

¿CÓMO HABLAR EN PÚBLICO?



INDICADORES DE LOGRO

- Elabora discursos teniendo en cuenta pautas para hablar en público
- Participa en algunas actividades de tipo oral
- Identifica los conflictos que surgen en su entorno y sus posibles causas (**MANEJO DEL CONFLICTO**)
- Reconoce sus potencialidades y limitaciones, al igual que las de su grupo
- Reconoce y respeta la diversidad de actitudes y opiniones
- Propicia encuentros que permiten el acercamiento entre las partes en conflicto
- Participa activamente en las discusiones, explora alternativas y propone alternativas de solución

Leo con mis compañeros de subgrupo la siguiente reflexión:

Es bien conocido por todos que el conflicto surge a raíz del desacuerdo entre dos o más partes; entendiendo una de estas partes como la persona, la familia, una institución o una comunidad. En muchas ocasiones están relacionados con la forma inadecuada como nos comunicamos oralmente. Por lo tanto es muy importante el saber expresarnos correctamente en forma oral y utilizar esta actividad para contribuir a la solución oportuna de los conflictos en cualquier ámbito.



Me reúno con mis compañeros de subgrupo y realizamos el siguiente ejercicio

1. Hacemos una lluvia de ideas sobre temas de actualidad de los cuales podamos hablar por espacio de dos minutos.
2. Escribimos cada tema en un papel separado y los guardamos en un sobre que manejará el monitor del grupo. Cada compañero saca un papel del sobre y hace la exposición. Buscaremos una grabadora y un casete para grabar la intervención de cada compañero.
3. Iniciamos el ejercicio midiendo el tiempo y tomando apuntes sobre la intervención de los compañeros.
4. Evaluamos la actividad en lo referente a las limitaciones que se tuvieron tanto a nivel individual como grupal.





Me reúno con mis compañeros de subgrupo y realizamos en nuestro cuaderno un informe escrito sobre el siguiente tema, el cual será socializado teniendo en cuenta los diferentes aspectos allí tratados.

LA IMPORTANCIA DE HABLAR EN PÚBLICO

La comunicación ha sido desde el comienzo del tiempo un instrumento básico de nuestra sociedad, la cual se ha optimizado a través de los medios de comunicación.

Sabemos que la comunicación ocupa un lugar relevante en la interacción con los demás, además del lenguaje gestual, la imagen personal y otros aspectos claves que son el complemento a la palabra.


Es primordial que el lenguaje que utilicemos sea del todo comprensible por nuestro interlocutor. Es importante tener en cuenta que los distintos entornos y clases sociales han desarrollado su propio vocabulario y por lo tanto tienen un registro lingüístico propio.



Muchos grupos sociales se comunican con un número limitado de palabras. Algunos de ellos incluso utilizan habitualmente expresiones con múltiples significados. Desconocer el lenguaje de uno de estos grupos es cerrarse a la comunicación y limitar nuestra capacidad lingüística.

El lenguaje es mucho más preciso en la lengua escrita que en la hablada. Sin embargo, es necesario ser conscientes que cuando utilizamos el lenguaje verbal debemos estar atentos al momento en que nos expresamos, a nuestra expresión corporal, al contexto en que nos encontramos y otros aspectos no verbales.

Para dominar la lengua hablada conviene practicar una serie de estrategias comunicativas referentes a la capacidad de seleccionar de un modo adecuado la situación de la comunicación, y los elementos verbales y no verbales que permiten



un acto comunicativo, orientado de una manera eficaz para obtener de esta manera los objetivos propuestos.

A continuación encontramos algunas pautas para hablar mejor en público, ya que la gran mayoría de las veces sentimos miedo y nos negamos a improvisar sobre un tema conocido. Dichos problemas de comunicación verbal pueden eliminarse con técnica, disciplina y entrenamiento.

