



**Prepara la**  
**Guía para profesionales de la**  
**educación para adultos sobre**  
**el uso de técnicas de teatro en**  
**la enseñanza y el aprendizaje**

Con la autoría de:  
Martyna Madej  
Maja Wereszczyńska



## Índice

<b>Índice</b>	1
<b>Introducción</b>	2
<b>Módulo 1   Comunicación verbal</b>	47
Módulo 1. Lección 1: Escuchar y luego hablar	4
Módulo 1 Lección 2: Mantener la sencillez y la claridad	8
Módulo 1. Lección 3: ¡Convénceme si puedes!	11
<b>Módulo 2   Comunicación no verbal</b>	14
Módulo 2. Lección 1: ¡Es un buen gesto!	16
Módulo 2. Lección 2: Los ojos hablan	20
Módulo 2. Lección 3: ¡Cuidado con el tono, señor!	24
<b>Módulo 3   Técnicas de narración</b>	27
Módulo 3. Lección 1: Háblame de ti	28
Módulo 3. Lección 2: Conseguir ese efecto WOW	31
Módulo 3. Lección 3: Véndeme la historia	34
<b>Módulo 4   Discurso eficaz y atractivo</b>	38
Módulo 4. Lección 1: Preparémonos	39
Módulo 4. Lección 2: Vamos a la redacción del discurso	42
Módulo 4. Lección 3: ¡Aquí estás!	47
<b>Módulo 5   Estrategias para superar el miedo y la ansiedad</b>	50
Módulo 5. Lección 1: Observa tu mente y respira	51
Módulo 5. Lección 2: ¡No te asustes, siente y relájate!	54
Módulo 5. Lección 3: Superar el dualismo y trascender las emociones	57
<b>Módulo 6   Comunicación por vídeo en línea</b>	61
Módulo 6. Lección 1: ¡Estás en silencio! ¿Estás ahí?	62
Módulo 6. Lección 2: Netiquette	65
Módulo 6. Lección 3: Habilidades de comunicación	69



# Introducción

## Propósito

*Prepara la escena: Guía para profesionales de la educación para adultos sobre el uso de técnicas de teatro en la enseñanza y el aprendizaje* es uno de los tres productos intelectuales del proyecto Fight the Fright. Su principal objetivo es proporcionar a los educadores comunitarios de adultos conocimientos que les permitan enseñar a sus alumnos a hablar en público utilizando técnicas de teatro y mejorar las habilidades de comunicación y presentación de personas en edad de trabajar (15 - 64 años).

El teatro ha sido una parte esencial de prácticamente todas las culturas desde la antigüedad. Hoy en día, el papel del teatro en la educación de adultos es un tema cada vez más popular que está siendo investigado por muchos, como demuestran los numerosos artículos científicos sobre el tema. El teatro en la educación tiene numerosos beneficios, como el autodescubrimiento, el aumento de la confianza en uno mismo y el desarrollo de la creatividad. Además, el trabajo sobre la creatividad y la memoria afecta positivamente al cerebro humano, incluso retrasando el envejecimiento cerebral. La diversidad de las técnicas teatrales hace posible su aplicación en casi cualquier grupo de alumnos.

La Guía se ha elaborado para apoyar la aplicación de los resultados intelectuales del proyecto en todos los países participantes: Croacia, Polonia, España, Portugal y Grecia.

## Estructura de la Guía

La Guía ofrece 9 horas de talleres. Cada taller se basa en 1 módulo que incluye 3 lecciones (30 minutos por lección).

Módulo 1	Proporciona conocimientos para desarrollar habilidades de comunicación verbal y abarca temas como la escucha activa, la precisión en el discurso y la persuasión.
Módulo 2	Permite a los alumnos comprender la importancia de la comunicación no verbal y utilizarla en la vida cotidiana. Abarca temas como los gestos, la mímica y el tono de voz.
Módulo 3	Tiene como objetivo practicar las técnicas de narración. Incluye temas relacionados con la autopresentación, la creación de una historia interesante, la creatividad y la evocación del interés del público.
Módulo 4	Presenta los principales aspectos de la preparación de un discurso, abarcando temas como la estructura del discurso, el análisis de la audiencia y los métodos de pronunciación.
Módulo 5	Abarca el tema de la autorregulación emocional, la observación atenta de la mente y la respiración, el miedo escénico y el reconocimiento de los estados emocionales.
Módulo 6	Trata temas relacionados con la netiquette (normas de educación en internet), los problemas de conexión en línea, las barreras de la comunicación en línea, las habilidades de comunicación y los factores que aumentan el miedo a hablar en público.



## Módulo 1 | Comunicación verbal

<b>Objetivo</b>	<b>Presentar a los educadores los fundamentos y las reglas de oro de la comunicación verbal y proporcionarles tareas prácticas que desarrollen sus habilidades de comunicación</b>		
<b>Lección 1</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>Escuchar y luego hablar</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Enumerar los aspectos más importantes de la escucha activa	Comprender la importancia de la escucha activa y compartir los conocimientos en la educación no formal e informal	Aplicar las competencias en la vida cotidiana y durante la formación con alumnos
<b>Lección 2</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de a...		
<b>Mantener la sencillez y la claridad</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Aumentar su conciencia de la importancia de la respiración diafragmática	Entrenar la respiración diafragmática para sí mismos y entrenar a otros	Compartir las habilidades con otras personas y dar discursos con seguridad en sí mismos
<b>Lección 3</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>¡Convénceme si puede!</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Decidir cómo hablar en función de la audiencia	Modular el tono y elegir las palabras de forma adecuada de acuerdo a la audiencia	Aumentar la persuasión en el discurso(s) y así el interés



## Módulo 1. Lección 1: Escuchar y luego hablar

<b>Lección 1</b>	<b>ESCUCHA Y LUEGO HABLA</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>La comunicación verbal, es decir, el lenguaje hablado y escrito, es el principal mecanismo para relacionarse con personas de todo el mundo. Lo que decimos y cómo lo decimos también puede despertar emociones, por eso es tan importante transmitir los principios de una comunicación adecuada y prestar atención a las reacciones de los interlocutores u oyentes. Para entender cómo nos pueden percibir los demás, también debemos practicar la escucha de nosotros mismos y ponernos en el papel de la otra parte. No se trata sólo de entender lo que alguien tiene que comunicar, sino también de responder a ello. Sin embargo, escuchar no siempre equivale a entender lo que alguien dice. También es posible que alguien, a pesar de que estaba escuchando, no haya recordado nada porque se ha distraído con sus propios pensamientos (escucha pasiva). Escuchar no siempre significa entender, pero la escucha activa sí. La escucha activa desempeña uno de los papeles más esenciales en la comunicación interpersonal, no sólo en lo que respecta a la transmisión de contenidos o a la creación de relaciones, sino también a la influencia en las reacciones y el comportamiento del interlocutor. Por tanto, puede decirse que el hablante y el oyente se responden mutuamente. Cabe señalar en este punto que, según los principios de la comunicación, ésta no se produce si el orador no recibe respuesta. En el caso de los discursos públicos y la comunicación de masas, ese contacto directo entre las dos partes se hace mucho más difícil o, en algunos casos, se retrasa o no existe, que es precisamente lo que distingue a los discursos públicos de las conversaciones privadas.</p> <p>Además de proporcionar la información más importante sobre lo que son la comunicación verbal y la escucha activa, el formador debe presentar los principios pertinentes para la escucha activa. Tras analizar más fuentes, pueden considerarse comunes las siguientes: mantener el contacto visual; parafrasear; hacer preguntas; animar al interlocutor (por ejemplo, asintiendo con la cabeza o con expresiones faciales).</p> <p>Los obstáculos para una escucha eficaz y los errores que se cometen son igualmente pertinentes de señalar. La mayoría de las veces están relacionados con la cultura personal, pero lo fundamental es no interrumpir a menos que el propio orador lo haya permitido. Algunas personas, al hablar en público, indican desde el principio que les parece bien interrumpir o hacer preguntas, mientras que otras piden que se guarden las preguntas para el final. En este caso, tomar notas será una buena</p>	



estrategia.

#### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Habitación libre	Cámara web Acceso a Internet	Tarjetas de juego

#### ACTIVIDAD PROPUESTA

##### Palabras prohibidas

Este sencillo juego basado en el juego Tabú (Taboo: Juego Oficial) que requiere varias tarjetas. Se pueden utilizar tarjetas ya elaboradas o el formador puede confeccionarlas en función de las necesidades individuales de los alumnos o del tema de los talleres. En una tarjeta debe haber una palabra clave (por ejemplo, *chocolate*) y cinco palabras prohibidas que pueden ser sinónimas de la palabra clave o hacer que sea muy fácil de adivinar (por ejemplo, *barra* o *cacao*). El presentador puede utilizar las palabras prohibidas cuando las vayan a decir los jugadores que deben adivinar.

Al aplicar esta actividad, el formador puede elegir si los alumnos deben trabajar de forma individual o en grupo. El formador debe ser el moderador de la actividad proporcionando tarjetas, comprobando si el tiempo aún no ha pasado y apoyando a los grupos o a los individuos. Se debe enviar una tarjeta al alumno que la va a presentar.

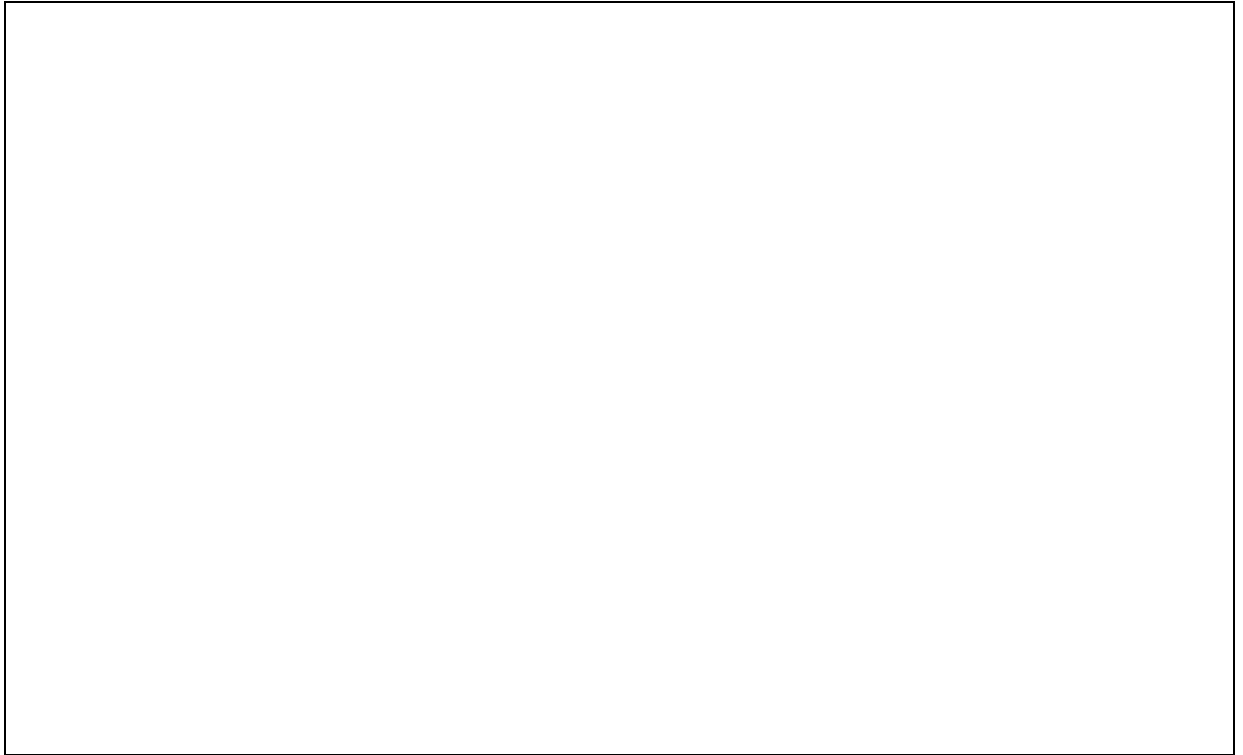
Un alumno debe describir a los demás cuál es la palabra clave, pero no puede utilizar palabras tabú. Dependiendo de la opción elegida, todos pueden adivinar la palabra clave o cada uno puede adivinarla. El que adivine (o el grupo) la palabra clave describirá la palabra clave de otra tarjeta - el grupo puede elegir al representante. El que haya adivinado debe quedarse con la tarjeta. Cada alumno debe recibir al menos una tarjeta. Para establecer el nivel de dificultad del juego, el formador puede decidir si los alumnos pueden hacer gestos con su cuerpo. El tiempo para adivinar la palabra clave debe ser limitado.



Esta actividad permitirá a los alumnos no sólo entrenar el discurso, sino también hablar con precisión, adaptarse a las situaciones y desarrollar su habilidad de escucha activa siguiendo la regla de oro (escuchar, luego hablar). También se desarrollará el pensamiento creativo. La repetición de este juego hará que se comprenda cómo las diferentes personas pueden interpretar nuestra forma de hablar.

