



Desarrollo de Habilidades Profesionales II

Curso	Desarrollo de Habilidades Profesionales II (4376)
Formato	Manual de curso
Autor Institucional	Cibertec
Páginas	94 p.
Elaborador	Rondón Grados, Raúl Eduardo
Revisor de Contenidos	Reynaga Huarcaya, Mery Angelis

Índice

Presentación	5
Red de contenidos	6

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1: BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN ORAL

1.1 Tema 1 : Tipos de barreras	8
1.1.1 : Barreras en el expositor	8
1.1.1.1 : La ansiedad	8
1.1.1.2 : El pánico escénico	9
1.1.1.3 : Técnicas para eliminar las barreras del expositor	9
1.1.2 : Barreras en la audiencia	10
1.1.2.1 : El ambiente físico	10
1.1.2.2 : La predisposición del público	12

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2: LENGUAJE DÉBIL, LENGUAJE FUERTE Y MODULACIÓN DE LA VOZ

2.1 Tema 2 : El lenguaje débil	16
2.1.1 : Las muletillas: consecuencias en los mensajes	16
2.1.2 : Tipos de muletillas	19
2.1.3 : Técnicas de eliminación	20
2.2 Tema 3 : El lenguaje fuerte	25
2.2.1 : Componentes: descripción de imágenes y evocación de emociones	25
2.2.2 : Técnicas que propician el lenguaje fuerte	27
2.2.3 : Formas de comunicación: palabras, voz y lenguaje corporal	29
2.3 Tema 4 : La modulación de la voz	35
2.3.1 : Punto inicial del tono de voz	35
2.3.2 : Técnicas para modular la voz	38

UNIDAD DE APRENDIZAJE 3: EL LENGUAJE CORPORAL Y EL PODER DE LAS HISTORIAS

3.1 Tema 5 : El lenguaje corporal	43
3.1.1 : Importancia	43
3.1.2 : ¿Qué dice de nosotros?	46
3.1.3 : La kinésica	47
3.1.4 : La proxémica	48
3.2 Tema 6 : El poder de las historias	53
3.2.1 : Descripción de personajes	53
3.2.2 : Historia inversa	54
3.2.3 : Descripción de lugares	55
3.2.4 : El mensaje o moraleja	57

UNIDAD DE APRENDIZAJE 4: INICIO, DESARROLLO Y CIERRE DE LA EXPOSICIÓN

4.1 Tema 7	: Técnicas para iniciar una exposición	61
4.1.1	: Pregunta retórica	61
4.1.2	: Frase célebre	64
4.1.3	: Imagen o video	68
4.2 Tema 8	: Desarrollo de la exposición: Pecha Kucha	74
4.2.1	: Características	74
4.2.2	: Técnica de elaboración	74
4.3 Tema 9	: Cómo cerrar una exposición	82
4.3.1	: Cierre de compromiso	82
4.3.2	: Cierre con pregunta	84
4.3.3	: Cierre con reflexión	86

UNIDAD DE APRENDIZAJE 5: LA EXPOSICIÓN

5.1 Tema 10	: Presentación de las exposiciones	91
5.1.1	: Exposiciones	91

Bibliografía	92
---------------------	-----------

Presentación

En la actualidad, los profesionales requieren poseer diferentes y nuevas habilidades para competir en el nuevo mercado global de trabajo.

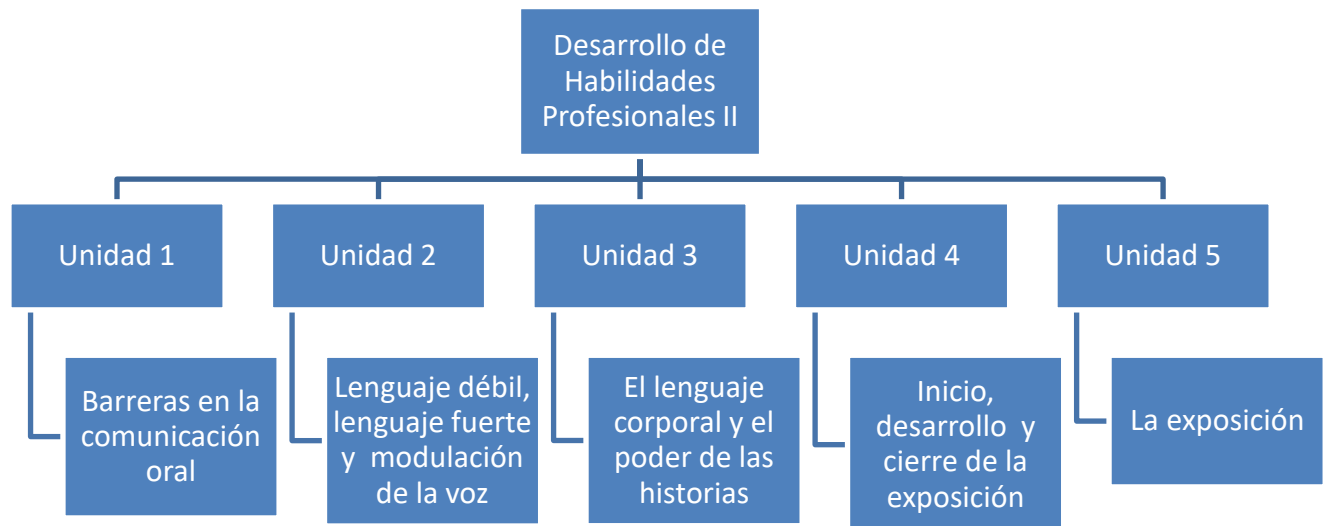
La tendencia actual es que las presentaciones de trabajos se realizan de manera oral y por escrito. Por ello, es importante que un profesional deba conocer y manejar estos aspectos.

Por ello, Cibertec ha desarrollado dos cursos consecutivos que van a cubrir esta necesidad: Desarrollo de Habilidades Profesionales I y II.

El curso de Desarrollo de Habilidades Profesionales II, se centra en la línea de trabajo de las Presentaciones Efectivas. En la primera unidad, se recomiendan estrategias para eliminar las barreras en la comunicación oral en el expositor y la audiencia. En la segunda unidad, se desarrollan habilidades para eliminar el lenguaje débil, utilizar el lenguaje fuerte y modular la voz. En la tercera unidad, se trabaja el lenguaje corporal y el poder de las historias. En la cuarta unidad, se estructura la exposición: inicio, desarrollo y cierre, y en la quinta unidad, se expone con estrategias y recursos de alto impacto.

En suma, este curso se ha preparado para brindarle al estudiante una herramienta poderosa para exponer correctamente y con gran impacto, mediante el uso de estrategias y recursos pertinentes para ese fin.

Red de contenidos





BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN ORAL

LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Al término de la unidad, el estudiante elimina barreras en la comunicación oral.

TEMARIO

- 1.1 Tema 1 : Tipos de barreras**
 - 1.1.1 : Barreras en el expositor
 - 1.1.1.1 : La ansiedad
 - 1.1.1.2 : El pánico escénico
 - 1.1.1.3 : Técnicas para eliminar las barreras del expositor
 - 1.1.2 : Barreras en la audiencia
 - 1.1.2.1 : El ambiente físico
 - 1.1.2.2 : La predisposición del público

ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Los alumnos reconocen las barreras en el expositor.
- Los alumnos reconocen las barreras en la audiencia.

1.1. TIPOS DE BARRERAS

1.1.1. Barreras en el expositor

La exposición de un tema, ya sea académico, profesional o familiar, para muchas personas, requiere un gran esfuerzo tanto físico como emocional. Esto se debe a que la mayoría de las personas no ha recibido la preparación adecuada para realizar esta acción. Por ello, este curso nos va a permitir tener herramientas, recursos y técnicas para superar este problema fácilmente.

En ese sentido, lo primero que debemos de realizar es la identificación de las llamadas BARRERAS DE LA AUDIENCIA. Estas son dos principalmente: la ansiedad y el pánico escénico.



Figura 1: Pánico escénico

Fuente. - Tomado de <https://amadag.com/panico-escenico-que-es-y-como-tratarlo/>

1.1.1.1. La ansiedad

En primer lugar, hay que hacer una diferenciación entre miedo y ansiedad: el primero, aparece ante un estímulo conocido por el sujeto y sabe los posibles sucesos que vendrán a continuación; la ansiedad es cuando el sujeto desconoce a qué se va a enfrentar y cuáles serán los posibles sucesos a desencadenar. Asimismo, es importante resaltar la existencia de una patología clínica llamada ansiedad que no es lo que nos ocupa en este capítulo ni en el curso.

Por ello, cuando una persona va a exponer lo que sucede es que, debido a prejuicios y suposiciones, pierde el control y uno es presa de los nervios. En estas circunstancias, lo que probablemente va a ocurrir es lo siguiente:

- Aceleración momentánea del ritmo cardíaco
- Sudoración excesiva
- Presencia de tics (manos al bolsillo, mirar el suelo. Llevarse las manos a la cabeza, etc.)
- En caso extremos, ahogo y sensación de calor

Este cuadro va a ocasionar que el expositor no desarrolle su exposición como lo había planificado y llevar a realizar una presentación no óptima.



Figura 2: Miedo

Fuente. - Tomado de <https://psiquiatria.com/tratamientos/terapia-de-exposicion-con-deteccion-personalizada-de-la-excitacion-en-tiempo-real-y-retroalimentacion-para-aliviar-los-sintomas-de-ansiedad-social/>

1.1.1.2. El pánico escénico

Muchas veces hemos asistido a obras de teatro, conciertos, conferencias, etc. Pero siempre o la mayor parte hemos sido los espectadores y estamos atentos a lo que pasa al frente y cualquier error nunca pasa por inadvertido. Bajo esa premisa, todos sabemos que las personas que nos observan a la hora de exponer frente a un público, no importa el tamaño, van a estar atento a lo que hacemos.

Ese pensamiento prejuicioso nos lleva a desarrollar el llamado PÁNICO ESCÉNICO. Entonces, es el resultado de un estímulo que en otras personas sería inofensivo o pasaría por inadvertido, se vuelve desencadenante de una situación de pánico y con el agravante de llegar al descontrol.

Según la página web AMADAG (2019) indica que el pánico escénico tiene diversos desencadenantes como:

- Miedo a ser observado o ser el centro de atención
- Miedo al rechazo o a ser humillado
- Miedo a la crítica
- Miedo a no dar la talla
- Miedo a cometer errores
- Miedo a ser valorado negativamente

Por ello, es importante aprender a controlar este fenómeno con diferentes técnicas que se verán a continuación.

1.1.1.3. Técnicas para eliminar las barreras del expositor

- **Aceptar en vez de rechazar:** Lo que tiene que venir, vendrá. Partamos de esa premisa: de todas maneras, se tendrá que exponer y hay que aceptarlo como un hecho natural como parte de nuestro desarrollo personal y profesional.
- **Pierde el miedo a perder:** perder no es malo, es equivocarse, sacar conclusiones y volver a retomar el camino. No somos personas infalibles. En Gestión de Riesgos el cero es solo un

ideal. De esa misma forma, se debe preparar para un error, pero con práctica se puede minimizar su aparición.

- **No obsesionarse con la perfección:** La idea de lograr todo perfecto solo conlleva a mayor tensión y mayor desarrollo del pánico escénico. Es importante entender que siempre habrá margen para el error y muchos de ellos estarán fuera de nuestro control y alcance.
- **No dramatizar los errores:** los errores estarán siempre presente en toda actividad humana, por ello es importante aprender a controlarlos y tener muy en cuenta que no solo te ocurre a ti sino a todas las personas. Llevarlos a la exageración de que por un error pensar que todo salió mal es un pensamiento que no permite avanzar en corregir las barreras.
- **Disfrutar como si nadie te ve:** por último, disfruta el momento, da lo mejor de ti. Recuerda, lo que no sabes o no explicas, nadie lo sabe solo tú y si actúas con naturalidad, nadie podrá notar el error. Por ello, muéstrate confiado y seguro en la exposición.



Figura 3: Exposición

Fuente. - Tomado de <https://www.caracteristicas.co/exposicion-oral/>

1.1.2. Barreras en la audiencia

La audiencia juega un papel muy preponderante durante las exposiciones; sin embargo, esta representa un punto muy importante a tener en cuenta para realizar nuestro trabajo. Existen dos criterios importantes para tomar en cuenta cuando se va a realizar una exposición: El ambiente físico y La predisposición del público.

1.1.2.1. El ambiente físico

- **La iluminación:** en donde se va a exponer debe de haber una correcta iluminación ya que ambos extremos van a jugar en contra de lo que se planea hacer: mucha o poca luz va a desencadenar diferentes reacciones en el auditorio como fastidio o modorra.



Figura 4: Iluminación

Fuente. - Tomado de <http://escenariosprofesionales.blogspot.com/2014/05/como-iluminar-un-escenario-es-algo-muy.html>

- **La temperatura:** es un factor importante ya que, de ser muy elevada la temperatura, causará sofocación y fastidio que no permitirá desarrollar una correcta exposición.



Figura 5: Temperatura

Fuente. - Tomado de <https://www.caracteristicas.co/exposicion-oral/>

- **El sonido:** la sonorización juega un papel muy estratégico, sobretodo, cuando es muy baja y no se puede escuchar lo que se está exponiendo, se cae en el problema de que el auditorio pierde el interés de lo que se está exponiendo.



Figura 6: Exposición

Fuente. - Tomado de <https://www.caracteristicas.co/exposicion-oral/>

- **Distractores:** abrir y cerrar, el ruido de la calle, fallas en el equipo de sonido, etc. son distractores que juegan en contra de lo que se ha preparado ya que pueden hacer perder la concentración a la hora de exponer



Figura 7: Distractores

Fuente. - Tomado de <https://www.caracteristicas.co/exposicion-oral/>

1.1.2.2. La predisposición del público

El público y su predisposición a escuchar es muy importante. Cuando nos encontramos frente a un público no siempre están con todas las ganas de escucharnos y eso va a jugar en contra de nuestra exposición. Los principales casos que van en contra de nuestra exposición son los siguientes:

- **Público obligado:** muchas veces, nos toca realizar una exposición frente a un público que no desea escuchar nuestra exposición; sino que están ahí por mandato de la empresa o por conseguir algún certificado/nota. Por ello, su motivación no será del todo buena y de apertura.

¿Qué hacer?

Preparar una exposición que cautive y llame la atención de hasta los que no están interesados.



Figura 8: Fuera de horario

Fuente. - Tomado de <https://www.caracteristicas.co/exposicion-oral/>

- **Público fuera de horario:** del mismo modo, qué pasa cuando una exposición se programa por ejemplo en horario, por la naturaleza del curso, a las 10.00 pm. ¿Cómo lidiar con ese aspecto? ¿Cómo llamar la atención? ¿Cómo cautivarlos? Es un reto muy grande que tiene el expositor y solo hay una forma: PREPARACIÓN ANTICIPADA.

¿Qué hacer?

Preparar nuestra exposición lo más impactante posible para contrarrestar el problema del horario.

- **Público con otro perfil/ edad:** por último, un aspecto muy importante es que, a veces, nos va a tocar exponer a un grupo sociocultural, edad, profesión, etc. diferente a la nuestra y va a complicar con los ejemplos y códigos que ellos utilizan. Por consiguiente, se puede perder la atención.

¿Qué hacer?

Averiguar con antelación a qué grupo se va a exponer y realizarla en función de sus gustos, prioridades y preferencias.