Las siguientes recomendaciones aparecieron publicadas en la Revista de la Universidad de Manizales y son de la autoría de la Licenciada Edith Angélica Bustos:

1. Sea Usted mismo

La principal recomendación para hablar mejor es la naturalidad. Ninguna técnica podrá ser más importante que su naturalidad. Aprenda, perfeccione, progrese, pero al hablar, sea siempre natural.

2. Pronuncie bien las palabras

Si usted pronuncia todos los sonidos correctamente, los oyentes comprenderán el mensaje y habrá mayor valoración de la imagen de quien habla. Haga ejercicios para mejorar la dicción, lea cualquier clase de texto con un lápiz entre los dientes y trate de hablar del modo más claro posible.

3. Hable con buena intensidad

Si habla con poco volumen las personas que estén lejos no entenderán sus palabras y dejarán de prestarle atención. Tampoco deberá hablar muy alto porque, además de cansarse rápidamente, podrá disgustar a los oyentes.

Si habla con amplificación, antes de hacerlo frente al público pruebe el micrófono para que usted sepa a qué distancia de su boca deberá colocarlo.



4. Hable con buena velocidad

No hable muy de prisa. Si su dicción es deficiente será aún más grave, ya que difícilmente alguien logrará entenderlo.

Tampoco hable muy despacio, con pausas prolongadas, para no fastidiar a los oyentes. Use una grabadora para conocer la velocidad de su forma de hablar y decidirse por el mejor estilo.

5. Hable con buen ritmo

Alterne la altura y la velocidad del habla para construir un ritmo agradable de



comunicación. Quien se expresa con velocidad y altura constantes acaba por cansar y desinteresar a los oyentes, no por la falta de contenido, pero si por la forma “sin colores” como se presenta.

6. Tenga un vocabulario adecuado

Un buen vocabulario tiene que estar exento del exceso de términos pobres y vulgares, como barbarismos y modismos. Por otro lado, no se recomienda una expresión repleta de palabras difíciles y casi siempre incomprensibles. Su vocabulario deberá ser sencillo, objetivo y suficiente para identificar todas sus ideas y pensamientos.

7. Cuide la gramática

Un error gramatical, dependiendo de su gravedad, podrá estropear la presentación y así mismo destruir su imagen. Además, aumente sus lecturas de libros de buenos autores y observe atentamente la construcción de sus frases. La lectura es una de las mejores fuentes de aprendizaje.

8. Tenga postura correcta

Al hablar, deje los brazos naturalmente a lo largo del cuerpo o arriba de la línea de la cintura y gesticule con moderación.

Recuerde siempre que es preciso que exista coherencia entre lo que hablamos y lo que demostramos en el semblante. Al hablar, mire hacia toda las personas para tener la seguridad de que están oyendo y permanecen atentos a sus palabras.

9. Tenga inicio, medio y fin

Toda disertación, sea en una simple charla o en una presentación para un auditorio determinado, necesita tener principio, medio y fin.

Actividad uno

Reflexionemos sobre la siguiente situación:

Al realizar la reunión para decidir que actividad realizará todo el grupo de grado once para celebrar el DIA DEL ALUMNO nos encontramos frente a diversas propuestas, que en la mayoría de los casos, se prestan para generar conflictos entre los miembros del grupo. Lo que desafortunadamente desencadena agresiones verbales antes de llegar a un acuerdo.





Analícemos:

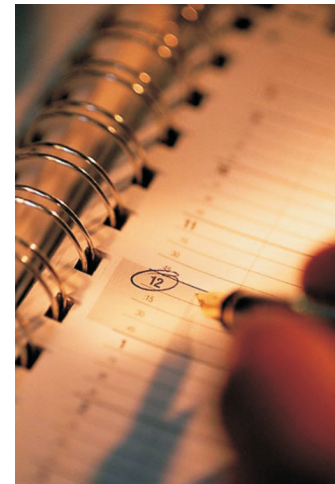
- A. ¿Por qué en muchas ocasiones es difícil que quienes intervienen en el conflicto se calmen? Recordemos un caso similar y escribamos sobre la postura física, los gestos, las expresiones, escribimos en el cuaderno cuáles son las actitudes que denotan violencia en las diferentes intervenciones.
- B. Escribimos un compromiso acerca de la actitud que se debe asumir frente a una situación similar a la planteada. El compromiso se debe escribir en forma individual ya que se nos puede presentar la situación no sólo en el colegio, sino en otras situaciones de la vida diaria.