#### REFERENCIAS

- [1] Avenhansen (n.d.). *Aktywne słuchanie - na czym polega, zasady, techniki, najczęstsze błędy* [Escucha activa - qué es, principios, técnicas, error común]. <https://szkolenia.avenhansen.pl/artykuly/artykul-mowa-jest-srebrem-a-milczenie-zlotem-czyli-zasady-aktywnego-sluchania.html>.
- [2] Ben-Noun, L. (2015). Escuchar y comprender. En L. Ben-Noun (Ed.), *Verbal communication skills* (pp. 10-13). B. N. Publication House, Israel. [https://www.researchgate.net/publication/281784451\\_VERBAL\\_COMMUNICATION\\_SKILLS](https://www.researchgate.net/publication/281784451_VERBAL_COMMUNICATION_SKILLS).
- [3] El entrenador de comunicación Alex Lyon. (2020, 16 de junio). *Habilidades de escucha activa*. <https://www.youtube.com/watch?v=7wUCyjiyXdg>.
- [4] El entrenador de comunicación Alex Lyon. (2017, 26 de noviembre). *Barreras para una escucha efectiva*. <https://www.youtube.com/watch?v=o6JGi2voyDM>.
- [5] Dobek-Ostrowska, B. (2007). Komunikowanie jako process [La comunicación como proceso]. En B. Dobek-Ostrowska (Ed.), *Podstawy komunikowania społecznego* [Fundamentos de la comunicación social] (pp. 11-38). Astrum.
- [6] Gamma, (2018, 31 de octubre). *Aktywne słuchanie - umiejętność, którą każdy z nas powinien opanować* [Escucha activa - una habilidad que todos deberían aprender]. <https://www.projektgamma.pl/strefa-wiedzy/wiki/aktywne-sluchanie-umiejtnosc-ktora-kazdy-z-nas-powinien-opanowac/>.
- [7] Haskins, W. A. (1984). El arte de escuchar. *Litigation*, 10(4), 46-48. <https://www.jstor.org/stable/29758909>.
- [8] Mălureanu, F., & Enachi-Vasluianu, L. (2016). La importancia de los elementos de la escucha activa en la comunicación didáctica: la perspectiva de un estudiante. *CBU International Conference Proceedings*, 4, 332-335. <https://doi.org/10.12955/cbup.v4.776>.
- [9] Płuska, K. (2017, 23 de octubre). *Czy potrafisz słuchać aktywnie? 5 technik + TEST [¿Puedes escuchar activamente? 5 técnicas + TEST]*. <https://www.katarzynapluska.pl/potrafisz-sluchac-aktywnie-5-technik-test/>.
- [10] Szrajnert, R. (s.f.) *Aktywne słuchanie (skuteczne techniki aktywnego słuchania) Zrozumieć przebieg relacji z innymi* [Escucha activa (técnicas eficaces de escucha activa) Comprender el flujo de las relaciones con los demás]. <https://www.rafalszrajnert.pl/aktywne-sluchanie/>







## Módulo 1 Lección 2: Mantener la sencillez y la claridad

<b>Lección 2</b>	<b>MANTENER LA SENCILLEZ Y LA CLARIDAD</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>A pesar de los conocimientos actuales en los campos de la anatomía y la logopedia, al escuchar a algunas personas, sigue siendo un reto entender cómo el aparato del habla humana puede producir sonidos, tanto si hablamos de artistas como de personas que imitan ruidos de animales o máquinas. La higiene de la voz y la forma correcta de hablar pueden hacer que el orador parezca y suene más profesional, lo que puede hacer que se sienta mejor al actuar en público, y también es bueno para su salud.</p> <p>El trabajo para hablar correctamente y la higiene de la voz se han convertido en temas populares debido a los frecuentes trastornos vocales de las personas que ejercen determinadas profesiones. Según las investigaciones, los profesores son los más afectados. Además de la prevención de enfermedades, una correcta respiración también puede utilizarse como técnica de relajación. Además, el trabajo del diafragma también influye en la correcta circulación sanguínea y en el funcionamiento de los órganos situados en la cavidad abdominal.</p> <p>Al hablar del trabajo de la voz, es fundamental tener en cuenta que no hay que esforzarse al hacer los ejercicios y que éstos deben repetirse con regularidad para conseguir un efecto duradero. La reducción, o preferiblemente la eliminación, de los estimulantes y la hidratación adecuada del cuerpo, y por tanto de los órganos del habla, también son cruciales para trabajar la voz.</p> <p>Cuando se practica el habla y la respiración diafragmática con los alumnos, es importante recordar que la respiración diafragmática es una respiración abdominal y que la presión del aire exhalado e inclusive el movimiento de las costillas afectan al trabajo del diafragma. Ante todo, hay que procurar que los hombros se muevan lo menos posible y trabajar en movimiento el abdomen.</p> <p>Antes de practicar con los alumnos, el formador debe asegurarse de que ningún alumno tiene problemas respiratorios o tiene contraindicado por el doctor realizar este tipo de ejercicios. Por último, cabe mencionar que el ejercicio debe interrumpirse si alguno de los alumnos se siente mal.</p>	
<b>ASPECTOS PRÁCTICOS</b>	



<b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b>  Habitación libre	<b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b>  Cámara web Acceso a Internet	<b>¿Qué materiales se necesitan?</b>  -
<b>ACTIVIDAD PROPUESTA</b>		
<p><b>Respiración y habla diafragmática</b></p> <p>Esta actividad puede iniciarse conociendo el propio cuerpo, por lo que cada alumno debe colocar la mano en su diafragma. Si alguien tiene dificultades con esto, se le debe indicar que la mano debe estar en el centro del pecho y luego se debe bajar la mano hasta la parte baja de las costillas.</p> <p>Así, los alumnos preparados pueden probar la respiración diafragmática. El formador debe permanecer en el papel de instructor, proporcionar apoyo en todo momento y asegurarse de que el ejercicio se realiza correctamente. Los alumnos con la mano en el diafragma deben mantener el abdomen rígido y los hombros inmóviles y mover sólo el pecho mientras exhalan. Al exhalar, el diafragma debe apretarse. Los alumnos también pueden mirarse entre sí o a sí mismos durante este tiempo y observar que tanto se mueve el abdomen y el pecho.</p> <p>Si no es un problema para los alumnos o se conocen bien, se puede hacer un ejercicio similar en parejas (una variante para el curso estacionario). Una de las personas de la pareja debe colocarse en su sitio (A), la otra persona (B) justo detrás de A, de forma que pueda abrazar a A. B puede cerrar los ojos e intentar sentir cómo respira A con su diafragma. Tras el ejercicio, se intercambian los papeles.</p> <p>En la última fase, todos los alumnos se sitúan en el extremo de la sala. Uno de los alumnos debe ir al lado opuesto. Esta persona tiene la tarea de relatar su día con diafragma para que los que están en el lado opuesto puedan repetir lo que han oído. En el caso de un curso en línea, el orador puede situarse en el extremo de la sala en la que se encuentra, y el resto de los alumnos permanecen junto a los ordenadores. Tras completar la tarea con éxito, el orador vuelve al grupo y otra persona ocupa su lugar. Si el grupo no ha escuchado, la misma persona repite el ejercicio. La primera persona que lo haga puede ser el formador, para animar al grupo a trabajar. Cada alumno debe estar en el otro lado una vez.</p> <p>Después de completar estos ejercicios, los alumnos deberían ser capaces de trabajar la respiración diafragmática de forma independiente, y debería observarse un aumento del volumen del habla poco después del propio ejercicio.</p>		

**REFERENCIAS**



- [1] Serafin, M. (s.f.). Przepona - nie tylko mięsień oddechowy [Diafragma - no sólo un músculo respiratorio]. <https://www.acusmed.pl/blog/przepona-niezwykly-miesien-oddechowy/>.
- [2] Skoczewska, E. (s.d.) *Materiały szkoleniowe. Emisja głosu. Praktyczny Pedagog [Materiales de formación. Emisión de voz. Educador práctico]*. Materiały szkoleniowe współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.
- [3] Syta, A. (2017). Głos w pracy pedagoga. Znaczenie, problemy i profilaktyka oraz propozycja ćwiczeń logopedycznych [La voz en el trabajo del profesor. Significado, problemas, profilaxis y propuesta de ejercicios de logopedia]. *Logopedia Silesiana*, 6, 269-279.  
<http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.ojs-issn-2391-4297-year-2017-issue-6-article-7316/c/7316-5510.pdf>.
- [4] Tarasiewicz, B. (2014). Głos ludzki i jego działanie. En B. Tarasiewicz (Ed.), *Mówię i śpiewam świadomie - podręcznik do emisji głosu* (pp.17-96). TAIWPN Universitas Kraków.