Figura 9: Público

Fuente. - Tomado de <https://www.caracteristicas.co/exposicion-ora>

Resumen

1. El público es muy importante en una exposición.
2. La ansiedad es una barrera de la audiencia muy importante a tener en cuenta para poder controlarla.
3. El pánico escénico es la exageración de las posibles consecuencias ante un estímulo simple.
4. El ambiente debe ser el idóneo para realizar una correcta exposición en tiempo, lugar, iluminación, etc.
5. Aprender que los errores siempre estarán presentes y trabajar con ellos es una técnica que permite superar el pánico escénico.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- https://ge-iic.com/files/Exposiciones/Condiciones_ambientales.pdf
- <https://www.topdoctors.es/diccionario-medico/panico-escenico>
- <https://www.clinicbarcelona.org/asistencia/enfermedades/trastornos-de-ansiedad/definicion>
- <https://www.segurmaniazurekin.eus/lecciones-seguridad/la-importancia-de-una-buena-iluminacion-en-tu-puesto-de-trabajo/>



LENGUAJE DÉBIL, LENGUAJE FUERTE Y MODULACIÓN DE LA VOZ

LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Al término de la unidad, el alumno aplica técnicas para eliminar el lenguaje ambiguo (muletillas), utiliza el lenguaje fuerte a través de la generación de imágenes y emociones, y aplica técnicas de modulación de la voz.

TEMARIO

2.1 Tema 2 : El lenguaje débil

2.1.1 : Las muletillas: consecuencias en los mensajes

2.1.2 : Tipos de muletillas

2.1.3 : Técnicas de eliminación

2.2 Tema 3 : El lenguaje fuerte

2.2.1 : Componentes: descripción de imágenes y evocación de emociones

2.2.2 : Técnicas que propician el lenguaje fuerte

2.2.3 : Formas de comunicación: palabras, voz y lenguaje corporal

2.3 Tema 4 : La modulación de la voz

2.3.1 : Punto inicial del tono de voz

2.3.2 : Técnicas para modular la voz

ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Los alumnos reconocen la importancia de eliminar las muletillas.
- Los alumnos reconocen el impacto de del uso del lenguaje fuerte en las exposiciones.
- Los alumnos practican cómo modular la voz.

2.1. EL LENGUAJE DÉBIL

2.1.1. Las muletillas: consecuencias en los mensajes

Se conoce como muletilla a aquellas palabras que, a la hora de comunicarnos, son utilizadas de forma repetitiva. El nombre muletillas proviene de cómo se utiliza: como soporte de lo que se está diciendo. El uso continuo de las muletillas en la comunicación tiende a empobrecer el idioma y restar prestancia a lo que se quiere comunicar. Estas no suman valor, sino todo lo contrario, le restan significado a la comunicación.

Es importante señalar que, en una exposición académica, la presencia de muletillas, muchas veces se debe a distintos factores:

Falta de control de los nervios

La falta de dominio ante una situación estresante como es una exposición académica o laboral hace que se pierda el control sobre los nervios y ello precipita que se cometan muletillas



Figura 10: Nervios

Fuente. - Tomado de <https://metodosparaligar.com/como-dejar-de-ser-nervioso/>

Falta de preparación adecuada

La falta de preparación adecuada es otro de los detonantes que coadyuvan a la presentación de muletillas. Ello se debe a la necesidad de llenar los vacíos que se presentan a la hora de expresar las ideas.



Figura 11: Las muletillas y las presentaciones efectivas

Fuente. - Tomado de https://www.youtube.com/watch?v=hNpRnN7d_fQ

Improvisación en la exposición

La improvisación es uno de los causantes que las personas al hablar cometan o caigan en el error de pronunciar muchas muletillas. Esto se debe a que al no saber qué se va a decir, se intenta llenar los espacios con muletillas de forma automática.

A continuación, se presentan algunas formas comunes de muletillas en la variedad peruana.



Figura 12: Muletillas

Fuente. - Tomado de <https://comunicar2016.wordpress.com/2017/03/26/el-uso-de-las-muletillas-nuevas-tendencias-linguisticas/>

estooo ... / esteee ... “A continuación compañeros... **esteeeeeee...** les vamos a presentar el tema...”

bueno ... “bueno ... continuando con la exposición bueno...”

heeee... “cómo les decía **heeeeeee** esas son las partes”

¿no?... ¿No? “se ha comprendido esta parte. **¿No?**”

/ummmmm/ “ummmmm vamos a empezar ummmmm este tema muy importante”

osea “ las formas son importantes... osea... hay que tomarlas en cuenta”

ok “entonces ok... estamos de acuerdo ok...”

pero “muy bien pero como será...”

no sé “estee no sé...”

pero sin embargo “ lo haré, pero sin embargo”

Consecuencias

El uso consecutivo de muletillas en la comunicación trae consecuencias negativas. Entre las principales tenemos las siguientes:

- a) Pérdida de credibilidad en la exposición.

Esta se ve reflejada porque se va a dar la falsa percepción de que nos e está preparado o se ha realizado de una forma improvisada.

- b) Refleja falta de preparación.

Como se ha repetido varias veces en este manual, la forma de evitar que haya muletillas es prepararse cuantas veces sea posible para poder desempeñarse correctamente en un escenario, ya sea en el mundo académico o laboral.

- c) Muestra de poco manejo del vocabulario.

La forma de registrar en nuestro vocabulario y siempre tener un sinónimo a la mano es leer. Esta actividad permite incrementar nuestro vocabulario y tener más palabras para expresar correctamente el mensaje.

- d) Disolución del mensaje real a comunicar.

Por último, la gente no presta atención a lo que se está explicando o exponiendo por que las muletillas opacan la exposición.

Al respecto, Jiménez Alva (2015) sobre las consecuencias de las muletillas dice lo siguiente:

El uso de muletillas puede apuntar hacia desconfianza en sí mismo (a), falta de concentración, incertidumbre, apocamiento, cansancio físico o mental, pobreza de contenido y escasa preparación a la hora de hablar ante otras personas. Lo peor es que se pronuncian automática o irreflexivamente y son contagiosas: quienes las escuchan de alguien pueden apropiarse de ellas y repetirlas hasta el hastío, sustituirlas o conseguir controlarlas en la expresión oral; esto último bastante difícil.

Escuche el siguiente video y reescriba sin muletillas:



Figura 13: Consumo de alcohol y drogas playas del sur
Fuente. - Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=cDg3Bd1a-78&t=10s>

[illegible]

2.1.2. Tipos de muletillas

Existen dos tipos de muletillas: orales y corporales

Las muletillas orales: son aquellas que se utilizan a la hora de utilizar el lenguaje hablado. Las más comunes son osea, eteee, heee, bueno, etc.



Figura 14: Muletillas orales

Fuente. - Tomado de <http://rociodiazgomez.blogspot.com/2018/09/o-sea-la-de-muletillas-que-usamos-sabes.html>

Las muletillas corporales: son las que están relacionadas con el lenguaje no verbal a la hora de comunicarnos. Se considera como muletillas corporales porque son actos repetitivos mientras se está exponiendo. Las principales que se pueden reconocer son el tomarse el cabello, llevarse las manos al bolsillo, mirar al techo o al piso, etc.



Figura 15: Muletillas corporales

Fuente. – Tomado de https://www.freepik.es/fotos-premium/sonriendo-alegremente-casualmente-tomandose-mano-mirada-positiva-feliz-segura_8847541.htm

2.1.3. Técnicas de eliminación

Para poder eliminar las muletillas de nuestro vocabulario se debe de seguir algunas pautas y así desterrarlo de nuestra forma de comunicarnos.

Paso 01: Reconocimiento

Es reconocer que tenemos este problema. Es importante que se grabe o le pida a un amigo que escuche su presentación y le indique si posee “muletillas”.



Figura 16: Grabador de sonido

Fuente. - Tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=Pj0qxp3zDGA>

Paso 02: Aumento de vocabulario

Otro paso importante es practicar la lectura con la finalidad de aumentar nuestro voltario. Debido a ello, cuando una persona se olvide qué es lo que tienen que decir, puede utilizar palabras sinónimas o alguna sustitución léxica que permita evitar la presencia de muletillas.

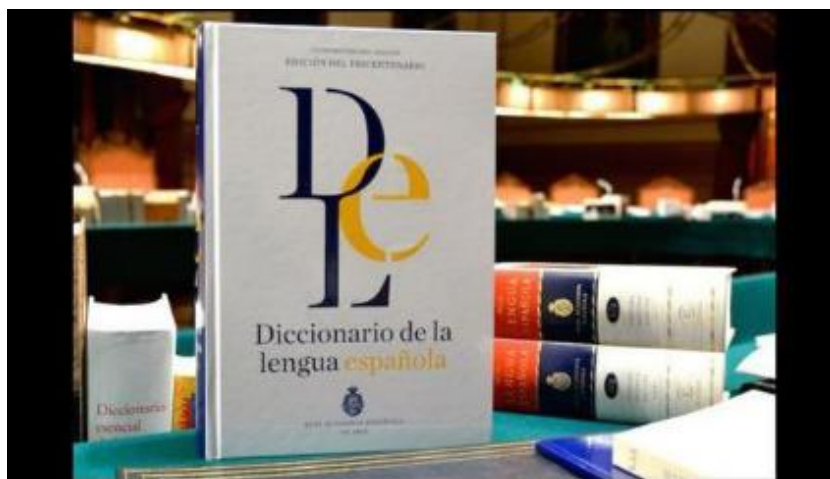


Figura 17: Diccionario

Fuente. - Tomado de <https://elcomercio.pe/eldominical/resenas/nueva-edicion-diccionario-lengua-espanola-rae-173432-noticia/>

Paso 03: Práctica constante

Es muy importante, para que una presentación sea exitosa y haya la presencia de muletillas, la práctica y repetición del tema que se va a desarrollar. Con ello se ganará confianza y se puede afirmar que la confianza se obtiene cuando “se sabe que sabes” ello brindará fluidez a la hora de la exposición. Una máxima dice.” La práctica hace al maestro”



Figura 18: Estudio

Fuente. - Tomado de <http://www.galaxybo.it/deseas-estudiar-un-master-y-no-sabes-por-donde-empezar-estos-consejos-te-seran-utiles/>

Paso 04: Uso del silencio

Una técnica muy conocida es la llamada del VASO DE AGUA. Consiste en que cada tramo de información se haga una pausa para beber un sorbo de agua. Con ello nos acostumbramos a realizar pausas para pensar lo que vamos a decir a continuación.



Figura 19: Vaso de agua

Fuente. - Tomado de https://www.freepik.es/fotos-premium/vaso-agua_6088726.htm

Trabajo práctico

Realice una presentación en video y donde se presente 8 datos de usted y luego reconozca cuántas muletillas ha cometido.

Datos a exponer:

- Nombre
- Edad
- Lugar de Residencia
- Carrera o especialidad
- Pasatiempo
- Curso favorito
- Porqué está en la carrera, etc.

Escriba aquí las muletillas que logró reconocer:

Resumen

1. El lenguaje débil desmerece nuestra exposición académica o laboral.
2. El poco o nulo control de los nervios pueden llevar a las muletillas.
3. Muchas veces, la falta de preparación se evidencia cuando se usan muletillas.
4. Repetir varias veces la exposición permite conocer correctamente el tema y no cometer muletillas.
5. La técnica del vaso de agua ayuda a utilizar las pausas y evitar las muletillas.
6. La preparación es muy importante en la eliminación del lenguaje débil.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <https://www.altonivel.com.mx/imagen-personal/46652-este-bueno-las-muletillas-que-arruinan-tu-imagen/>
- <https://www.entrepreneur.com/article/267047>
- <https://www.fundacionlengua.com/es/presentacion/sec/227/>
- <https://www.bbc.com/mundo/vert-cap-36627141>

2.2. EL LENGUAJE FUERTE

2.2.1. Componentes: descripción de imágenes y evocación de emociones

Para construir un LENGUAJE FUERTE eficiente y que cumpla con el requisito de transmitir correctamente el mensaje debe de cumplir con dos requisitos: describir imágenes y evocar emociones.

Describir imágenes

La técnica de describir imágenes consiste lograr que, a la hora de la exposición, se logre ser lo más preciso posible para que la persona que está escuchando pueda relacionarlo con un conocimiento previo y volverlo significativo.



Figura 20: Punta Cana

Fuente. - Tomado de <https://www.coming2.com/es/destino/punta-cana>

Paso 01

Reconoce 5 elementos naturales

Sustantivo
Arena
Cielo
Mar
Palmeras
Nubes

Figura 21: Sustantivos

Fuente. - Elaboración Propia

Descripción:

“Una playa de PUNTA CANA tiene arena, cielo, mar, palmeras y nubes.”

Esta descripción no evidencia completamente lo que se aprecia en la imagen.

Paso 02

Reconoce 5 elementos naturales y un adjetivo

Sustantivo	Adjetivo
Arena	Blanca
Cielo	Azul
Mar	Turquesa
Palmeras	Altas
Nubes	Esponjosas

Figura 22: Adjetivos
Fuente. - Elaboración Propia

Descripción:

“Una playa de PUNTA CANA tiene arena blanca, cielo azul, mar turquesa, palmeras altas y nubes esponjosas.”

Esta descripción mejora mucho con respecto de la anterior.

Paso 03

Reconoce 5 elementos naturales, un adjetivo más una comparación

Sustantivo	Adjetivo	
Arena	Blanca	Como la sal
Cielo	Azul	Como la camiseta de Alianza Lima
Mar	Turquesa	Como el vestido de Maju Mantilla
Palmeras	Altas	Como el poste de alumbrado público
Nubes	Esponjosas	Como el algodón

Figura 23: Comparación
Fuente. - Elaboración Propia

Descripción:

“Una playa de PUNTA CANA tiene arena blanca como la sal, cielo azul como la camiseta de Alianza Lima, mar turquesa como el vestido de Maju Mantilla, palmeras altas como los postes de alumbrado público y nubes esponjosas como el algodón.”

Esta descripción representa mejor la imagen, pero sobre todo al relacionarlo con objetos que nosotros conocemos. Ello permite que se realice lo que se llama la evocación de emociones.

Evocación de emociones

Esto se logra cuando la imagen que se está describiendo (paisaje, suceso, acto, teoría, conocimiento, etc. se entrelaza con algo que nosotros ya conocemos. Se logra que la fijación del concepto sea más poderosa y de mayor impacto en el público.

2.2.2. Técnicas que propician el lenguaje fuerte

Existen diferentes técnicas para lograr un lenguaje fuerte. A continuación, se presentan las principales.

a) Uso de calificativos

Esta técnica nos permite utilizar el Lenguaje Fuerte principalmente en la apertura de la exposición:

“Estimado y apreciados compañeros, esta tarde...”



Figura 24: Discurso

Fuente. - Tomado de <https://concepto.de/discurso/>

b) Uso de epítetos

En la literatura y en las canciones se aprecian los epítetos con mayor claridad. Estos permiten realzar la cualidad y/o característica intrínseca de un objeto, persona, etc. Veamos algunos ejemplos:

La **sangre roja** del pueblo...

La **nieve blanca** que ya no se verá más...

Como una **piedra dura** es tu corazón...

“Aquella noche oscura y tenebrosa...”



Figura 25: Noche oscura

Fuente. - Tomado de <https://tallerdeoracionpersonal.blogspot.com/2013/04/oracion-la-noche-oscura.html>

c) Uso del Símil o comparación

Esta técnica nos permite precisar conceptos o ideas abstracto que el auditorio quizá no tenga idea de cómo es lo que se describe.

El **Acelerador Nuclear de Hadrones** es un gran círculo **como el velódromo de la VIDENA...**



Figura 26: Acelerador Nuclear de Hadrones

Fuente. - Tomado de <https://www.vix.com/es/btg/curiosidades/9092/que-es-y-como-functiona-el-gran-colisionador-de-hadrones-explicado-en-5-minutos>



Figura 27: Velódromo de la VIDENA

Fuente. - Tomado de <https://www.gob.pe/institucion/ipd/noticias/199270-despues-de-28-anos-el-instituto-peruano-del-deporte-reapertura-el-tradicional-velodromo-del-puente-del-ejercito-en-el-cercado-de-lima>

d) Uso de Metáforas

Las metáforas permiten realizar asociaciones mentales fuertes y a su vez buscar por qué se ha colocado o usado dicha frase. Tiene un doble impacto porque te permite hacer que la gente explore en su mente la relación que existe y la fije más profundamente al convertirse en un acto significativo.