No podemos dejar que los conflictos de tipo interpersonal afecten nuestra autoestima y la de las demás personas. Para solucionar estas deficiencias en la comunicación, debemos identificar las posibles causas y ahondar en ellas para así obtener más elementos de juicio y replantear nuevas actitudes, las cuales me benefician a mí como persona y al grupo social al cual pertenezco.

Actividad dos

Después de haber leído y resumido en mi cuaderno los aspectos referentes a las pautas para hablar en público, además de los aspectos gramaticales y sintácticos aprendidos en el transcurso de mis estudios, desarrollo la siguiente actividad:

Preparo un discurso de despedida el cual tendrá una extensión de dos páginas. Grabo la intervención para escucharla con mis compañeros de subgrupo. Hacemos entre todos y con la ayuda de nuestro profesor las correcciones y volvemos a escribir el discurso de nuevo. Finalmente, lo entregamos al profesor quien seleccionará el mejor discurso para ser leído en el acto de graduación.



Expresémonos con claridad

Todos hemos vivido en más de una ocasión las consecuencias de una mala interpretación o de alguna que otra torpeza, a la hora de decir las cosas. Por ejemplo, a lo mejor queremos decirle a alguien que huele muy bien y le decimos “Cuanta loción te has puesto hoy”. La expresión es tan poco clara que nuestro interlocutor puede mal interpretar nuestro mensaje fácilmente y pensar que en realidad no nos gusta el olor de su loción.



Con el anterior ejemplo nos damos cuenta de que es importante expresarse claramente tanto en la vida cotidiana como en la vida laboral o social. En todo caso, cuando decimos algo expresamos una intención, un deseo. Si esta intención o este deseo lo comunicamos de modo que nuestros interlocutores no lo entienden bien, nuestros objetivos serán fallidos frecuentemente.

Hay personas que tienen graves problemas comunicativos y que, a la hora de decir las cosas, nunca dejan bien claro lo que quieren expresar. A la larga ven su dificultad en comunicarse con los demás y, si no son capaces de motivarse para cambiar sus estrategias comunicativas, acaban por cerrarse en sí mismos y, simplemente, por evitar la comunicación.

Cada vez que se presente un conflicto, que puede ser generado por una deficiente comunicación u otro motivo; ya sea a nivel personal, grupal u organizacional, es conveniente identificar los puntos de vista contrarios o los valores opuestos; para asumir un rol activo y objetivo lo cual me permite manejar el conflicto de una manera armónica expresando mis sentimientos y emociones sin herir al otro y sin sentir temor de pedirle a los demás que modifiquen su conducta.

Cuando expreso de manera franca y honesta lo que queremos y sentimos estoy rescatando mi seguridad por mi mismo y estoy recuperando igualmente la valoración que puedo sentir por los demás. Este proceso en el que dos o mas partes tratan de ponerse de acuerdo, se llama "Negociación"

Actividad tres

Escribo en mi cuaderno un reglamento que sirva para negociar. Los comparto con mis compañeros y de allí definimos uno para el subgrupo, el objetivo es que todos pongamos en práctica las reglas para realizar una buena negociación en el manejo de los conflictos que se nos presenten. Por último y con la colaboración del profesor elaboramos un reglamento para el grupo y lo archivamos en MIS CONFIDENCIAS.

Es importante tener en cuenta que después de haber participado en la mediación de intereses, entre las partes involucradas en el conflicto, se deben intercambiar las opiniones planteadas por las personas involucradas, para intentar llegar a un acuerdo, tratando de hacer concesiones y procurando ser muy objetivos en las diferentes posiciones asumidas.