## Módulo 1. Lección 3: ¡Convénceme si puedes!

<b>Lección 3</b>	<b>CONVÉNCEME SI PUEDE</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>La persuasión puede utilizarse no sólo para conseguir los propios objetivos, sino también para transmitir conocimientos a los demás (artículos científicos) o para evocar emociones (teatro), entre otras muchas cosas. Esta habilidad no es fácil de dominar, pero algunos trucos nos ayudarán a ser más convincentes y en los que podemos trabajar conscientemente incluso mientras preparamos nuestro discurso. Sólo hay que expresarlos bien o pronunciarlos de una manera determinada.</p> <p>Lo que hay que recordar es que muchos de los procesos que tienen lugar en nuestro cerebro ocurren de forma totalmente subconsciente. Esto es lo que se puede utilizar para ser más convincente. El hecho es que el cerebro humano tiene un problema con la negación y le resulta más fácil procesar lo que se refiere a algo familiar, como personas, objetos, emociones, acciones o colores. Al negar o prohibir algo, inducimos al cerebro a pensar primero en lo prohibido, y es esta prohibición la que le hace pensar en esa cosa. Para algunas personas, la palabra "no" también actúa como estímulo, y quieren actuar en contra de ella (compromiso).</p> <p>Por ello, es importante considerar el efecto que queremos conseguir. Estas cosas ocurren de forma inconsciente. La palabra "pero" tiene un efecto similar, haciendo que las palabras pronunciadas anteriormente empiecen a perder su validez para el oyente. Lo que decimos también debe ser comprensible para los demás, por lo que el lenguaje que utilizamos debe adaptarse al nivel de la audiencia. También es importante que creamos en lo que decimos. De lo contrario, perdemos credibilidad.</p> <p>Es importante tener en cuenta que utilizar frases sueltas no es suficiente para hablar de forma convincente. Además, lo que hablemos debe afectar también a las emociones de la audiencia de alguna manera, es decir, apelar directamente a ellas. Si optamos por hacer preguntas, también debemos hacer preguntas directas e indirectas, abiertas y cerradas. Conviene recordar que un discurso se considera exitoso cuando el público ha conseguido reconocer las intenciones del orador. También es mucho más fácil para aquellos que ya son conocidos o que, por ejemplo, trabajan para empresas con buena reputación, ya que es más probable que la gente crea a alguien que conoce relativamente bien.</p> <p>Finalmente, cabe mencionar que a pesar de los muchos y valiosos consejos que podemos encontrar</p>	



en la literatura científica o lo que podemos escuchar de los especialistas - no hay una clave universal, y las personas son diferentes, por lo que es necesario desarrollar su propio método.

#### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Habitación libre	Acceso a Internet Discursos de personas elegidas Cámara web	Ordenadores, portátiles, tabletas o teléfonos móviles  Bolígrafos y papel

#### ACTIVIDAD PROPUESTA

##### **Hablar como personalidades famosas**

Antes de empezar el ejercicio, el formador debe preparar enlaces a discursos de personajes famosos. Podrían ser, por ejemplo, Donald Trump, Martin Luther King Jr. y otras personas que todo el mundo debería conocer o, al menos, estar familiarizado con ellas; son preferibles las figuras históricas. El número de personajes famosos seleccionados debe corresponder al número de alumnos. Si el formador prefiere que los alumnos trabajen en grupos, el número de personalidades elegidas debe corresponder al número de grupos. A lo largo del ejercicio, el formador es el moderador.

Tras proporcionar a los alumnos la información necesaria sobre la persuasión y la emoción en la oratoria, el formador debe pasar al ejercicio y distribuir los discursos entre los alumnos. Dependiendo de las preferencias, puede hacerse al azar o dejar que los alumnos elijan por sí mismos. A continuación, el formador debe elegir un tema, que puede preparar de antemano o confiar en la creatividad de los alumnos. El tema puede ser cualquier cosa, desde exigir el restablecimiento de las clases a distancia mediante la venta de galletas, cuyos beneficios se donarán a una cura para perros, hasta intentar persuadir a un compañero/padre/compañero de piso para que adopte una mascota. El ejercicio es un autoexamen de cómo funcionan la emoción y la persuasión en los discursos.

Dependiendo de la modalidad de trabajo elegida, los alumnos trabajarán individualmente o se creará un espacio para que trabajen en grupos (salas en el caso de el espacio en línea). Cada alumno deberá escuchar un discurso asignado y, a continuación, basándose en él (en la forma de hablar de la