Este **manual** será un **faro** para navegar correctamente por internet.



Figura 28: Faro

Fuente. - Tomado de https://gta.fandom.com/es/wiki/Faro_de_El_Gordo



Figura 29: Manual

Fuente. - Tomado de <https://www.traduccionbogota.com/como-traducir-manuales/>

2.2.3. Formas de comunicación: palabras, voz y lenguaje corporal

La comunicación utiliza distintos canales para enviar un mensaje. Este tema se verá a mayor profundidad en los capítulos siguientes de modulación de la voz y el lenguaje corporal.

Las Palabras:

El correcto uso, combinación y conocimiento de significados logra que el mensaje sea poderoso y fuertemente recordado: la palabra correcta es vital para lograr la trascendencia del mensaje.



Figura 30: Palabras

Fuente. - Tomado de <https://www.linuxadictos.com/reconocimiento-voz-linux.html>

La Voz:

La voz presenta un componente importante en la creación de imágenes mentales y de esa manera evocar emociones. Esto permite que el mensaje que se quiere dar a conocer sea más impactante.



Figura 31: Voz

Fuente. - Tomado de <https://www.spanishschoolvalencia.com/es/palabras-bonitas-del-espanol/>

El Lenguaje Corporal

El lenguaje corporal tiene una gran importancia en la transmisión de un mensaje. Este tema se tratará más adelante en un capítulo aparte exclusivo para este tema.



Figura 32: Lenguaje corporal

Fuente. - Tomado de <https://www.psicoactiva.com/blog/7-pautas-reconocer-lenguaje-corporal/>

Realice la descripción utilizando la técnica del lenguaje fuerte.

Ejercicio 01



Figura 33: Conde de Superunda

Fuente. - Tomado de https://es.wikipedia.org/wiki/Jir%C3%B3n_Conde_de_Superunda

Resumen

1. El lenguaje fuerte tiene dos componentes: descripción de imágenes y evocación de emociones.
2. La descripción de imágenes se realiza mediante la técnica colocar un adjetivo y una comparación.
3. El símil o comparación es una técnica que permite mejorar la recordación.
4. Son componentes adicionales la voz, las palabras y el lenguaje corporal.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <https://aplicaciones.uc3m.es/cpa/generaFicha?est=217&asig=14360&idioma=1>
- <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448175743.pdf>

2.3. LA MODULACIÓN DE LA VOZ

2.3.1. Punto inicial del tono de voz

La voz, más allá de las palabras, es uno de los componentes más poderosos para enviar un mensaje eficazmente. Esta tiene la particularidad que se puede trabajar y obtener una voz adecuada para realizar una exposición.



Figura 35: Voz

Fuente. - Tomado de <http://blogadlibitumestudio.blogspot.com/2014/06/la-voz-humana-como-materia-prima.html>

El campo gramatical los cambios son representados por el acento y la entonación los que se realizan mediante la tilde y los signos, tanto de admiración como interrogación, pero en el campo hablado esta presenta algunas variedades que nos van a permitir utilizarla de la mejor manera. Por ello, se debe de aprender a controlar tres componentes de esta: velocidad, volumen y tono.

Velocidad

La velocidad con la que se pronuncia una palabra es un medio importante para expresar un mensaje. Esta puede ser de dos tipos: lenta y rápida.

Lenta: una voz lenta puede llamar a la modorra y a la pérdida, por parte del público, de interés en lo que se está exponiendo.

Rápida: por el contrario, una voz muy rápida puede causar que se pierda el interés debido a que no se entiende, y muchos menos, se comprende. Ello juega en contra del expositor.

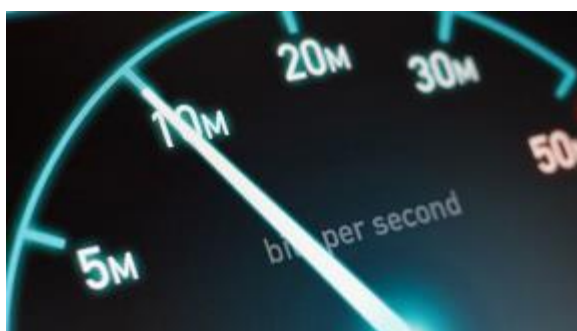


Figura 36: La velocidad de voz

Fuente. - Tomado de <http://www.vasantamagazine.com/internet/como-medir-la-velocidad-de-tu-conexion-a-internet/>

La velocidad perfecta o estándar no existe: va a depender del mensaje que se quiera transmitir. Existe momentos en el que se tiene que hablar más lento o neutros casos aumentar la velocidad.

Volumen

El volumen de la voz es otro de los componentes súper importantes. Este puede utilizarse para llamar la atención de los asistentes. Este puede ser de dos tipos: alto y bajo.

Alto: mantener una exposición todo el tiempo en volumen alto puede resultar molesto, pero aumentar el volumen en algunos casos es muy importante.

Bajo: del mismo modo, mantener una exposición en volumen bajo tiende a causar modorra, sueño y aburrimiento, pero se puede utilizar como estrategia para llamar la atención. Esto se verá más adelante.



Figura 37: Volumen de la voz

Fuente. - Tomado de <https://sp.depositphotos.com/stock-photos/volumen.html>

El volumen perfecto o estándar no existe: va a depender del mensaje que se quiera transmitir. Existe momentos en el que se tiene que hablar más alto o en otros más bajos, dependiendo de la técnica a usar.

Tono

El tono de la voz implica estados de ánimos, predisposición para realizar una acción o como se siente el expositor y de qué manera va a influenciar sobre los que lo están escuchando. Este puede ser de dos tipos: agudo o grave.

Agudo: este se puede utilizar para demostrar fineza en lo que se está exponiendo. Para expresar idea delicadas y sumamente puntuales.

Grave: el tono grave permite expresar ideas fuertes y de seguridad en lo que se dice. También se asocia con la experiencia.



Figura 38: Tono de la voz

Fuente. - Tomado de <http://tonodevozyq23.blogspot.com/2014/09/v-behaviorurldefaultvml.o.html>

Con respecto al tono voz Quijada, Y. (2014) en el Blog “El tono de voz” manifiesta lo siguiente:

Tipos de tono de voz:

Tono cálido: Transmite empatía, es muy común su uso. Ejemplo: en las despedidas, para lograr ese efecto de cercanía con los espectadores.

Tono tranquilo: Nos transmite tranquilidad y seguridad. Ejemplo: cuando comentas una anécdota.

Tono persuasivo: Nos transmite ánimo y es convincente, buscando que el oyente se comprometa con lo que él está solicitando.

Tono sugestivo: Lo utilizamos mucho cuando queremos dar consejos y sugerencias.

Tono Seguro: Es muy común utilizarlo para confirmar tus palabras, tus ideas o para reforzar conceptos importantes.

Realice los siguientes ejercicios para ejercitar la voz:

Velocidad	
Rápido	
Lento	
Tono	
Agudo	
Grave	
Volumen	
Alto	
bajo	

Figura 39: Ejercicios para la voz

Fuente. - Elaboración Propia

2.3.2. Técnicas para modular la voz

Para poder modular la voz, se realizan diferentes ejercicios físicos de vocalización.

a) Uso del diafragma

El diafragma es un músculo de forma semejante a un paracaídas. Cuando este se contrae reduce la capacidad abdominal y por ende se hace presión positiva hacia afuera. Con ello se logra que los pulmones exhalen más aire y por consiguiente una mejor resonancia en la cavidad bucal mejorar la voz.

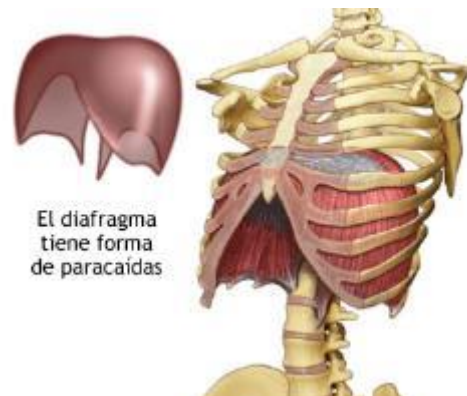


Figura 40: Diafragma

Fuente. - Tomado de https://medlineplus.gov/spanish/ency/esp_imagepages/19072.htm

Practiquemos

Pronuncie las siguientes palabras enviando aire desde el diafragma

- ¡Viva el Perú!
- Todo mi afecto lo puse en una ingrata
- Buenas tardes, señores
- Muchas gracias
- Para continuar
- Quiero incidir en lo siguiente

b) Lectura con gestos

Es muy importante para entrenar la voz desarrollar ejercicios de lectura forzando la voz a diferentes estados de ánimo como tristeza, alegría, sorpresa, etc.

Lea la siguiente frase con diferentes estados de ánimo.

“hay hermanos, mucho que hacer...”



Figura 41: Estados de ánimo

Fuente. - Tomado de <https://www.laredcoaching.com/estados-de-animo-y-aprendizaje-podemos-aprender-a-intervenirnos/>

Practiquemos

Pronuncie las siguientes frases con el tono de voz requerido

- ¡Viva el Perú! (Alegre)
- Todo mi afecto lo puse en una ingrata (Triste)
- Buenas tardes, señores (entusiasmado)
- Muchas gracias (Molesto)
- Para continuar (dudoso)
- Quiero incidir en lo siguiente (con pena)

c) Vocalización forzada

Repita una palabra realizando la apertura máxima de su boca y vaya articulando cada sílaba de manera clara y precisa. Con ello se logra que la boca se acostumbre a producir sonidos más nítidos y mejor vocalizados.

Practiquemos

Pronuncie las siguientes palabras separando las sílabas exageradamente

- ¡Vi-va el Pe-rú!
- To-do mi a-fec-to lo pu-se en u-na in-grata
- Bue-nas tar-des, se-ño-res
- Mu-chas gra-cias
- Pa-ra con-ti-nuar
- Quie-ro in-ci-dir en lo si-guie-nte

Técnicas para usar en una exposición:

a) Elevación de la voz.

Cuando uno está realizando una exposición y desea utilizar la voz para llamar la atención del auditorio puede, en determinada palabra clave, elevar la voz. Con ello se puede captar la atención de los escuchas.

Camarón que se duerme, **se lo lleva** la corriente

b) Susurro.

Uso de

Camarón que se duerme, **se lo lleva la corriente**

Practiquemos

Pronuncie las siguientes palabras enviando aire desde el diafragma

- ¡Viva el Perú! (Alto)
- Todo mi afecto lo puse en una ingrata (Bajo)
- Buenas tardes, señores (Alto)
- Muchas gracias (Bajo)
- Para continuar (Alto)

Resumen

1. La voz tiene tres componentes: volumen, velocidad y tono.
2. El susurro es una técnica que ayuda a que el auditorio preste atención.
3. El elevar la voz también tiene el mismo efecto. Elevar la voz en palabras claves logra captar la atención.
4. Para mejorar la voz, se debe de practicar constantemente con diferentes ejercicios como estimular el músculo diafragma.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <http://tonodevozyq23.blogspot.com/2014/09/v-behaviorurldefaultvmlo.html>
- <https://tecnicashablaenpublico.com/blog/como-aumentar-y-modular-la-voz-para-hablar-mas-fuerte/>
- <https://www.vozalia.com/entrenamiento-de-voz/entonacion-y-modulacion-de-voz-problemas-y-soluciones-para-entonar-y-modular-la-voz/>



EL LENGUAJE CORPORAL Y EL PODER DE LAS HISTORIAS

LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Al término de la unidad, el alumno utiliza el lenguaje corporal y el espacio adecuadamente, logrando captar la atención del público. Además, usa las historias para lograr mayor impacto.

TEMARIO

3.1. Tema 5 : El lenguaje corporal

- 3.1.1 : Importancia
- 3.1.2 : ¿Qué dice de nosotros?
- 3.1.3 : La kinésica
- 3.1.4 : La proxémica

3.2. Tema 6 : El poder de las historias

- 3.2.1 : Descripción de personajes
- 3.2.2 : Historia inversa
- 3.2.3 : Descripción de lugares
- 3.2.4 : El mensaje o moraleja

ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Los alumnos utilizan el lenguaje corporal.
- Los alumnos construyen una historia con los requisitos.

3.1. EL LENGUAJE CORPORAL

La expresión corporal o lenguaje corporal es uno de los principales elementos para realizar una exposición de alto impacto. Muchas figuras públicas practican esta técnica que ayuda a que su mensaje sea más penetrante en las personas. En este sentido, Campaña, Molero & Neufert en su publicación “La Expresión Corporal y Gestual” en la revista digital Dialnet de la Universidad de la Rioja manifiesta lo siguiente:

La expresión corporal es una disciplina que utiliza el lenguaje del cuerpo como forma de comunicación y manifestación de lo consciente e inconsciente del ser humano. Además, es una forma de lenguaje no verbal, que intenta demostrar estados, emociones, sentimientos, pensamientos, juicios previos, valores y todo lo que forma parte de la cultura de la persona. Es decir, es una forma de expresar con el cuerpo lo que no quieres o no puedes expresar con palabras. Es por eso por lo que, entre los beneficios de la expresión corporal, se encuentran el desarrollo de la autopercepción, la conciencia del cuerpo y habilidades comunicacionales diversas. Así mismo, constituye una forma diferente de ejercitar el cuerpo, aunque esta no sea realmente su finalidad.



Figura 42: Lenguaje corporal

Fuente.- Tomado de <https://neurosales.com/expresion-corporal-tu-cuerpo-habla/>

3.1.1. Importancia

La importancia del lenguaje corporal radica en que de este depende qué tan fuerte puede ser transmitido un mensaje. Para ello veamos lo siguiente:

La expresión facial

La boca, los ojos y las cejas son piezas claves para transmitir un mensaje correctamente. El juego de estos tres elementos puede expresar diferentes estados:

- Sorpresa
- Confianza
- Cólera
- Ira
- Ternura
- Frío
- Calor
- Odio, etc.



Figura 43: Expresión facial

Fuente. - Tomado de <https://es.vexels.com/vectores/vista-previa/150669/conjunto-de-expresion-facial-de-hombre>

La expresión corporal en oratoria

En la oratoria, la Expresión Corporal juega un gran papel. Este refuerza cada elemento que el orador está hablando. Por ejemplo, cuando dice la palabra fuerza, este debe de mostrar el puño o cuando menciona la palabra amor, cariño, estima debe de tocarse el pecho del lado del corazón.

La postura, la mirada, la expresión de la cara, la forma de pararse, la forma de caminar, etc. son señales muy importantes.



Figura 44: Expresión corporal

Fuente.- Tomado de <https://www.comportamientonoverbal.com/clublenguajenoverbal/los-gestos-de-manos-de-los-lideres-y-la-influencia-en-sus-seguidores/>

La expresión corporal en oratoria

La posición de las manos es muy importante, se debe de colocar, a la hora de exponer de formas: siempre iguales.



Figura 45: Cómo usar tus manos en una presentación

Fuente.- Tomado de <https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-usar-tus-manos-en-una-presentaci%C3%B3n-conquista-tu-amparo>

No deben quedar colgadas, ni en los bolsillos (excepto pulgar afuera) y sus movimientos deben corresponder con los términos que se empleen y el énfasis que se le ponga a la expresión.

Uso de ademanes

Los ademanes son muy importantes ya que ayudan a dar un mensaje sin dar una palabra. A continuación, se presenta una lista de ademanes más usados por los oradores y puedes usar en las exposiciones efectivas. Creacionliteraria.net (2012) nos muestra las siguientes:

Mano y brazo extendido. - Sirve para señalar o invitar a pasar. Se utiliza también para expresiones como: allá, aquella, esa, ese, adelante o para indicar distancias.

Puño cerrado. - Denota fuerza, poder, logro, victoria, triunfo, éxito, lucha, vencer o para festejar un triunfo.

