Enzo Valdés Zavala 4 de mayo, 2020

Grupo 12 Redacción

**Actividad 18°:  
Cuadro comparativo sobre “Como hablar bien”**Expresión Oral

Cuadro comparativo

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Rubros | Lectura:  Cómo hablar bien | Video: “Comunicación, emoción y sueños", presentado por Javier Cebreiros | Video:  “Del miedo escénico al gozo escénico”, presentado por Gonzalo Álvarez | Video:  “Cómo hablar en público, Método TED”, presentado por J. Donovan | Video:  Discurso de presentación de un proyecto en un elevador Elevator Pitcn | Video:  Presentar como Steve Jobs |
| Como iniciar | Ser directo, pero no asfixiar a la audiencia, mantener contacto visual con ella y hablar con naturalidad, no usar medios visuales al iniciar | Optimismo, con mucha confianza en uno mismo | Inicia con una metáfora relevante a su tema, con calma y serenidad. | Compartir historias por medio de un relato cauteloso, relacionar la historia con tu tema, interactuar con tu publico. | Presentar directamente la idea con una pregunta que involucra a la audiencia. Enganchar con datos impactantes. | Presentarse con estilo, mantener contacto visual con la audiencia. |
| Errores en la comunicación | Comenzar a hablar de inmediato, tensarse, no mantener contacto visual con el publico, tardarse para llegar al punto, humor mal usado, usar muchos medios visuales al inicio, leer sus medios visuales para perder contacto con la audiencia, ponerse a la defensiva, disculparse por no estar preparado, justificarse | Falta de emoción, personas sin sentido (u acciones sin sentido), personas sin mensaje (acciones sin mensaje, o mensajes simplistas). | Miedos toxico, solo pensar en ti y dejar que el miedo toxico te domine, distraer la atención de ti a las diapositivas, enfocarse en el espectáculo, ver la presentación como un combate, mentalidad negativa y atemorizada. | Aburrir la audiencia con historias centradas en ti, no ser el héroe de tu historia, no expliques todo, no seas tan objetivo, dejarse llevar por el miedo. | No ser conciso, quitar el “he pensado” para pasar a la acción, “pensamos hacer” | Poner mucho texto o palabras, no darle la cara al publico, postura cerrada ante el publico, ser el opuesto a Steve Jobs, no entender el lenguaje corporal, leer notas personales |
| Aciertos en la comunicación | Liberar la tensión de uno mismo, mantener contacto visual, lea el lenguaje corporal del publico, ser directo y conciso en los puntos a tocar, humor bien usado, medios visuales como mero apoyo, planear contratiempos, proteger sus puntos clave, mantener la atención del publico, practicar y practicar, ensayar el lenguaje corporal, prever la presentación, usar objetos para mantener la atención del publico, | Comunicar emoción, comunicar sentido en cada acción que hagamos, autenticidad ante los bimensajes, comunicar motivación, ser autodidactas con nosotros mismos. | Darle importancia a la audiencia, la presentación como un viaje intelectual y emocional, mentalidad positiva, audiencia como centro del viaje, mantener el miedo sano, analizar el peligro y prepararnos ante la acción, ver al otro como prioridad y asi tener mas valor. Instruye, lidera a la audiencia.. | Involucrar al publico en los relatos, darle protagonismo, inspirar a la audiencia, prever el final de la presentacion, cuidar las 4 necesidades basicas que son el amor y la pertenencia, el deseo e interes, esperanza y cambio, aprendizaje y crecimiento; historia que interrelacione estas necesidades, exponerlos a emoción. | Presentar datos impactantes y directos, quitar el “he pensado” para pasar a la acción, ve al grano, persuadir a la audiencia, engancharlo en para concretar otra presentación con decisión. | Pocas palabras en pro de ser mas conciso, mantener contacto con la audiencia, repasar y repasar la audiencia segmento por segmento, demostrar el producto a vender, postura abierta ante el publico, puntuar los argumentos con gestos suaves y organicos, |
| Como terminar | Terminar concisamente, tras explicar bien los puntos críticos y dar una conclusión que englobe el resto de los puntos. | Autenticidad, seguridad en si mismo, conectando ideas en una conclusión general, buena interacción con la audiencia. Estimular un impacto positivo por nuestros propios medios, mejorarnos constantemente. | Conecta las ideas en una conclusión, considerar los miedos y enfrentarlos con preparación, aportarle algo a la audiencia.. | Historias optimistas para motivar, historias trágicas para generar cautela, planear la historia mas potente de la presentación. Concluye la historia. | Promover una actitud directa para enganchar a la audiencia en otra posible conferencia, ser persuasivo | Buen lenguaje corporal, acaparar la atención para soltarla suavemente y dejar enganchado al espectador. |