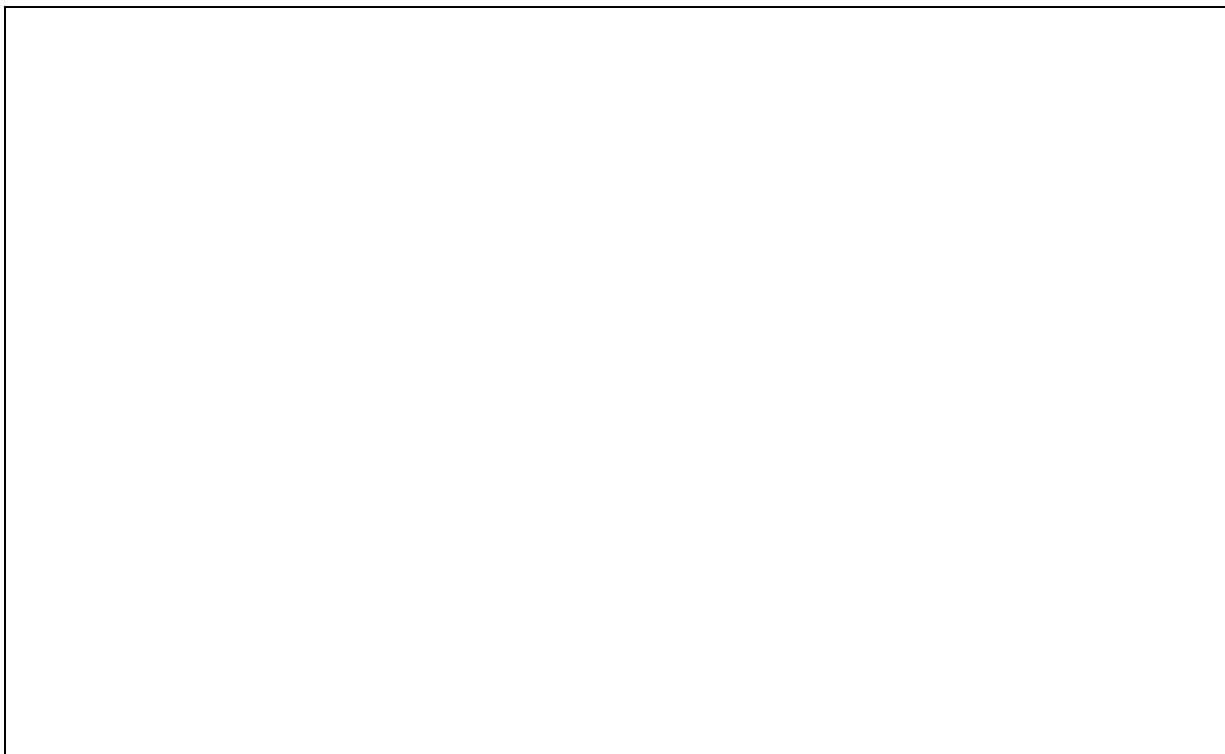


persona), escribirá su propio discurso sobre un tema previamente elegido. Los alumnos deben disponer de unos minutos para preparar un discurso breve. Cuando se acabe el tiempo, los individuos o los representantes de los grupos presentan sus discursos en el foro. Al final, todos deben decir qué discurso fue el más convincente.

Este ejercicio nos permitirá practicar los conocimientos adquiridos hasta ahora y ver cómo la forma de hablar afecta a la recepción de lo que queremos transmitir exactamente.

## REFERENCIAS

- [1] Batko, A. (2005). *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji* [El arte de la persuasión: el lenguaje de la influencia y la manipulación]. Helion, Polonia.
- [2] Business Insider (2021, 11 de mayo). *Naukowcy mają banalnie prosty sposób na wydawanie się przekonującym* [Los científicos tienen una forma trivial de parecer convincentes]. <https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/kariera/jak-byc-przekonujacym-porada-naukowcow/fp7jn8r>.
- [3] Shayeb, M., Hussein, K., Hameed, H., & Al-Janabi, H. (2019). La relación entre la persuasión y la teoría del acto de habla. *Revista de Al-qadisiya en artes y ciencias de la educación*, 18(3), 29-37.
- [4] Ślifirska, K. (s.f.). *Jak być bardziej przekonującym* [Cómo ser más convincente]. <https://www.szkozenia.com.pl/index/artukul/298>
- [5] Taillard, M. (2000). *La comunicación persuasiva: El caso del marketing*. UCL Working Papers in Linguistics 12, 145-174.
- [6] WSiIZ w Rzeszowie. (2017, 4 de abril). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk [¿Cómo hablamos para que nos escuchen? - Prof. Jerzy Bralczyk]. <https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnIPOY>.



## Módulo 2 | Comunicación no verbal

<b>Objetivo</b>	<b>Aumentar la conciencia del poder de la comunicación no verbal en la oratoria y enseñar a utilizarla</b>		
<b>Lección 1</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>Es un buen gesto</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Comprender la importancia de la comunicación no verbal en la comunicación general	Utilizar los conocimientos adquiridos en la vida cotidiana	Proporcionar los conocimientos a los alumnos y ayudarles a desarrollarlos
<b>Lección 2</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de a...		
<b>Los ojos hablan</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Aumentar la atención en las expresiones faciales	Reconocer mejor los sentimientos de los demás	Prestar más atención a las expresiones faciales de los demás y transmitir este conocimiento
<b>Lección 3</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>¡Cuidado con el tono, señor!</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>



	Enumerar cómo el tono de voz influye en la comprensión de las palabras	Modular conscientemente el tono de voz	Aplicar gradualmente los conocimientos adquiridos hasta ahora y compartirlos
--	--	--	--





## Módulo 2. Lección 1: ¡Es un buen gesto!

<b>Lección 1</b>	<b>ES UN BONITO GESTO</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>Durante muchos años se ha difundido el llamado mito de Mehrabian. Según este mito, las palabras habladas son sólo el 7% del mensaje, el tono de voz el 38% y el lenguaje corporal el 55%, lo que implica que la comunicación no verbal representa hasta el 93% del mensaje total. Hoy en día, este mito se está desmontando poco a poco, y quienes publican información que aclara este mito señalan que es imposible decir con certeza qué parte de un mensaje es comunicación no verbal porque las personas son demasiado diferentes entre sí, y diferentes factores influyen en el propio mensaje, por lo que podría ser el 100%, el 50% o el 10%. Hay que aclarar estos mitos, pero no se puede negar que la comunicación no verbal es una parte importante de la comunicación. Podemos comprobarlo cuando el lenguaje corporal de la persona contradice lo que está diciendo. Las expresiones faciales y los gestos complementan el mensaje hablado.</p> <p>El tema más discutido cuando se trata de gestos es el de nuestras poses. Las poses pueden hacernos sentir y parecer más seguros cuando hablamos en público. Además, no sólo las poses, sino también cómo nos ponemos de pie, colocamos las manos y, en general, nuestros gestos hacen que la gente nos perciba de una determinada manera. Este comportamiento puede verse a menudo en el ejemplo de los políticos que hablan. Al gesticular, podemos influir en la creación de nuestra imagen.</p> <p>Dependiendo de la situación, los gestos pueden expresar una serie de cosas: desde cómo nos sentimos realmente, hasta una manera de insultar o ridiculizar a alguien, señalar el crecimiento de alguien, llamar la atención sobre un objeto o una persona. Los gestos, por tanto, pueden servir para adornar una historia, para transmitir información adicional sin hablar de ella y, de este modo, reducir, por ejemplo, la pesadez de un discurso complicado.</p> <p>Después de que el formador haya introducido a los alumnos en la parte teórica, éstos podrán ver que tanto se puede comunicar incluso sin abrir la boca.</p>	