Puño cerrado mostrando el dedo índice. - Para insistir, acosar, ratificar. Es incómodo para el interlocutor. También se utiliza para expresiones como: hoy, aquí, ahora.

Muestra de palmas. - Denota cordialidad, sinceridad, acogida. Se utiliza para expresiones de bienvenida, invitación, dar, recibir, nosotros, todos, ustedes, expresiones interrogativas: ¿por qué?, ¿para qué?, ¿Cuándo?, etc. Además, para resaltar un personaje, lugar o simplemente para enfatizar.

Las palmas hacia abajo. - Denota negación o expresiones negativas como nunca, jamás, negativo, no, ninguno, nada, fracaso, desengaño, mal, etc.

Manos inclinadas. - Es señal de espera, clama, quietud, tranquilidad. Si se extiende un brazo denota rechazo, detenerse, parar, alto.

Mano vertical. - Se utiliza en expresiones como partir, aumentar, disminuir, división, poco a poco, paso a paso, progresivamente, etc.

Dedos pulgares o una mano hacia atrás por encima del hombro. - Denota expresiones de tiempo pasado como ayer, hace tiempo, el año pasado, etc.

Manos hacia adelante. - Indican expresiones en tiempo futuro: mañana, la próxima semana, a fin de mes, el próximo año, etc.

Dedo índice y pulgar juntos señalando a la persona y el resto de los dedos extendidos. - Denota afirmación con mucha fuerza, contundencia, deber, obligación, cumplimiento, certeza, aseveración, confirmación.



Figura 46: Gestos en oratoria

Fuente. - Tomado de <https://www.semana.com/educacion/articulo/que-hacen-los-mejores-oradores-su-significado-en-los-negocios/425505-3/>

3.1.2. ¿Qué dice de nosotros?

Los gestos y ademanes dicen mucho de nosotros y nos pueden ayudar o trabajar en nuestra contra.

Lenguaje no verbal de seguridad

Se debe de practicar siempre algunos de estos ejemplos para tener un correcto lenguaje corporal en nuestras exposiciones.

- Inclinar la cabeza en señal de estar escuchando o tener interés por lo que se escucha.
- Al estrechar la mano, el pulgar debe de quedar por encima de la mano.
- Sentarse erguido y relajado.
- Colocar las manos atrás y caminar siempre erguido.
- Mostrar siempre los pulgares en señal de seguridad.



Figura 47: ¿Qué revela de verdad un apretón de manos?

Fuente.- Tomado de <https://www.abc.es/ciencia/20150303/abci-revela-verdad-apreton-manos-201503031255.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

3.1.3. La kinésica

Según el Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad (2020) “La kinésica o quinésica estudia el significado expresivo, apelativo o comunicativo de los movimientos corporales y de los gestos aprendidos o somatogénicos, no orales, de percepción visual, auditiva o táctil, solos o en relación con la estructura lingüística y paralingüística y con la situación comunicativa”. En otras palabras, la kinésica es una forma de comunicación con el cuerpo; ya sea de forma consciente o inconsciente. Este puede darse con cualquier parte del cuerpo: la cara, el dorso, las manos, etc. Los movimientos corporales aportan significados a las palabras. En algunos casos, los movimientos son más poderosas que las propias palabras. Pueden tener significados opuestos: decir con palabras “me gusta” y con gestos se entiende todo lo contrario a la vez. La Kinésica se apoya fuertemente en la gestualidad, expresiones faciales y la postura corporal.

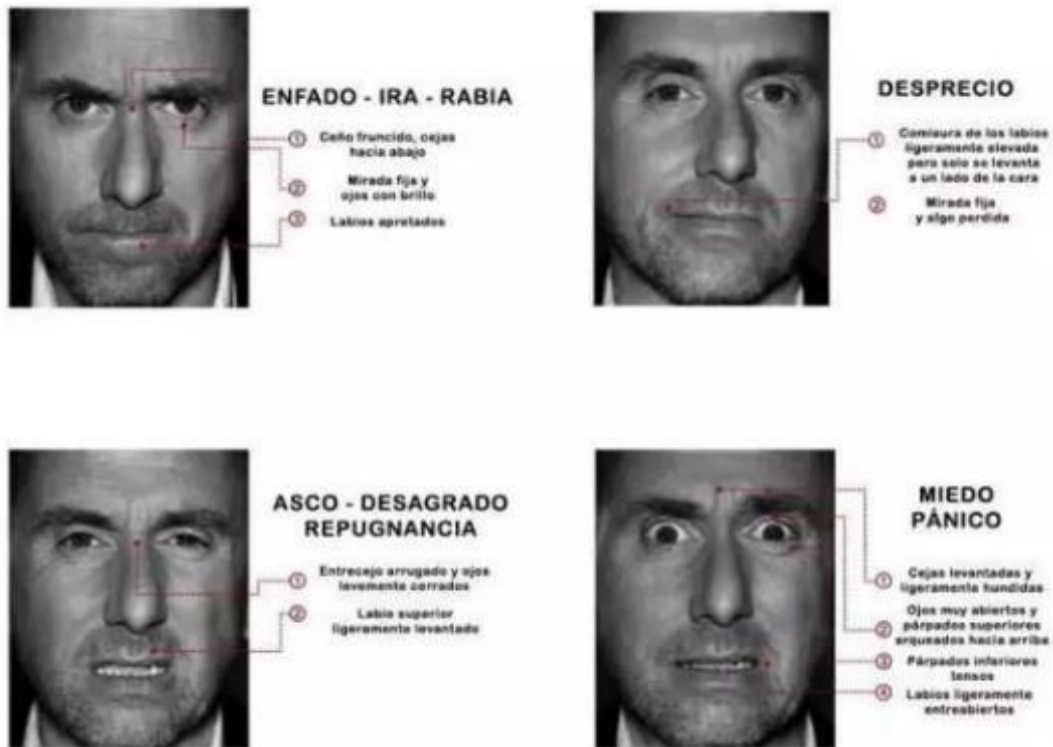


Figura 48: Los rostros de la kinésica

Fuente.- Tomado de <https://www.protocolo.org/social/conversar-hablar/la-kinesica-y-sus-gestos.html>

3.1.4. La proxémica

Para Schmidt (2013) se trata de una disciplina que tanto estudia las maneras (mayoritariamente) inconscientes como las personas estructuran, utilizan y perciben el espacio en el proceso de interacción diaria, quiere decir, la proximidad y el alejamiento de los interlocutores durante la interacción, sus posturas y gestos y la presencia o ausencia del contacto físico.

De otra manera, la proxémica es el estudio de la organización de espacios en la comunicación. Es decir, estudia las relaciones entre las personas y objetos durante una exposición. También estudia el significado de dichas cercanías o lejanías. Para otros autores, la proxémica es el manejo del espacio que rodea a las personas a la hora de realizar una exposición. Esto va a depender de la raza, sexo, edad, religión, y estatus social y económico.

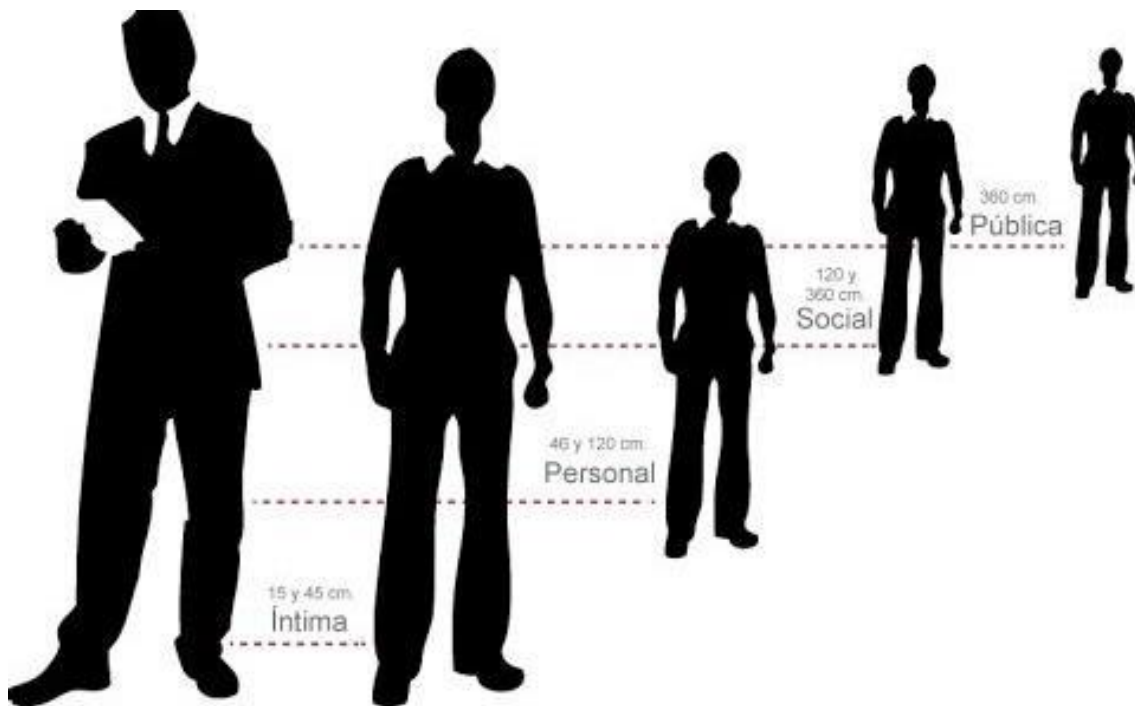


Figura 49: Proxemia

Fuente.- Tomado de <http://comuniksinalabras.blogspot.com/2015/05/proxemia.html>

Lenguaje no verbal de inseguridad

Existen varios ademanes que, al contrario, demuestran nerviosismo, miedo, etc. A la hora de exponer

- Cruzar los brazos o las piernas es señal de una actitud negativa o de inseguridad.
- Cuando uno se agarra el brazo con la otra mano es señal de falta de confianza.
- Las principales señales de desacuerdo o impaciencia están rascarse el cuello, frotarse las manos coloca la mano bajo la nuca.
- Otras señales muestran gestos de engaño como sonreír, frotarse la nariz, humedecer los labios.
- Las señales que reflejan nerviosismo son las siguientes: las manos cruzadas en la nuca o jugar con objetos o tocarse el cabello.



Figura 50: Duda

Fuente. - Tomado de <https://www.enamorando.me/confirmado-las-personas-inteligentes-dudan-mas/>

Los gestos representan algunas actitudes

- Cruzar los brazos: esto es una muestra de estar a la defensiva.
- Llevarse la mano a la boca: esto denota que se quiere mentir.
- Tocarse el mentón: se realiza cuando se va a evaluar algo o decidir.
- Morderse las uñas: esta es una señal ineludible de falta de autocontrol.
- Mostrar una sonrisa falsa. Esto es señal de una traición o deslealtad.



Figura 51: Decisión

Fuente. - Tomado de <https://www.shutterstock.com/es/search/dudar>

Muletillas corporales

Por último, al respecto de las muletillas corporales, Sebastián Lora en su artículo Las Habilidades de Comunicación se Entrenan expone lo siguiente:

- **Arreglarte la ropa sobre el escenario**

No estás en un vestidor probándote ropa. Frente al público hay que estar maqueado e impoluto. Asegúrate de estar arreglando antes de subir al escenario. Y si no, hazlo rápido, antes de que te vean.

- **Tocarte el pelo o la cara**

No estás en el baño ni en la peluquería. Igual que con la ropa, pasa por el baño antes y date una buena repasada frente al espejo. Resiste la tentación de tocarte (la cara o el pelo), salvo que pique demasiado.

- **Jugar con el bolígrafo**

Las manos tiemblan y los dedos se mueven su sujetan algo, como manera de liberar exceso de energía. Suéltalo todo y presenta con las manos libres y abiertas.

Gesticular de manera repetitiva

El mismo gesto repetitivo más de dos veces consecutivas cansa y no es natural. Mira a los políticos que tienen complejo de cerrajero dando martillazos. Evítalo mejor...

O lo que llamo cariñosamente “*El Conejo de Energizer*”. No estar quieto, **Moverse de forma errante** mientras se habla, es la mejor manera de confundir al público ya que impide que éste entienda cuáles son las ideas clave. Frena antes de una idea importante para darle el peso debido.

Por ello, es importante repasar lo antes dicho para evitar caer en ellas.

Ejercicio de aplicación

El objeto del ejercicio de aplicación es preparar a las personas a que utilicen su cuerpo como elemento que envía mensajes.

Se debe de representar las siguientes escenas, pero sin hablar:

- El profesor te entrega tu examen y tienes muy buena nota.
- Estás esperando en la parada del autobús, va con retraso, tienes prisa porque tienes una cita en el médico.
- Estás tomando un café con alguien que te está explicando algo muy interesante, estás muy atento.
- Empiezas vestirti y para ir a una fiesta y te das cuenta de que tu camisa favorita tiene una mancha. Intentas quitar la mancha, pero luego desistes.
- Estas escuchando música muy aburrida y de pronto suena tu canción favorita que tiempo no la habías escuchado.
- Estás en un restaurant y deseas llamar al mozo porque la comida que te han servido está muy fría.
- Vives en el piso 15 de un edificio y empieza un voraz incendio y deseas llamar la atención de los transeúntes.

Se evalúa lo siguiente:

1. Certeza del ademán.
2. Uso correcto del gesto.
3. Mensaje entendible y claro.

Resumen

1. Los gestos demuestran qué están pensando.
2. El lenguaje corporal puede demostrar seguridad e inseguridad.
3. La pregunta retórica es importante porque tiene una carga significativa ya en sí misma.
4. Llevarse la mano a la nuca es señal de duda.
5. Mostrar una sonrisa falsa. Esto es señal de una traición o deslealtad.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <https://www.comportamientonoverbal.com/clublenguajenoverbal/los-gestos-de-manos-de-los-lideres-y-la-influencia-en-sus-seguidores/>
- <https://www.enamorando.me/confirmado-las-personas-inteligentes-dudan-mas/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=m6sY-JBLOu0>
- <https://www.semana.com/educacion/articulo/que-hacen-los-mejores-oradores-su-significado-en-los-negocios/425505-3/>

3.2. EL PODER DE LAS HISTORIAS

3.2.1. Descripción de personajes

Las historias son uno de los recursos más importantes para iniciar una exposición de manera impactante. Ello se debe a que estas nos cautivan y, por, sobre todo, nos gusta escucharlas. Desde niños, siempre hemos sentido una fascinación por ellas. Se debe aprovechar esta situación en favor de nuestra exposición. Por ello, se debe de construir personajes fuertes y expresivos



DESCRIPCIÓN DEL PERSONAJES

Superman es fornido, cuenta con una capa que llega casi hasta el piso. Su traje es azul con unos calzoncillos negros. Presenta un cinturón dorado. En el pecho tiene unas con fondo amarillo y el color de la letra es rojo. Su cabello es corto con un mecho y negro. Tiene botas rojas.

Es importante describir forma, color, textura, tamaño, etc.

Figura 52: Superman

Fuente. - Tomado de <https://efectoezpiral.com/2018/04/19/80-anos-de-superman-mejores-momentos-animados/>



DESCRIPCIÓN DEL PERSONAJES

Figura 53: Modelo

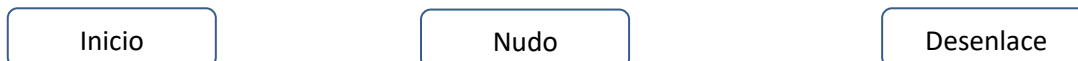
Fuente. - Tomado de <https://vestidosdenoviasencillos.com/2013/12/17/pantalones-para-mujeres-delgadas/>

Practiquemos

Escoja y describa un personaje de su elección.

3.2.2. Historia inversa

La historia inversa es la técnica que permite crear suspense en lo que se está contando. En una narración normal una historia tiene la siguiente estructura:



La técnica de la HISTORIA INVERTIDA consiste en comenzar por la parte más álgida y solo dar pistas de lo que se va a contar. Ello permite enganchar al público por saber qué es lo que viene a continuación o cómo será el desenlace de esta.