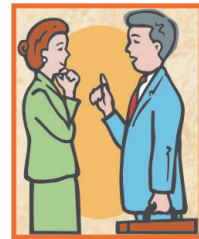


Las Relaciones Interpersonales

En algunas oportunidades, somos capaces de analizar el comportamiento y las reacciones de los demás, sin embargo hablar de las propias reacciones es difícil.

Vamos a realizar el siguiente test, de manera sincera y honesta, escribo el encabezado y la respuesta en mi cuaderno.

- 1) Cuando tengo dificultades con mis compañeros de subgrupo, asumo una actitud:
 - a. Desinteresada por los conceptos de los otros
 - b. De desprecio por la opinión de los otros
 - c. Positiva ante las diferentes opiniones
- 2) Cuando me formo juicios anteriores a los conceptos que serán emitidos por los otros:
 - a. Muestro complacencia por pensar antes que los demás actúen
 - b. No cambio de concepto cuando escucho los conceptos de los demás
 - c. Adopto una actitud comprensiva y abierta
- 3) Cuando se toman decisiones en algún conflicto o malentendido, generalmente:
 - a. Impongo mi manera de pensar
 - b. No me interesan las opiniones de los demás
 - c. Asumo una actitud solidaria ante los demás
- 4) Cuando veo que es necesario asumir una actitud de cambio ante un hecho determinado:





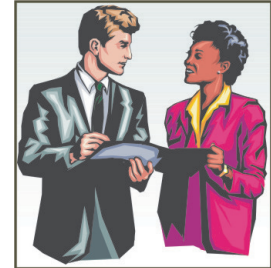
- a. Me rehúso a cualquier razonamiento que implique cambio
- b. Valoro los conceptos de los demás
- c. Creo barreras con mi actitud de silencio

5) Cuando no estoy de acuerdo con las ideas de los demás:

- a. Las refuto de una manera cortante
- b. No admito ideas diferentes a las mías
- c. Me esfuerzo por comprender la posición del otro

6) Mi actitud de escucha en las relaciones interpersonales es:

- a. Soy receptivo, meditando lo que escucho
- b. Me fijo en los tic nerviosos y los errores del otro
- c. Escucho pero no doy ningún concepto



Tengamos en cuenta la siguiente interpretación para verificar los resultados en forma individual.

INTERPRETACIÓN DEL LA ENCUESTA

Si escogió las siguientes respuestas referentes a cada ítem, anótese 5 puntos y al resto de ítems anótele 0 puntos.

- 1) C
- 2) C
- 3) C
- 4) B
- 5) C
- 6) A

De 20 a 30 puntos usted no crea barreras en el diálogo y asume la mayoría de las veces una actitud constructiva. Usted es de una mentalidad abierta ante las ideas de los demás.

De 0 a 15 puntos usted debe mejorar su capacidad de escucha y su actitud frente a las ideas y comentarios de los demás. Seguramente sus relaciones interpersonales no están pasando por un buen momento. Analice que barreras tiene para comunicarse con los demás e intente mejorar este aspecto.

Actividad cuatro



Si mi valoración está ubicada entre 20 y 30 puntos elaboro un párrafo en donde exponga algunas recomendaciones que sirvan de apoyo para aquellos compañeros que presentan actitudes que impiden una buena comunicación oral. Este ejercicio lo realizo en una cartelera y lo pego en el periódico mural de la institución.

Si mi valoración está por debajo de los 20 puntos debo elaborar un plan de mejoramiento que contenga algunos compromisos y alternativas que me ayuden a mejorar la actitud en las relaciones con los demás. Lo escribo en una hoja y lo guardo en **MIS CONFIDENCIAS**.

- Interesante test, ¿no es cierto?, como se pudo ver se analizaron las diferentes actitudes que asumimos cuando interactuamos en un grupo determinado, muchos de nosotros fuimos conscientes de que tenemos algunas falencias en nuestra relación con los demás. Por ello a continuación vamos a leer algunas barreras que se presentan a la hora de dialogar, y aquí podremos encontrar cual es la actitud adecuada para asumir ante los obstáculos que se presentan en la convivencia diaria.