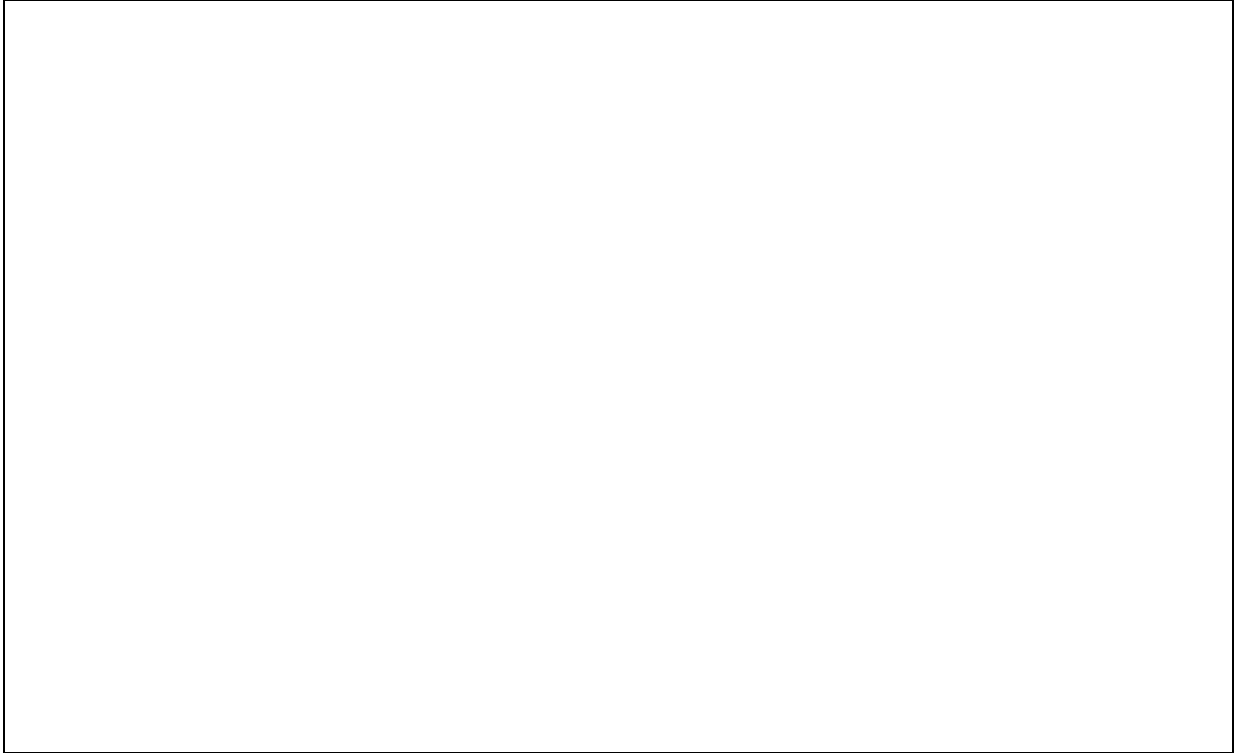
ASPECTOS PRÁCTICOS		
<p><b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b></p> <p>Habitación libre</p>	<p><b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b></p> <p>Acceso a Internet Cámara web</p>	<p><b>¿Qué materiales se necesitan?</b></p> <p>-</p>
ACTIVIDAD PROPUESTA		
<p><b>¡Escúchame!</b></p> <p>Esta tarea es muy sencilla tanto para el formador como para los alumnos y tiene como objetivo presentar a los alumnos cómo, mediante la comunicación no verbal, podemos animar o desanimar a otros a hablar en público. Esta actividad también enseña a respetar a los oradores y muestra los problemas a los que cada uno puede enfrentarse cuando habla en público.</p> <p>En primer lugar, el formador debe pedir a los alumnos que se pongan en parejas. También pueden elegir las parejas ellos mismos. Una vez elegidas las parejas, el formador tiene que crear una sala (en el caso de el espacio en línea) en la que habrá una persona de cada pareja. Estas personas tienen que pensar en lo que les gustaría compartir con su pareja: puede ser una recomendación de un libro o una serie, así como contar una afición o intentar aprender una habilidad. El formador también debe animarles a gesticular al hablar. Los que permanezcan en la sala con el formador deben recibir una tarea diferente. Este grupo debe escuchar con atención, entusiasmo e interés a sus compañeros, pero no deben hablar desde el momento en que el compañero empieza a hablar. Tras esta breve instrucción, el formador debe crear salas para cada pareja y dejar que pasen 5 minutos juntos.</p> <p>Una vez transcurrido el tiempo de la tarea, los alumnos deben volver a las dos salas. Las personas que estaban escuchando deben recibir instrucciones de que esta vez van a hablar. Esta vez, las personas que han hablado antes deben permanecer en silencio, al igual que sus compañeros, pero deben ignorar a sus interlocutores. Pueden hacerlo, por ejemplo, desviando la mirada, dejando la cámara, jugando con su teléfono, o cualquier otra acción con la que deban mostrar a sus compañeros que no les están escuchando. Ahora el formador debe reunir a las parejas en las salas y dejar que pasen de nuevo 5 minutos en ellas. A lo largo de la tarea, el formador debe entrar a las distintas salas para comprobar cómo lo están haciendo los alumnos.</p> <p>Después de 5 minutos, todos deben reunirse en la sala principal para evaluar la tarea. El formador pide a los alumnos que han sido los primeros en hablar que digan cómo se han sentido en ese momento. Cuando hayan terminado, lo mismo deben hacer los alumnos que fueron ignorados durante su intervención. Por último, pregunta al grupo cómo se han sentido cuando han escuchado atentamente a los demás y cuando han sido ignorados.</p>		



El formador debe recordar que, cuando los alumnos hayan terminado de hablar, se les deben presentar los objetivos de la tarea.

#### REFERENCIAS

- [1] Bergman, E. (2004). El mito de Mehrabian. Artículo que cuestiona los supuestos del lenguaje corporal. <https://www.presentwithease.com/the-mehrabian-myth.html>.
- [2] Jarmołowicz, E. (2004). Komunikacja niewerbalna: rola gestów ilustruj cych w komunikacji. *Investigationes Linguisticae*, 10, 20-26. <https://doi.org/10.14746/il.2004.10.2>
- [3] Kochan, M. (2020). Język a wizerunek polityczny [El lenguaje y la imagen política]. *Studia Politologiczne*, 45, 13-35.
- [4] Kowalczyk, M. (2016, 8 de febrero). Mit Mehrabiana - jak to możliwe, że słowa to tylko 7% tego co do nas mówią [El mito mehrabiano - cómo las palabras son solo el 7% de lo que nos dicen]. <https://medium.com/@MariuszTD/mit-mehrabiana-jak-to-mo%C5%BCliwe-%C5%BCe-wi%C4%99cej-ni%C5%BC-7-tego-co-do-nas-m%C3%B3wi%C4%85-f3a01d05acbf>.
- [5] Lovett, M. (2016, 14 de agosto). Explorando el mito de Mehrabian. <https://www.storytellingwithimpact.com/exploring-the-mehrabian-myth/>.
- [6] Nowek, D. (2019, 7 de agosto). Jaki procent komunikacji odbywa się niewerbalnie? [¿Qué porcentaje de la comunicación es no verbal?] <https://www.linkedin.com/pulse/jaki-procent-komunikacji-odbywa-si%C4%99-niewerbalnie-diana-nowek>
- [7] Poptech. (2011, 2 de noviembre). Amy Cuddy: Power Poses. [https://www.youtube.com/watch?v=phcDQOH\\_LnY](https://www.youtube.com/watch?v=phcDQOH_LnY)





