayo Badilla, M. (2021). Mediana Training: Guia para hablar frente a una cámara de video. (1ed.). Editorial Amarante.

Naranjo García, J. (29 de enero de 2023). Pierde el miedo a hablar en público. Obtenido de Charla virtual en Gala Academy. (Video), You Tube.: https://www.youtube.com/watch?v=kfmIPsN4ouY&t=1495s

Noticias., I. (10 de marzo de 2017). Da entrevista para la BBC y aparecen sus hijos. Obtenido de Video. YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=_3QpHCDVh58

Noticias., I. (11 de abril de 2018). Teléfono descompuesto con mímica; así se distorsiona un mensaje. Obtenido de Noticia con Yiriria. (Video) YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=5H1J9tuU5XM

Ramos Ramos, P. (2016). Técnicas para hablar en público: (2ed.). Editorial ICB.

Reche, J. (21 de noviembre de 2023). Lenguaje corporal:. Obtenido de El cuerpo grita lo que la mente calla. (Video) YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=G4Gp0hc0TMA

Rodero, E. (23 de septiembre de 2021). Persuade con tu voz. . Obtenido de Estrategias para sonar increible. Video YouTube.: . https://www.youtube.com/watch?v=YlI-e4QJWG0

Santiago Reyes, A. (28 de septiembre de 2019). Comunicación verbal y no verbal (Video). Obtenido de YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=0rtRs-7vLnc

TEDx, T. (24 de noviembre de 2021). Todos podemos hablar en público. Obtenido de Marcos Mazzocco. TEDxUTN. (Video). YouTube.: https://www.youtube.com/watch?v=W5F1GyhM-pk

TECNOLÓGICO SAN ANTONIO Tesa

Casa Editorial

ISBN: 978-9942-7323-0-9