BARRERAS DEL DIÁLOGO

Escribo en mi cuaderno el siguiente cuadro. y luego me reúno con mis compañeros de subgrupo; para hacer un comentario oral sobre el tema tratado allí y reflexionamos sobre qué actitudes asumimos usualmente a nivel familiar, social o escolar.





Barreras del diálogo:

BARRERAS	ACTITUD NEGATIVA	ACTITUD CONSTRUCTIVA
DISCREPANCIA DIFERENCIAS	Recibir secamente la contradicción. No apreciar la opinión contraria. Contrarrestarla sin indulgencia.	Usted ve normal que haya gente distinta a usted, que piense de otra manera. Usted acepta el hecho de las diferencias.
PREJUICIOS	Divertirse hiriendo los prejuicios de los demás	Usted adopta una actitud imparcial, comprensiva, abierta.
EGOCENTRISMO	Querer imponerse en todo momento. Intervenir a todas horas con el YO.	Estar al servicio de los demás; usted se esfuma, si es necesario.
RESISTENCIA AL CAMBIO	Rehusar entrar en el razonamiento expuesto si eso implica un cambio en las costumbres propias.	Entrar con buena voluntad en el pensamiento del otro, aunque eso implique molestia y ofensa, si se juzga que el otro tiene razón.
REFUTACIÓN	Descubrir, enseguida, las fallas de la argumentación y aprovechar para arremeter contra todo, sin compasión alguna.	Usted hace, en primer lugar, un esfuerzo por comprender al otro en su totalidad, con sus defectos y cualidades. Solo después piensa en rectificar.
TIEMPO DE ESCUCHA	Oír, sin escuchar, fijándose más bien en el tic nervioso, en las repeticiones, en detalles sin importancias.	Aprovechar al máximo el tiempo de escucha, inteligentemente, sosegadamente, como persona adulta. Usted es receptivo. Medita lo que va oyendo.

(Tomado de "Manejo de la Lengua Castellana. Edgar Arias G. Santa fé de Bogotá)



Cuando enfrentamos un conflicto, debemos ser conscientes del manejo que le damos a éste; ya que los conflictos no se resuelven solos y es necesario que cada uno asuma un papel participativo, debemos comprometernos con la búsqueda de las soluciones en los conflictos.

Por ello es importante ser muy cuidadosos al abordarlos; ya que estos requieren de un proceso adecuado que permita limar asperezas para llegar a la reconciliación y al reencuentro armonioso de las partes en conflicto.

Actividad uno

- a. A continuación encuentro en desorden los pasos a seguir en LA SOLUCIÓN DE UN CONFLICTO. Me reúno con mis compañeros de subgrupo y damos un orden lógico a dichas oraciones; tratando de aplicar lo aprendido en el transcurso del año y justificando oralmente mis aportes.
1. Fijar una meta y establecer un plan de acción
 2. Dirigir la reunión sabiendo escuchar sin prejuicios
 3. Retroalimentar lo que dice cada involucrado
 4. Dar espacio para la expresión de emociones o sentimientos
 5. Definir la solución clara
 6. Pedir compromiso con la solución que se generó
 7. Definir y discutir el problema



8. Establecer las reglas básicas para la discusión del problema
 9. Procurar tener siempre una actitud positiva ante las discusiones
 10. Reunir a todos los involucrados y hablar del problema
 11. Dar oportunidad de hablar y ser escuchados
 12. Ser muy asertivos (abiertos y sinceros)
- b. Cada subgrupo identifica un conflicto surgido por problemas de comunicación en el aula, el colegio o la familia. Con el fin de contribuir a su solución le aplicamos los pasos considerados anteriormente.

**HE TERMINADO MI GUÍA CON SATISFACCIÓN Y HE
APRENDIDO MÁS SOBRE MI MISMO. DEBO
APROVECHAR ESTE AUTOCONOCIMIENTO PARA
SER MEJOR CADA DÍA**



ESTUDIO Y ADAPTACIÓN DE LA GUÍA