Historia invertida

Cuando llegué a casa la encontré ahí: inerte, no sabía lo que había sucedido no porqué estaba en esa situación. Me parecía todo salido de una historia de película. Me apuré en llegar hasta ella, no me contestó, pero pude darme cuenta de que estaba desmallada; había trabajado mucho.

Figura 54: Desmayo

Fuente. - Tomado de <http://www.grupoasistencialcoruna.es/15687161935d80b5b2befff-PRIMEROS+AUXILIOS.+ALTERACIONES+DE+LA+CONSCIENCIA.++LIPOTIMIA+O+DESMAYO+Y+SINCOPE>

Susana Baca gana Premio

Crea una Historia invertida



Figura 55: Premio

Fuente. - Tomado de <https://elcomercio.pe/luces/musica/susana-baca-dedica-su-reciente-latin-grammy-a-los-jovenes-video-a-capella-musica-nndc-noticia/>

Practiquemos

Redacte una historia invertida de su elección.

3.2.3. Descripción de lugares

Para completar una buena historia no se debe de olvidar tener un escenario perfecto. Para ello es importante crearlo de tal manera que el auditorio sienta que está en él. Que pueda cerrar sus ojos e imaginar todo lo que está siendo descrito. Para ello, es importante no obviar ningún detalle.



Descripción de lugares

En aquella calle empedrada, la gente caminaba de lado a lado. Los techos a dos aguas aparecían a cada lado. Las piedras marrones hacían contraste inevitable con las paredes coloniales que estaban encima. Existían 7 ventanas de medio arco de madera. En el cielo se podía ver las nubes blancas y esponjosas. Muchas personas vestidas a la usanza de la zona y los turistas caminaban maravillados.

Figura 56: Calle

Fuente. - Tomado de <https://megustalavida.net/experiencias-en/visita-historica-a-cusco/?lang=en>

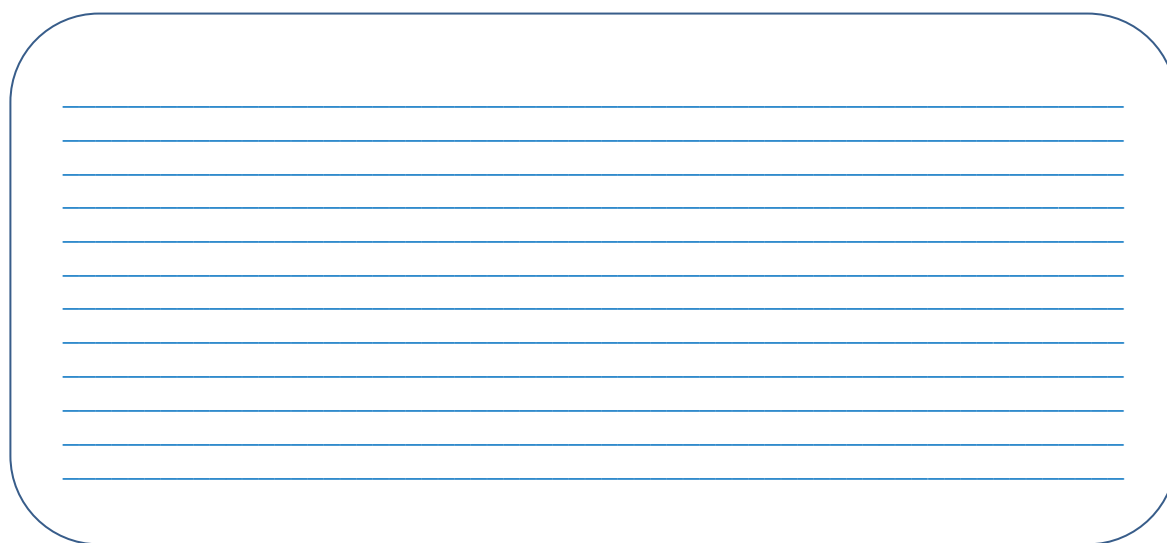
Describe una calle de Arequipa



Figura 57: Calle de Arequipa

Fuente.- Tomado de <https://mapio.net/pic/p-22323177/>

Construye tu historia invertida



Por último, es importante tomar en cuenta las siguientes recomendaciones para construir una historia correctamente.

- a) Definir el tema
- b) Identificar dónde y cómo se contará la historia
- c) Redacta una primera idea o borrador para luego mejorarla.
- d) Construye tus personajes de acuerdo a la historia y al auditorio.
- e) El conflicto debe de dejar a las personas en suspenso.

3.2.4 El mensaje o moraleja

Según EcuRed (2019), moraleja es una palabra de origen latina que se compone de “mores” que significa costumbre y “eja” que es un diminutivo. Es un texto o comentario conclusivo de una composición literaria, que es capaz de resumir o expresar una enseñanza o lección, la cual es derivada o consecuencia de todo lo expuesto durante la narración. Usualmente tienen un significado instructivo.

Toda historia toma o tiene sentido cuando termina en una moraleja o mensaje. Muchas veces esta está directa, pero en algunas ocasiones, también se encuentra de forma indirecta o tácita. Dependiendo de la intención del expositor, esta podrá ser colocada directamente en la presentación multimedia o se dejará a la libre interpretación del público.

Los ejemplos más cercanos a los que podemos acudir son aquellas moralejas que se encontraban en libros muy conocidos como Las Fábulas de Eso o Las Fábulas de Samaniego. Asimismo, en los cuentos de la infancia; todos ellos incluían una moraleja final.

Del mismo modo funcionan las moralejas y/o mensajes: ayudan fijar el contenido que se quiso dar a conocer.



Figura 58: Frases

Fuente.- Tomado de <https://www.pinterest.com/pin/267753140322029365/>



Figura 59: The Mancathlon 2008

Fuente.- Tomado de <https://mancathlon08.wordpress.com/2008/10/08/aquila-non-capit-muscas/>

Resumen

1. El poder de las historias es una técnica que ayuda a enganchar al expositor con el tema a tratar.
2. La descripción del personaje ayuda a entender qué puede estar pasando.
3. La historia inversa permite que los oyentes se interesen en qué es lo que va a suceder en la historia y prestan mucha atención.
4. La descripción de lugares permite que el auditorio se aproxime a dónde se desarrolla la historia y lo tiene más en cuenta.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <https://www.youtube.com/watch?v=IBVPQU5W5UY>
- <https://www.youtube.com/watch?v=SQ- J0Dpwb4>
- <https://www.youtube.com/watch?v=yELKreiZaXs>
- <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/storytelling-los-pasos-para-contar-una-gran-historia>



INICIO, DESARROLLO Y CIERRE DE LA EXPOSICIÓN

LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Al término de la unidad, el alumno, desarrolla inicios, cuerpos de exposición y cierres de alto impacto, logrando captar la atención del público.

TEMARIO

4.1 Tema 7 : Técnicas para iniciar una exposición

- 4.1.1 : Pregunta retórica
- 4.1.2 : Frase célebre
- 4.1.3 : Imagen o video

4.2 Tema 8 : Desarrollo de la exposición: Pecha Kucha

- 4.2.1 : Características
- 4.2.2 : Técnica de elaboración

4.3 Tema 9 : Cómo cerrar una exposición

- 4.3.1 : Cierre de compromiso
- 4.3.2 : Cierre con pregunta
- 4.3.3 : Cierre con reflexión

ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Los alumnos desarrollan una apertura de impacto.
- Los alumnos construyen un Pecha Kucha de acuerdo con las especificaciones.
- Los alumnos desarrollan un cierre de acuerdo con la exposición.

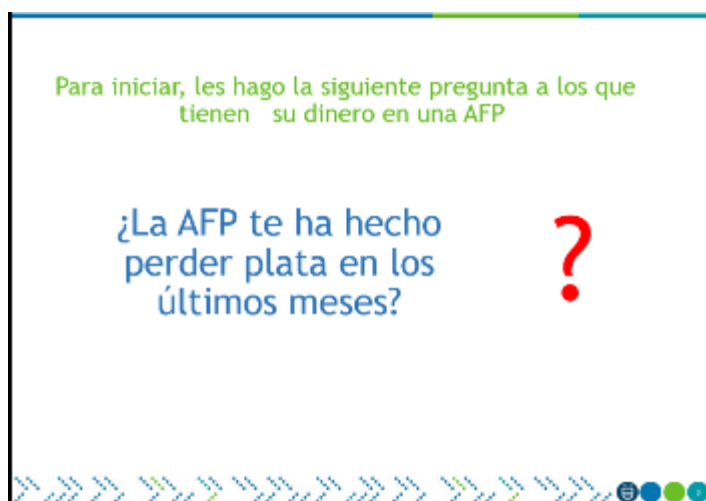
4.1. TÉCNICAS PARA INICIAR UNA EXPOSICIÓN

El inicio de una exposición es la parte más importante de una exposición. Es el momento en donde se debe de conectar con la audiencia. En una exposición tradicional, se empieza por presentar el título. Ello resta el factor sorpresa y se inicia mal: no se captó la atención del auditorio. Para evitar esto existe una serie de medios que permiten evitar y potenciar la captura de la atención del público.

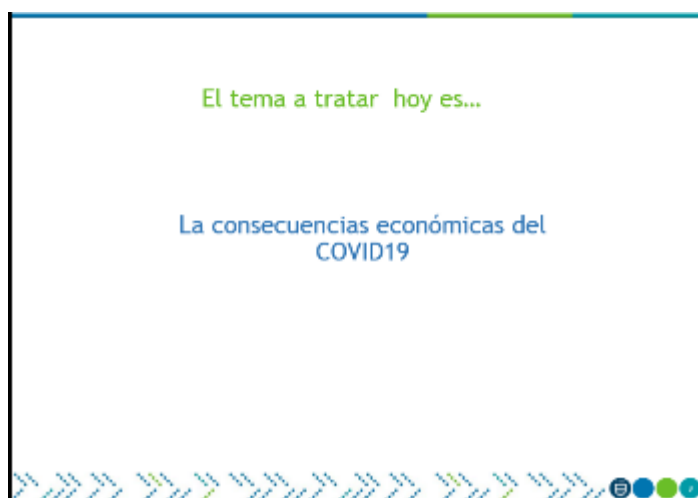
4.1.1. Pregunta retórica

La pregunta retórica tiene como finalidad lograr que las personas del auditorio realicen una introspección de sí mismos. esta pregunta debe de estar relacionada con el tema que se va a desarrollar. permite tener el terreno ya abonado para poder iniciar la exposición. a continuación, se presentan algunos ejemplos.

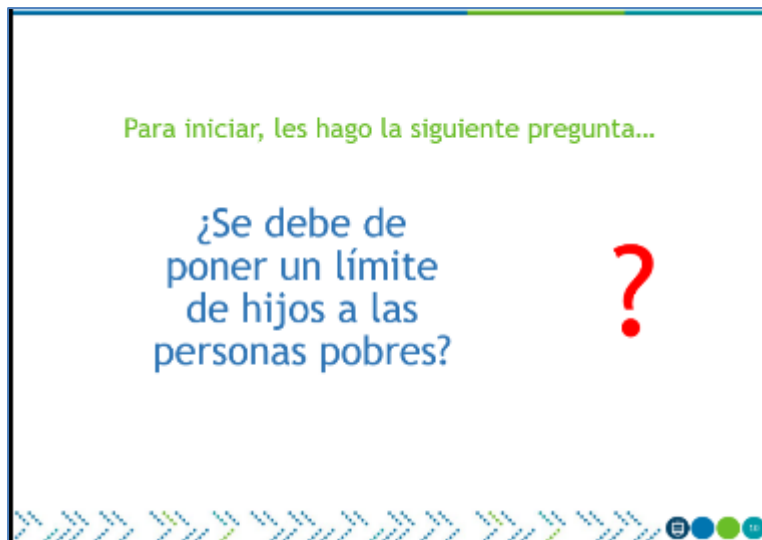
Ejemplo 01



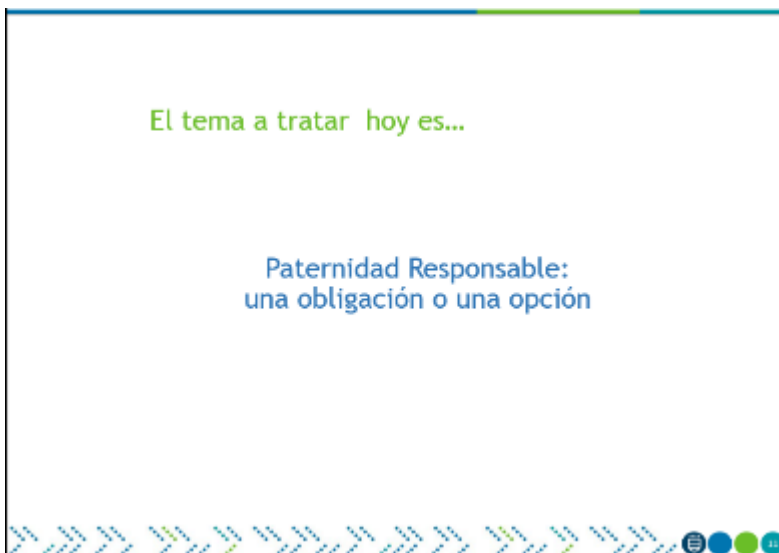
Pregunta
retórica



Tema

Ejemplo 02

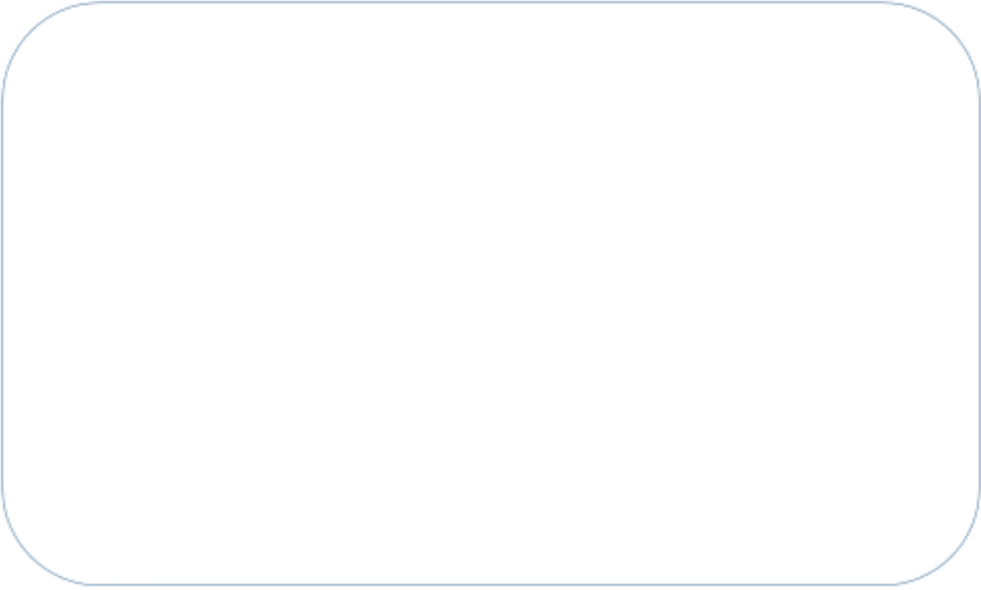
Pregunta
retórica



Tema

Realice dos ejemplos con la técnica aprendida.