## Módulo 2. Lección 2: Los ojos hablan

Lección 2	LOS OJOS HABLAN
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	
<p>No en vano se dice que los ojos son el espejo del alma. A veces basta con mirar a los ojos de una persona para saber si miente/si tiene miedo de algo/si es feliz. También hay un dicho muy conocido: "amor a primera vista". Muchas cosas en nuestra vida se reducen a los ojos, y cuando hablamos con la gente, podemos aprovecharnos de ello. Sin embargo, primero hay que informarse bien, porque éste es otro ejemplo de la cantidad de información que nuestro cerebro nos comunica de forma totalmente subconsciente.</p> <p>No sólo los ojos, sino toda la cara, las expresiones faciales muestran lo que ocurre en el interior de una persona, por lo que es fundamental trabajar sobre uno mismo. A la hora de transmitir conocimientos, hay que recordar a los alumnos que lo que leemos en las caras de las personas no siempre tiene que coincidir con lo que la persona siente. Esto es especialmente importante si entran en contacto con personas de diferentes culturas, ya que las expresiones y los gestos faciales pueden diferir según la procedencia de la persona, y los alumnos deben tenerlo en cuenta. Las expresiones faciales también pueden verse influidas por otros factores, como enfermedades o situaciones personales, pero también por el carácter de la persona. Aunque el orador no influye por completo en las expresiones faciales del público, sí puede influir en la forma en que éste las percibe.</p> <p>Hay que orientar a los alumnos sobre qué hacer y qué no hacer al hablar en público. Al hablar en público, es importante que demuestren que saben de qué están hablando, mostrando así su confianza. El mayor error que podemos cometer es desviar la mirada y bajarla. Esta acción indica timidez, incertidumbre y confusión. Antes de trabajar la forma de dirigirse a la gente, podrían probar a hablar con una persona del público (por ejemplo, alguien conocido) o a fijarse en determinados puntos de la sala. También deben asegurarse de no morderse ni lamerse los labios. También deben tener cuidado de mantener la boca cerrada. Una boca abierta puede sugerir nerviosismo. Otra tarea difícil será controlar los propios párpados, ya que la gente parpadea mucho más rápido cuando está nerviosa.</p> <p>Durante la parte práctica, los alumnos deben ser capaces de experimentar cuántas emociones pueden expresar las personas con sus ojos y darse cuenta de la importancia de las expresiones faciales.</p>	



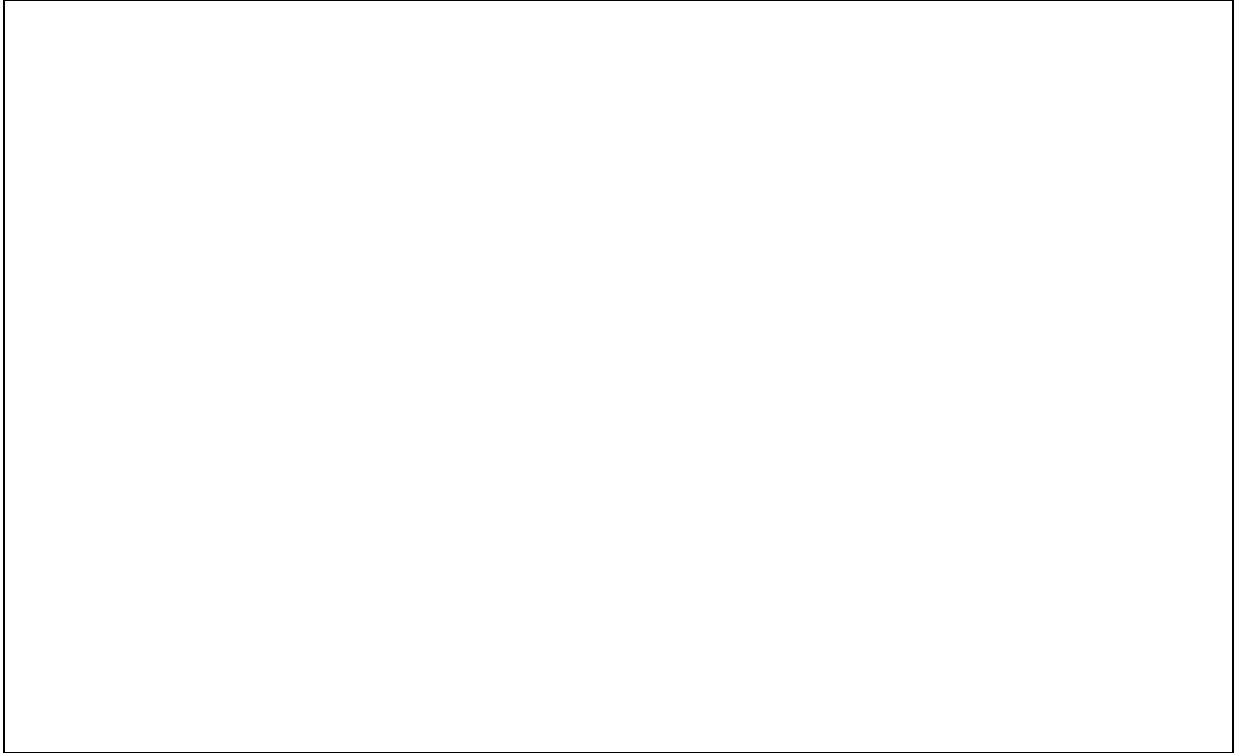
ASPECTOS PRÁCTICOS		
<p><b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b></p> <p>Habitación libre</p>	<p><b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b></p> <p>Fotos Acceso a Internet Lista de emociones Cámara web</p>	<p><b>¿Qué materiales se necesitan?</b></p> <p>Fotos Lista de emociones Cámara web</p>
ACTIVIDAD PROPUESTA		
<p><b>¿Pueden mentir estos ojos?</b></p> <p>Esta actividad está pensada para que los alumnos se den cuenta de la importancia de los ojos en la comunicación, no sólo de si alguien mira, sino también de su expresión. Después de aprender la teoría, podrán comprobar por sí mismos lo mucho que dicen los ojos y lo mucho que puede transmitir la expresión facial por sí sola.</p> <p>Para esta tarea, el formador debe preparar de antemano imágenes de personas en dos versiones. La primera versión debe ser un primer plano de los ojos de la persona solamente, y la siguiente versión debe mostrar la cara completa. Las fotos deben incluir personas de diferentes géneros y edades (cuanto más significativa sea la variedad de personas en las fotos, mejor). Para esta tarea, es fundamental que cada persona de la foto exprese una emoción. El formador deberá mostrar primero un primer plano de los ojos y pedir a los alumnos que adivinen la emoción de esa persona. Cuando haya falta de respuestas, el formador deberá enseñar la foto completa y pregúnteles qué les hizo adivinar la emoción. El ejercicio se deberá realizar de esta manera con el resto de las fotos.</p> <p>Después de discutir las imágenes, el formador debe presentar a los alumnos la siguiente parte de la tarea. Los alumnos tendrán que representar una emoción utilizando únicamente expresiones faciales, y los demás tendrán que adivinar de qué emoción se trata. Para esta parte, el formador</p>		



debe preparar de antemano una lista de emociones, que se elegirán al azar. La emoción dibujada deberá enviarse en un mensaje privado a la persona que vaya a actuar. Este alumno presenta, y los demás adivinan. Cuando alguien adivina, se repite lo mismo con los siguientes alumnos.