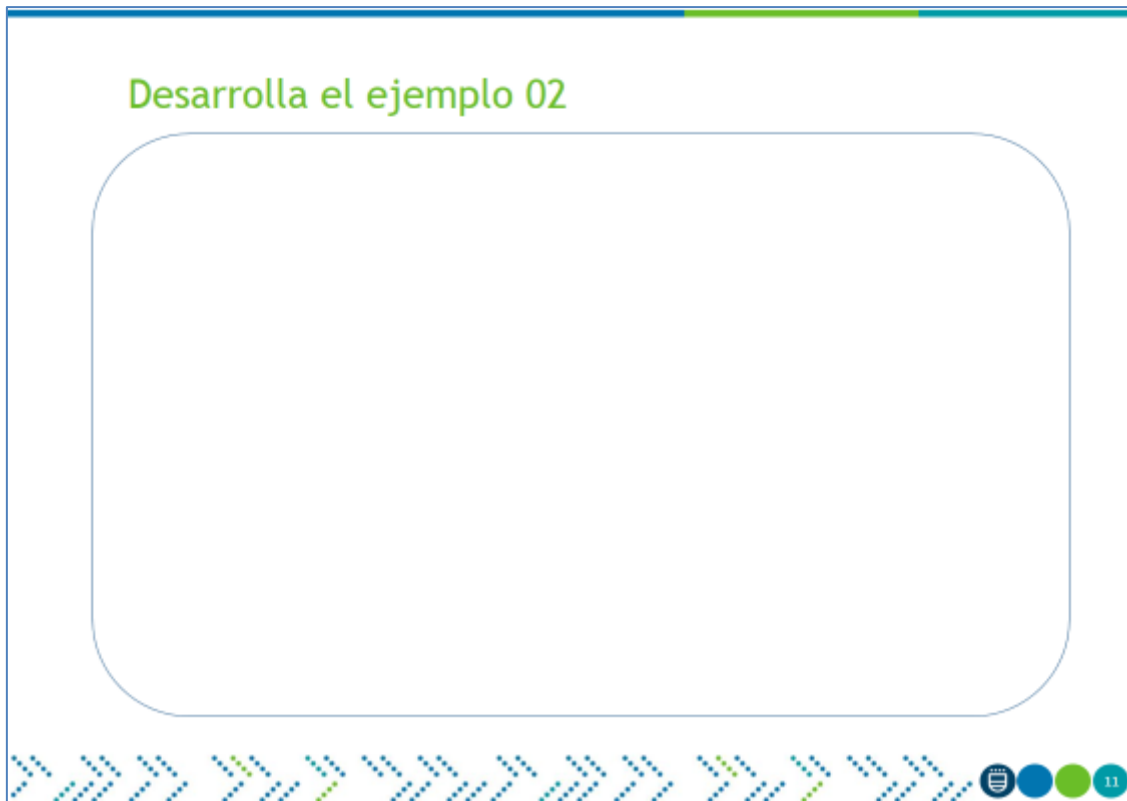
Desarrolla el ejemplo 01



A decorative footer bar with a repeating pattern of blue and green chevrons. On the right side of the bar are four circular icons: a blue circle with a white book icon, a blue circle with a white gear icon, a green circle with a white play icon, and a teal circle with a white magnifying glass icon.

El tema a desarrollar es:

Tema:



El tema a desarrollar es:

Tema:

4.1.2. Frase célebre

Empezar con una FRASE CÉLEBRE es una poderosa herramienta de apertura. Esta, apelando a que lo ha dicho una persona conocida o famosa, causa una impresión que se debe aprovechar para poder capturar la atención del público.

Las Frases Célebres resisten al tiempo y ya tienen una significación *perse*. Esto permite que cada uno ya tenga una idea formada en su estructura cerebral. La Frase Célebre debe de tener el nombre del autor, la foto o imagen y la propia frase entrecomillada.

A continuación, se verá algunos ejemplos de cómo podemos realizar estos inicios.

Ejemplo 01

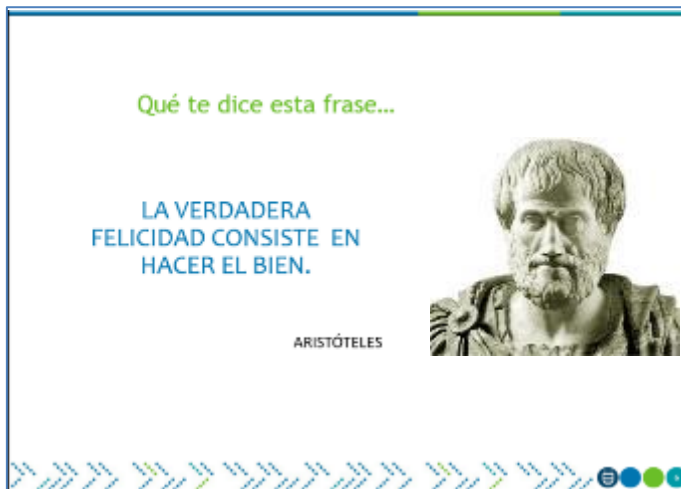
Frase Célebre

Figura 60: Cesar Vallejo

Fuente.- Tomado de <https://rpp.pe/cultura/mas-cultura/cesar-vallejo-el-poeta-de-la-esperanza-noticia-1116763>



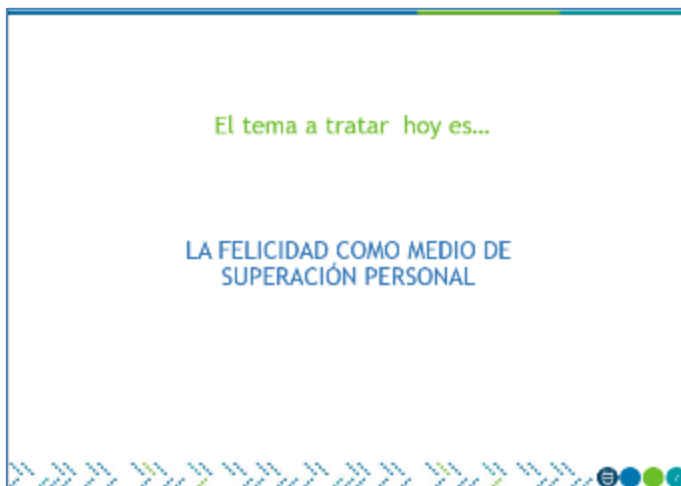
Tema

Ejemplo 02

Frase Célebre

Figura 61: Aristóteles

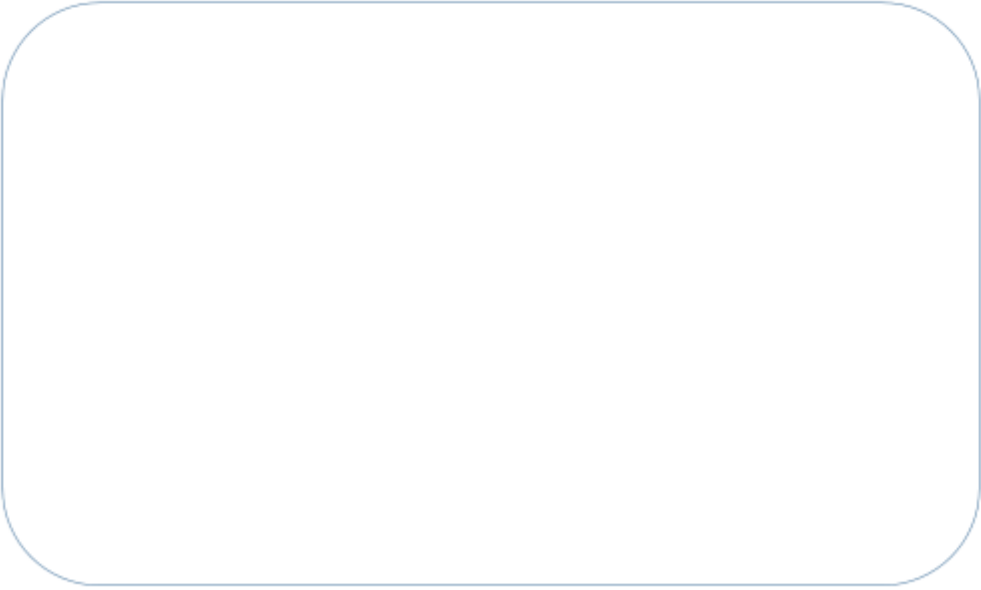
Fuente. - Tomado de <https://www.biografiasyvidas.com/monografia/aristoteles/>



Tema

Realice dos ejemplos con la técnica aprendida

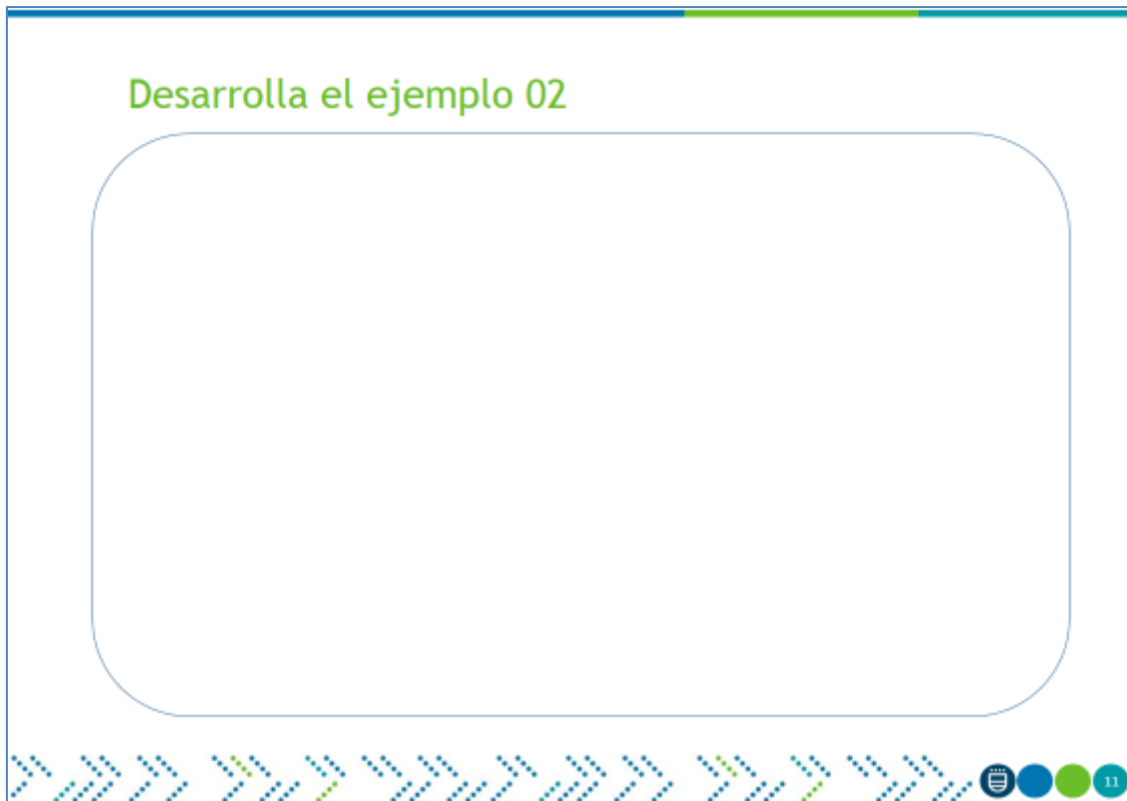
Desarrolla el ejemplo 01



A decorative footer bar with a repeating pattern of blue and green chevrons. On the right side of the bar are four circular icons: a blue one with a white book icon, a green one with a white gear icon, a red one with a white magnifying glass icon, and a yellow one with a white speech bubble icon.

El tema a desarrollar es:

Tema:



El tema a desarrollar es:

Tema:

4.1.3. Imagen o video

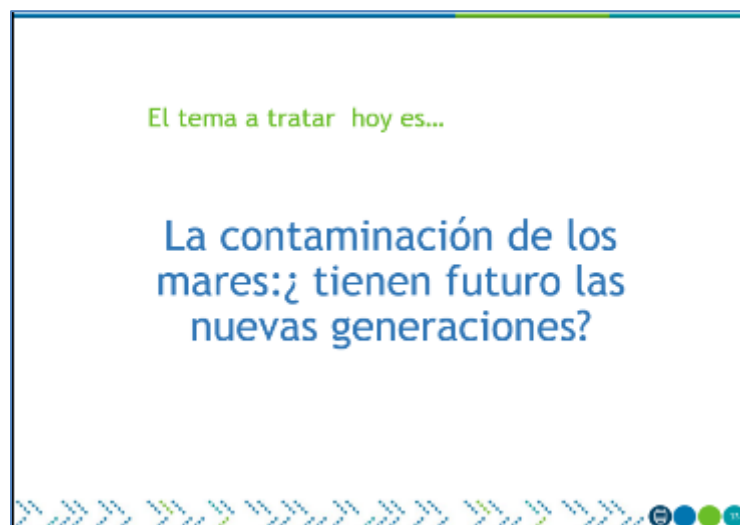
Las imágenes y videos siempre van a ser uno de los mejores recursos para iniciar una exposición. Los videos tienen el componente multimedia: sonido, color, movimiento, etc. lo que permite captar a la audiencia rápidamente.

Hay que tomar en cuenta que estos no deben de explicar el tema, sino deben ser un preámbulo de lo que va a venir. Si un video o imagen explica el tema ya se pierde la idea de lograr captar la atención del público. Se debe de cuidar que no sean imágenes grotescas o que afecten al público a quien se va a dirigir la exposición.

A continuación, se presentan algunos ejemplos.

Ejemplo 01

Fuente. - Tomado de <http://blog.ecolatras.es/cambio-climatico/contaminacion-mar>



Ejemplo 01

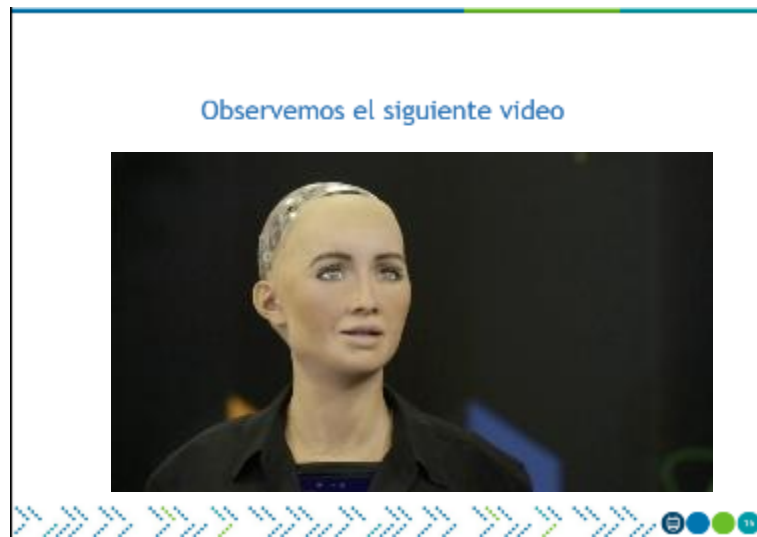



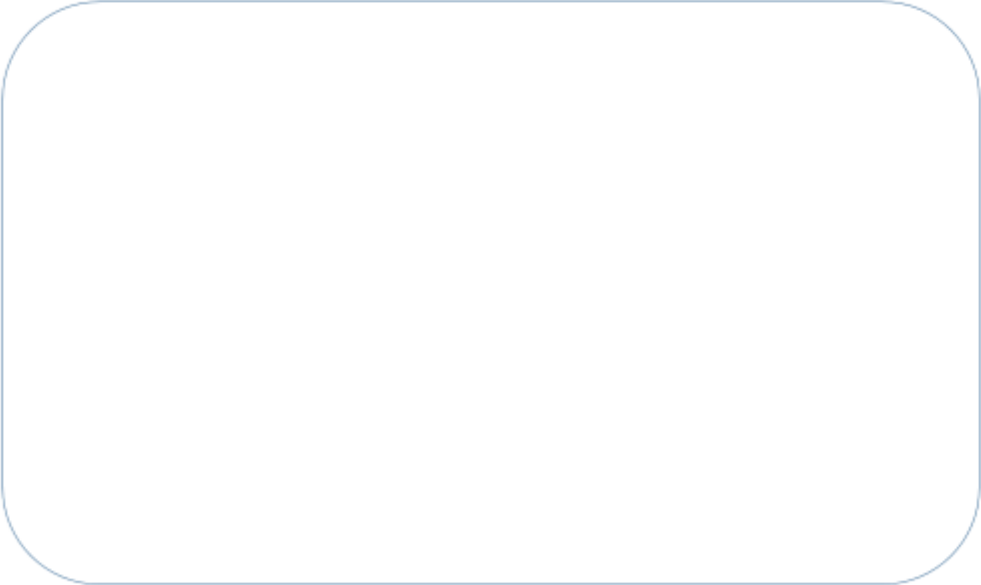
Figura 63: Humanoide

Fuente. - Tomado de https://elpais.com/tecnologia/2018/04/06/actualidad/1523047970_882290.html


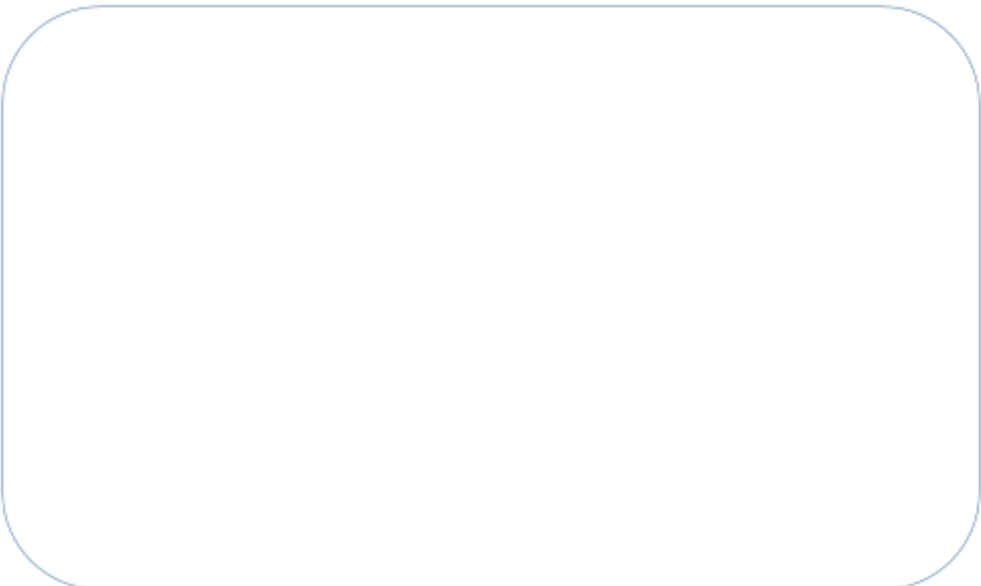


Realice dos ejemplos con la técnica aprendida

Desarrolla el ejemplo 01



Desarrolla el ejemplo 02



Asimismo, cabe señalar que existen otras técnicas para iniciar una exposición.

A. Creación de titular de periódico

Cuando se está al frente del auditorio, se puede describir una situación problemática relacionada con el tema a exponer y decirles: "ustedes son los editores del periódico, qué titular colocarían en el diario".

De esta manera, los asistentes se verán involucrados en la actividad de inicios.



Figura 64: Médicos intensivistas

Fuente.- Tomado de <https://gestion.pe/peru/coronavirus-peru-medicos-intensivistas-lima-metropolitana-debe-estar-en-el-nivel-de-alerta-sanitaria-muy-alto-covid-19-segunda-ola-nndc-noticia/>

B. Comenzar con una broma o Chiste

Aunque no lo crean, comenzar con una broma o chiste, también es una forma de empezar una exposición ya que nadie espera que se cuente un chiste al inicio, de esa manera la exposición se vuelve disruptiva y se gana la atención del auditorio.

Finalmente, es importante recordar que, para empezar una buena exposición, es muy importante la primera impresión. Por ello cuida de los siguientes aspectos:

- Tu presencia
- Tu voz
- Tu mirada
- Tu aplomo
- Tu seguridad
- Tu voz

Resumen

1. Las aperturas son la parte más importante de un discurso.
2. Si no se llega a captar la atención del público, se corre el riesgo que la presentación no cumpla con lo que se requiere.
3. La pregunta retórica es importante porque tiene una carga significativa ya en sí misma.
4. Las Frases Célebres ayudan mucho ya que estas han soportado el paso del tiempo y tiene una recordación inmediata.
5. Las Imágenes y Videos permiten un gran impacto debido a su contenido multimedia: imagen, color, audio, etc.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- https://www.upc.edu/slt/comcomunicar/files/consells_oral_es.pdf
- <https://www.elartedepresentar.com/2009/10/siete-aperturas-clasicas-para-empezar-con-fuerza-tu-presentacion-y-ganar-la-partida/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=m6sY-JBLOu0>
- <https://www.laoratoria.com/tecnicas-para-hacer-una-buena-exposicion/>

4.2. DESARROLLO DE LA EXPOSICIÓN: PECHA KUCHA

El término viene del japonés: ペチャクチャ. Pecha Kucha (que podemos ver escrito junto o separado), es una onomatopeya japonesa que se usa para referirse al sonido de una charla casual (Del Valle, 2018).

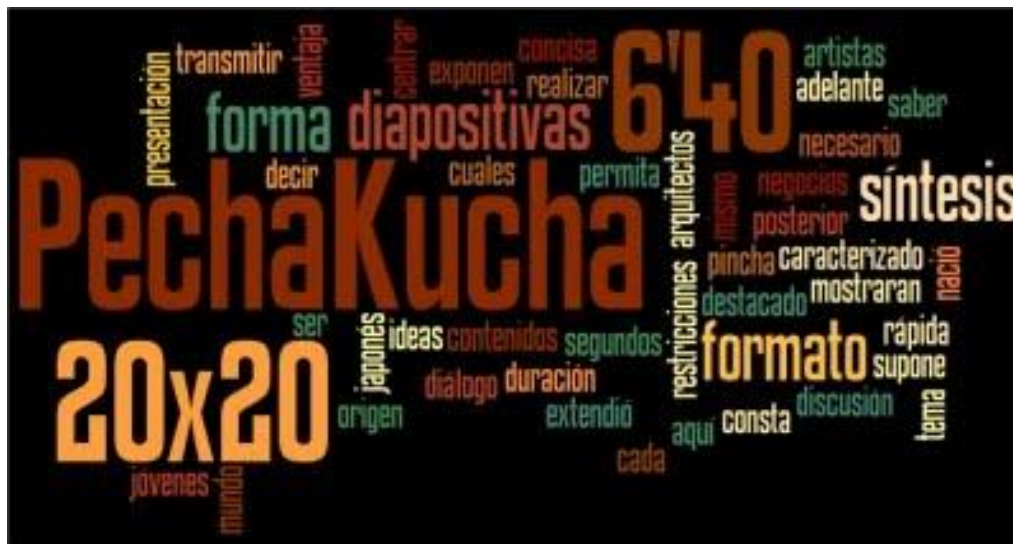


Figura 65: Pecha Kucha

Fuente. - Tomado de <https://sites.google.com/site/conlasticenelaula/ofimatica-1/actualidad-en-pecha-kucha>

4.2.1. Características

El Pecha Kucha es una técnica moderna que permite al expositor desarrollar su presentación con soltura y por sobre todo captar la atención del auditorio. Las principales características de este trabajo son las siguientes:

- Se debe priorizar el uso de imágenes grandes y llamativas.
- No se debe colocar mucho texto.
- La cantidad de diapositivas debe ser bajo el criterio de economía.
- No se debe mirar a la pantalla, sino este debe ayudar a comprender mejor lo que se explica.
- Cada diapositiva debe permanecer aproximadamente 5 segundos.
- Los efectos y la transición deben de ser automática.
- No se deben de colocar distractores como GIF animados.

4.2.2. Técnicas de elaboración

Sobre la técnica de elaboración, la empresa asesora de imagen y comunicación YOS COACHING con sede en Barcelona (2020) nos dice lo siguiente:

- Se han de utilizar 20 diapositivas exactamente, ni una más ni una menos.
- El tiempo de proyección por diapositiva será de 20 segundos. La duración total de una presentación PechaKucha es de 400 segundos, o lo que es lo mismo, 6 minutos y 40 segundos.
- La presentación se ha de configurar para que se produzca un pase de diapositivas de forma automática transcurridos los 20 segundos.

- Está recomendado el uso de imágenes sencillas y conceptuales a gran tamaño. Esto permite que puedan ser asimiladas por la audiencia rápidamente y no resten protagonismo a la persona que hace la presentación.
- Está permitido repetir la misma imagen en diferentes diapositivas.
- El uso del texto se limita a lo imprescindible, como mucho una frase corta o un título...nada de párrafos explicativos ni viñetas o enumeraciones.
- El contenido ha de ser conciso y bien organizado: frases cortas y conceptos clave para evitar extenderse innecesariamente o redundarse.
- Un mismo concepto puede ocupar varias diapositivas.

Por ello, es importante definir qué se va a colocar en cada diapositiva para optimizar al máximo. Debido a que se tiene una cantidad finita de diapositivas, es importante utilizar cuidadosamente cada una.

Diapositiva 01 06 segundos	Diapositiva 02 06 segundos	Diapositiva 03 06 segundos	Diapositiva 04 06 segundos
Diapositiva 05 06 segundos	Diapositiva 06 06 segundos	Diapositiva 07 06 segundos	Diapositiva 08 06 segundos
Diapositiva 9 06 segundos	Diapositiva 10 06 segundos	Diapositiva 11 06 segundos	Diapositiva 12 06 segundos
Diapositiva 13 06 segundos	Diapositiva 14 06 segundos	Diapositiva 15 06 segundos	Diapositiva 16 06 segundos
Diapositiva 17 06 segundos	Diapositiva 18 06 segundos	Diapositiva 19 06 segundos	Diapositiva 20 06 segundos

Figura 66: Distribución
Fuente. - Elaboración Propia

Para desarrollar una Pecha Kucha correctamente se deben de seguir los siguientes pasos.

Ejemplos:

Diapositiva 01

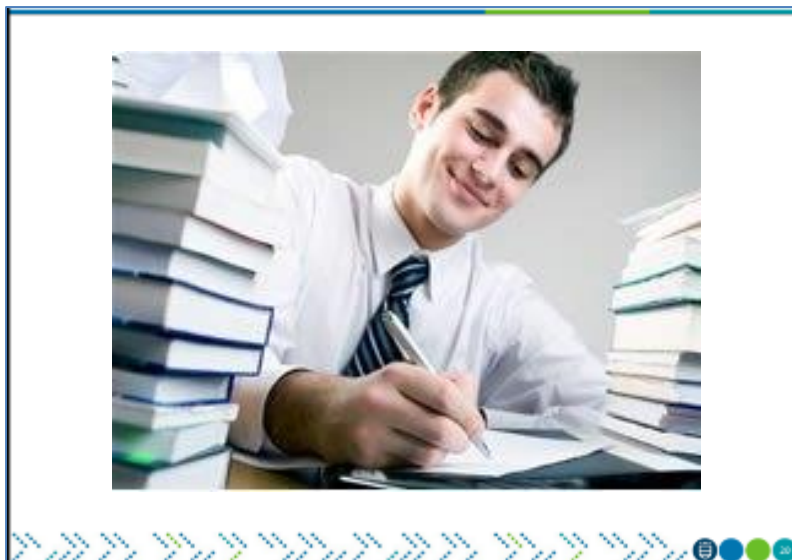


A lo largo del tiempo las personas van creciendo y tiene diferentes responsabilidades

Figura 67: Responsabilidad

Fuente. - Tomado de https://www.freepik.es/vector-gratis/conjunto-ciclo-vida-humana_5972384.htm

Diapositiva 02



Muchas veces tenemos tres obligaciones: estudiar, trabajar y la familia.

Figura 68: Trabajo

Fuente. - Tomado de <https://mbaexecutive.wordpress.com/2009/10/01/estudio-trabajo-la-combinacion-ideal/>

Diapositiva 03

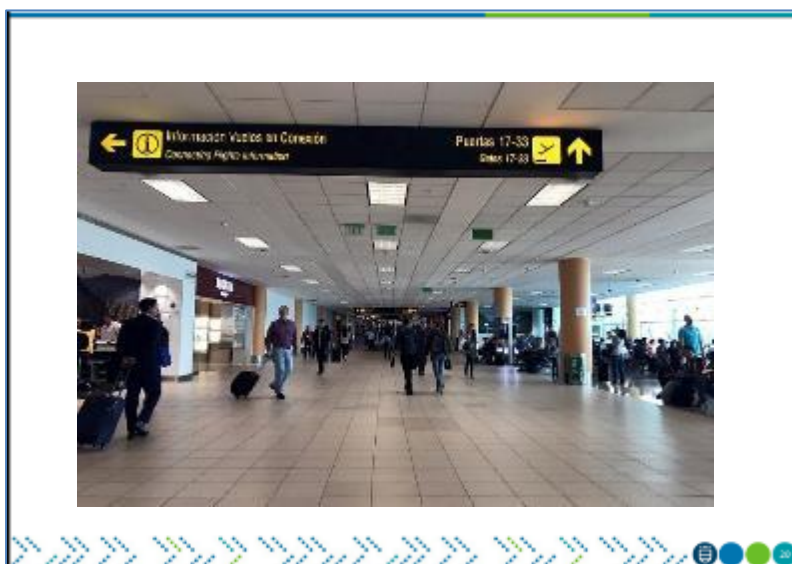


Entonces nuestros
ánimos y cuerpos no
resisten más y somos
presa del estrés

Figura 69: Trabajo

Fuente. Tomado de <https://expansion.mx/carrera/2018/04/13/los-trabajadores-mexicanos-son-de-los-que-mas-sufren-estres-a-nivel-mundial>

Diapositiva 04



Por ello, se requiere
un viaje
urgentemente.

Figura 70: Aeropuerto

Fuente. - Tomado de <https://www.turiweb.pe/restringen-zona-de-llegadas-internacionales-del-aeropuerto-jorge-chavez/>

Diapositiva 05



Figura 72: Roma

Fuente. - Tomado de
<https://antiguascivilizaciones.com/historia-roma/los-10-eventos-mas-importantes-en-la-historia-de-la-antigua-roma-antes-y-dc/>

Figura 71: Las Vegas
Fuente. - Tomado de
<https://www.revistagenteqroo.com/mexico-segundo-mercado-internacional-para-las-vegas/>



Quizá Roma o Las Vegas.

Diapositiva 06



Pero no tenemos ni
dinero ni tiempo
para un viaje tan
largo.

Figura 73: Reloj

Fuente. - Tomado de <https://gestionpyme.com/emprendes-y-trabajas/>

Diapositiva 07



Figura 74: Cusco
Fuente. - Tomado de
<https://www.kayak.com.pe/vuelos/Peru-PE0/Trujillo-TRU>

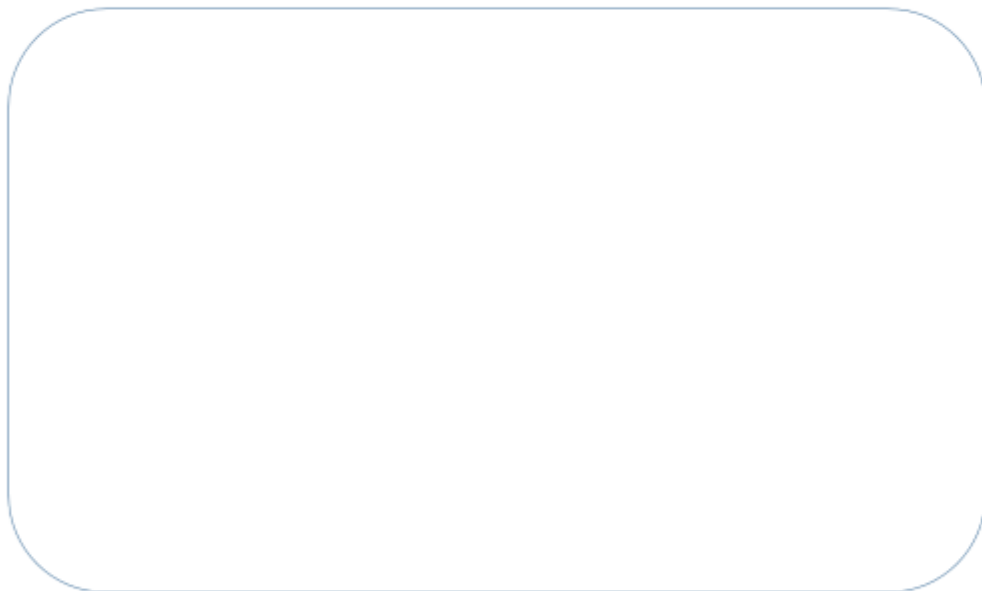


Figura 75: Trujillo
Fuente. - Tomado de
<https://www.boletomachupicchu.com/servicio-citv-tour-medio-dia/>

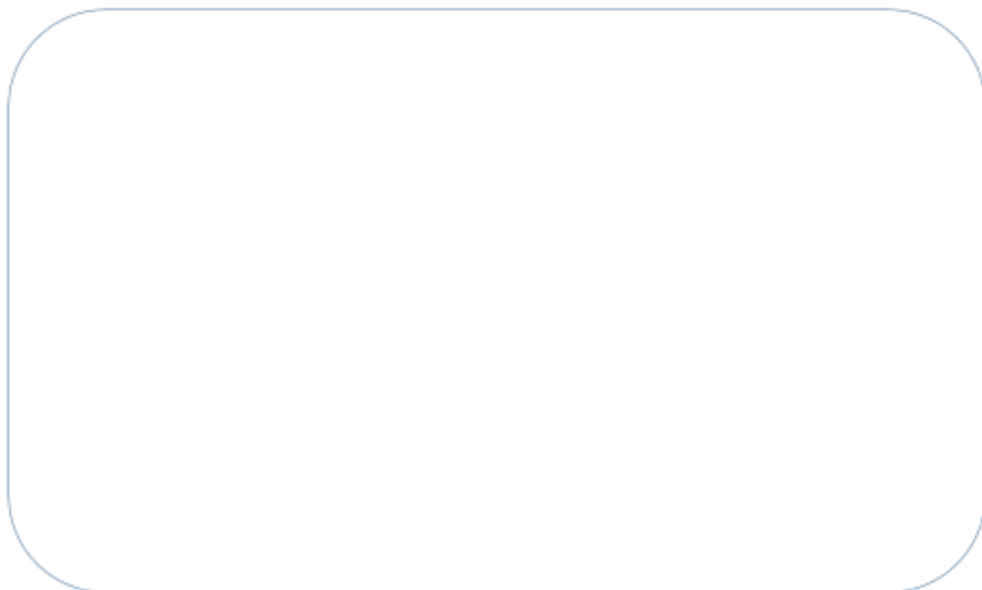
Por eso pensamos en un destino en Perú: Cusco o Trujillo pueden ser.

Desarrolle un Pecha Cucha con tema de su elección.

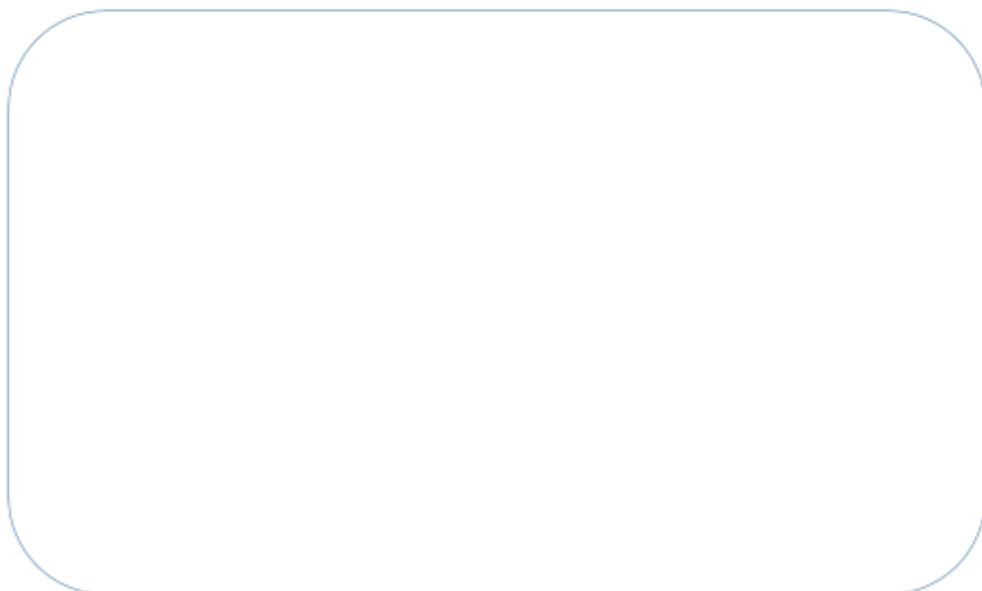
Desarrolla el ejemplo 01



Desarrolla el ejemplo 01



Desarrolla el ejemplo 01



Resumen

1. Pecha Kucha es una técnica moderna de exposición.
2. Para realizar un Pecha Kucha se debe de priorizar la economía de palabras.
3. Se debe de utilizar imágenes grandes y vistosas para poder cautivar al público.
4. Se recomienda colocar animación, transición tiempo automático.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <https://www.pechakucha.com/>
- <https://www.socialmediaycontenidos.com/que-es-pecha-kucha-el-metodo-infalible-para-presentaciones-eficaces/>
- <https://www.yoscoaching.com/blog/pechakucha-que-es-como-hacer-guia-ejemplo-powerpoint/>

4.3. CÓMO CERRAR UNA EXPOSICIÓN

El cierre de una exposición es tan importante como los dos anteriores. Este permite fijar los conceptos vertidos durante la exposición. Por ello, se verá diferentes tipos de cierres de cierres.



Figura 76: Cierre

Fuente. - Tomado de <https://www.cces.org.ar/site/2020/06/lanzamiento-del-programa-credito-fiscal-para-capacitaciones-2020/>

4.3.1. Cierre de compromiso

El cierre de compromiso consiste en conseguir un “COMPROMISO” por parte de los espectadores/auditorio luego de haber escuchado el tema expuesto. Esta técnica ayuda a que, cuando el que escuchó y/o participó de la disertación, pueda recordar a lo que se comprometió y realizar el cambio o acción que se esperaba de él.

Por último, el compromiso logra establecer un fuerte lazo entre la persona que ha escuchado y el expositor.



Figura 77: ¿Es saludable estrechar la mano?

Fuente.- Tomado de https://www.cope.es/actualidad/sociedad/noticias/saludable-estrechar-mano-20180716_239812



Para terminar, quiero que te pares y silbes como algún pájaro que existe en la selva peruana.

Figura 78: Aves

Fuente. - Tomado de https://www.tripadvisor.com/LocationPhotoDirectLink-g298441-d307704-i306529909-Inkaterra_Reserva_Amazonica-Puerto_Maldonado_Madre_de_Dios_Region.html



Para terminar, quiero que busques entre tus pertenencias qué puedes reciclar y lo coloques en su respectivo tacho de acuerdo con el color.

Figura 79: Reciclaje

Fuente.- Tomado de <https://ar.pinterest.com/pin/352617845814838655/>

Realiza dos ejercicios con la técnica de CIERRE CON ACCIÓN.

IMAGEN	COMPROMISO

IMAGEN	ACCIÓN COMPROMISO

4.3.2. Cierre con pregunta

A diferencia del inicio con pregunta, esta pregunta está orientada a crear una duda sobre alguna parte nuestra que tenga relación con el tema. Es importante recordar que no debe dejarse nada al azar. Si decidimos utilizar esta técnica, debemos de estar seguros de que se ha logrado conectar o transmitir los objetivos que se habían planteado.

Por último, se presentan algunos ejemplos de cómo utilizar esta técnica.

Para el caso de una exposición en donde el tema sea “LA DISCRIMINACIÓN RACIAL Y SOCIAL EN EL PERÚ”.



¿ Y tú, desde
ahora, te sumarás
a combatir la
discriminación?

Para el caso de una exposición en donde el tema sea “IMPORTANCIA DEL RECICLAJE EN EL PERÚ”.



¿ Y tú, desde
ahora, reciclaras
todo lo que
consumes?

Realiza dos ejercicios de la técnica de CIERRE CON PREGUNTA.





IMAGEN	PREGUNTA
	

IMAGEN	PREGUNTA
	

4.3.3. Cierre con reflexión

Crear una reflexión sobre lo que se está tratando es muy importante para poder cerrar correctamente. La reflexión tiene como finalidad fijar de manera subliminal todo lo que se ha expuesto. Es importante pensar en la reflexión correctamente; ya que nos permitirá conectar con la audiencia.



Por todo lo expuesto,
es importante
concientizarnos que
todos somos iguales
sin importar la raza,
sexo, religión , etc.

Figura 80: Reciclaje

Fuente. - Tomado de <https://ar.pinterest.com/pin/352617845814838655/>



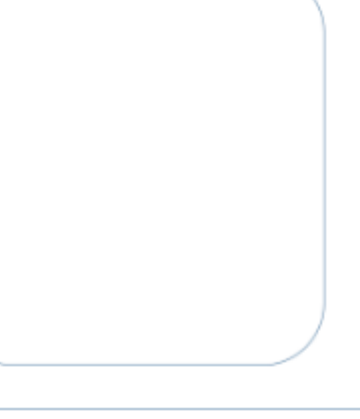



Por todo lo expuesto,
es importante
reciclar en nuestro
hogar, trabajo o
centro de estudios
para poder contribuir
con un futuro mejor.

Figura 81: Reciclaje

Fuente. - Tomado de <https://ar.pinterest.com/pin/730005420821072057/>

Ejercicios

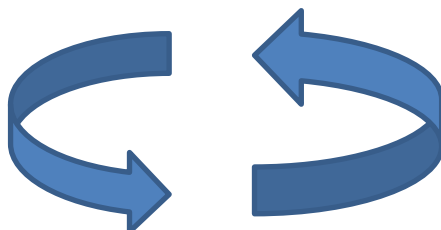
Realiza dos cierres con la técnica de REFLEXIÓN.

IMAGEN	REFLEXIÓN
	
IMAGEN	REFLEXIÓN
	

Además de las explicadas, existen otras técnicas de cómo cerrar una exposición

A. Cerrar el círculo

Esta técnica consiste en regresar al punto de inicio para unificar todo lo expuesto.



B. Sello propio

Se debe de identificar un sello o estilo propio de cómo terminar una exposición que te diferencie de los demás.



Figura 82: Sello original Vector Premium

Fuente.- Tomado de https://www.freepik.es/vector-premium/sello-original-vector_4247223.htm

C. Eslogan pegajoso

Desarrollar un eslogan pegajoso ayuda relacionar lo expuesto con el eslogan a manera de síntesis.

Metro, precios más bajos, siempre

D. Usar la regla de tres

La regla de tres consiste en recordar tres elementos importantes como cierre. Pueden ser los siguientes:

- 3 elementos
- 3 definiciones
- 3 partes
- 3 características
- 3 conceptos. Etc.

Resumen

1. Existen tres tipos de cierres: con pregunta, con reflexión, con acción.
2. El cierre con pregunta ayuda crear una actitud de compromiso con el tema que se ha desarrollado.
3. El cierre con acción permite, mediante el movimiento, interiorizar lo aprendido/escuchado.
4. El cierre con reflexión permite realizar una mirada hacia adentro de nosotros y cómo qué pensamos sobre el tema.

Recursos

Pueden revisar los siguientes enlaces para ampliar los conceptos vistos en esta unidad:

- <http://www.institutjoansola.cat/parlem/wp-content/uploads/2016/10/4.-COMO-CERRAR-UNA-EXPOSICI%C3%93N-ORAL.pdf>
- <https://speakerslab.es/apertura-y-cierre-lo-mas-difcil-de-una-presentacion/>
- <https://nataliagomezdelpozuelo.com/como-terminar-una-presentacion-para-producir-el-efecto-que-deseas/>



LA EXPOSICIÓN

LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Al término de la unidad, el alumno realiza presentaciones en las que integra las técnicas aprendidas durante el curso.

TEMARIO

5.1 Tema 10 : Presentación de las exposiciones

5.1.1 : Exposiciones

ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Los alumnos desarrollan una exposición con las técnicas aprendidas.

Bibliografía

- Campaña Sola, Alejandro y otros (2016) *La Expresión Corporal y Gestual*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6289930>
- Creacionliteraria.net (2012) *Expresión corporal en la oratoria*. Recuperado de <http://creacionliteraria.net/2012/02/expresin-corporal-en-la-oratoria/>
- Del Valle, Ernesto (2018) *¿Qué es Pecha Kucha? El método infalible para presentaciones eficaces*. Recuperado de <https://www.socialmediaycontenidos.com/que-es-pecha-kucha-el-metodo-infalible-para-presentaciones-eficaces/>
- Foro de Profesionales Latinoamericanos de Seguridad (2020) *Lenguaje corporal: Sepa qué es la kinésica. La kinésica es la ciencia que estudia el significado de los movimientos y gestos corporales, y es cada vez más empleada en seguridad*. Recuperado de <https://www.gestiondelriesgo.com/artic/miscel/6080.htm>
- EcuRed (2021) *Moraleja*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Moraleja>
- Henao Restrepo, Ángela María y otros (2004) *Propuesta pedagógica para la potenciación del lenguaje expresivo y comprensivo, a través de un sistema pictográfico de comunicación flexible*. Recuperado de <http://ayura.udea.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/824/1/D0046.pdf>
- Jiménez Alva, María Elena (2015) *Uso excesivo de muletillas y comodines en las exposiciones científicas orales*. Recuperado de http://www.medisan.sld.cu/index.php/san/article/view/270/html_69
- Knesix Communications, LTD (2020) *Learn to spot the body language clues to see right through anyone*. Recuperado de <http://lenguajecorporal.org>
- Laoratoria.com (2019) *10 Técnicas para Hacer una Buena Exposición*. Recuperado de <https://www.laoratoria.com/tecnicas-para-hacer-una-buena-exposicion/>
- Lora Sebastián (2014) *Muletillas corporales o cómo distraer al público con tonterías*. Recuperado de <https://sebastianlora.com/blog/muletillas-corporales-o-como-distraer-al-publico-con-tonterias/>
- Maldonado, J. y Jiménez, B. (2009) *Oratoria Moderna*. Lima: San Marcos.
- Ponce, G. (2013) *Historia de un letrado. Mejor cortometraje 2007* Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=jDEGMTEphIM>

- Portal Educativo (s.f.) *Funciones del lenguaje*. Recuperado de <https://www.portaleducativo.net/quinto-basico/540/Funciones-del-lenguaje>

- Rebel, Gunther (2012) *El lenguaje corporal: lo que decimos a través de nuestras actitudes, gestos y posturas*. Madrid: EDAF.
Centro de Información: Código 153.69 REBE
- Ríos, Iván (2010) *El lenguaje: Herramienta de reconstrucción del pensamiento*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/242702633_EL LENGUAJE HERRAMIENTA DE RECONSTRUCCION DEL PENSAMIENTO
- Schmidt, Sarah (2013) *Proxémica y comunicación intercultural: la comunicación no verbal en la enseñanza de E/LE*. Recuperado de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/125906/ss1de1.pdf>
- Temple, I. (2015) *Usted S.A. Empleabilidad y marketing personal*. Lima: Planeta.
Centro de Información Código: 658.409 TEMP/U 2015
- YOS Coaching y Comunicación (2020) *¿Qué Es PechaKucha Y Cómo Se Hace? Guía De 7 Pasos Para Crear El Tuyo*. Recuperado de <https://www.yoscoaching.com/blog/pechakucha-que-es-como-hacer-guia-ejemplo-powerpoint/>