#### REFERENCIAS

- [1] Lewczuk, J. (2007). Rozpoznanie mimicznej ekspresji emocji. *owiny Psychologiczne* 3, 5-32. [https://www.researchgate.net/publication/335192371\\_Rozpoznawanie\\_mimicznej\\_ekspresji\\_emocji](https://www.researchgate.net/publication/335192371_Rozpoznawanie_mimicznej_ekspresji_emocji)
- [2] Gawda, B. (2018). Wstęp. Język emocji [Introducción. El lenguaje de las emociones]. *Annales UMCS. Sectio J*, 31(4), 9-15. <http://dx.doi.org/10.17951/j.2018.31.4.9-15>.
- [3] Konecki, K. (2014). Socjologia emocji według Thomasa Scheffa [Sociología de las emociones según Thomas Scheff]. En K. T. Konecki, & B. Pawłowska (Eds.), *Emocje w życiu codziennym. Analiza kulturowych, społecznych i organizacyjnych uwarunkowań ujawniania i kierowania emocjami* [Las emociones en la vida cotidiana. Un análisis de los determinantes culturales, sociales y organizativos de la revelación y gestión de las emociones], (pp. 11-38). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. <https://www.doi.org/10.13140/RG.2.1.2992.0483>
- [4] Allied Vision Services (2014, 31 de marzo). *Cómo tus ojos transmiten emociones*. <https://www.alliedvisionservices.com/how-your-eyes-convey-emotion/>
- [5] Rychlowska, M, Zinner, L., Musca, S. C., & Niedenthal, P. M. (2012). *Del ojo al corazón: el contacto visual desencadena la simulación de emociones*. *Gaze-In '12: Proceedings of the 4th Workshop on Eye Gaze in Intelligent Human Machine Interaction, octubre, 1-7*. <https://doi.org/10.1145/2401836.2401841>.







## Módulo 2. Lección 3: ¡Cuidado con el tono, señor!

Lección 3	¡Cuidado con el tono, señor!
Participantes	Educadores de adultos
Duración	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>A través del arte, incluido el teatro, podemos comunicar nuestras emociones. ¿Y qué otra cosa, además del arte, emana tantas emociones y es a la vez transmisor y valorizador de esa emoción? Las técnicas de teatro tienen un gran potencial para ayudar a los alumnos a desarrollar la capacidad de hablar en público y combatir el miedo. El teatro no sólo nos desarrolla, sino que crea un vínculo entre el actor y el público. El propio orador, desde el momento en que entra en el escenario, se convierte en el actor que tiene que cumplir ciertas expectativas y dejar algo en el público tras su actuación. Además, la práctica de las técnicas teatrales también ayuda a aumentar la confianza en uno mismo.</p> <p>Tanto en el teatro como en la vida cotidiana, se puede comprobar el importante papel que desempeña el tono con el que uno se dirige a otros/una audiencia. Resulta que no sólo el tono, sino también el volumen y la velocidad afectan a la percepción.</p> <p>En el caso de que nos dirijamos a la gente en voz demasiado baja, podemos ser malinterpretados. Cuando hablamos demasiado alto, los destinatarios pueden sentirse atacados. Cuando hablamos demasiado rápido, los oyentes pueden confundirse y centrarse en el intento de entender lo que tenemos que comunicar en lugar de en una verdadera comprensión profunda. A la inversa, cuando hablamos demasiado despacio, podemos incluso ofender a los oyentes porque podrían interpretar que pensamos que no son capaces de entender lo que les estamos diciendo.</p> <p>Además, el tono de la voz también influye en nuestra percepción. Las personas que hablan con una voz muy aguda sugiere superioridad y/o inseguridad, mientras que una voz grave sugiere falta de conocimiento y muestra que no tienen mucha experiencia en lo que hacen. Es por eso que es tan importante usar la entonación correcta. También hay que tener en cuenta que hay estudios que demuestran que, independientemente de lo que digamos, en general las personas pueden identificar la emoción del orador con una eficacia de casi el 100%. Las emociones ocultas en las frases procedían de personas que no eran actores, así que cuanto más trabajes en practicar tu tono de voz, menos probable será que se descubran tus verdaderas emociones y más aumentará tu confianza.</p>	



ASPECTOS PRÁCTICOS		
<p><b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b></p> <p>Habitación libre</p>	<p><b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b></p> <p>Acceso a Internet Lista de emociones Lista de frases cortas Cámara web</p>	<p><b>¿Qué materiales se necesitan?</b></p> <p>Listas Ordenador</p>
ACTIVIDAD PROPUESTA		
<p><b>¡Disculpa!</b></p> <p>Al practicar esta actividad, los alumnos tendrán la oportunidad de comprobar por sí mismos hasta qué punto la forma en que decimos determinadas frases influye en la percepción que tienen los demás, una forma de jugar con la propia voz. Para esta actividad, el formador debe preparar de antemano una lista de varias emociones (unas 10), por ejemplo, ira, tristeza, vergüenza, alegría y otras. Otra cosa que debe preparar el formador son unas cuantas frases cortas (se sugieren de 3 a 5), por ejemplo: Quiero tarta de queso, dame la sal.</p> <p>El formador debe mostrar una lista de emociones en la pantalla y pedir a uno de los alumnos que lea una de estas frases con la primera emoción de la lista. A continuación, cuando el formador lo pida, los demás deberán decir en qué situación la escucharían. El siguiente alumno debe decir la misma frase pero con la emoción número dos, y los demás vuelven a decir en qué situación podrían escucharla. De este modo, el formador debe pasar por todas las emociones.</p> <p>La siguiente parte se basa en la acentuación de diferentes palabras en las frases. El formador debe pedir a uno de los alumnos que lea una de las frases haciendo hincapié en la primera palabra, luego en la siguiente, en la siguiente y así sucesivamente hasta el final de la frase. A continuación, el formador deberá animar a los alumnos a que digan cómo han percibido la misma frase, haciendo hincapié en una palabra diferente. Todos los alumnos deberán de participar en el ejercicio con el resto de las frases preparadas.</p>		



## REFERENCIAS

- [1] Konecki, K. (2014). Socjologia emocji według Thomasa Scheffa [Sociología de las emociones según Thomas Scheff]. En K. T. Konecki, & B. Pawłowska (Eds.), *Emocje w życiu codziennym. Analiza kulturowych, społecznych i organizacyjnych uwarunkowań ujawniania i kierowania emocjami* [Las emociones en la vida cotidiana. Un análisis de los determinantes culturales, sociales y organizativos de la revelación y gestión de las emociones], (pp. 11-38). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. <https://www.doi.org/10.13140/RG.2.1.2992.0483>.
- [2] Marcinkiewicz, A. (2015). La educación de las personas mayores - el teatro como forma de educación no formal, En I. Zakowicz (Ed.) *Teatro, mito y personas mayores en la experiencia educativa* (pp. 39-44).
- [3] Piękno umysłu. (n.d.). *Ton głosu - co dzięki niemu przekazujemy?* [Tono de voz - ¿qué comunicamos con él?] <https://pieknoumyslu.com/ton-glosu-co-dzieki-niemu-przekazujesz/>.
- [4] Thompson, W. F. (2010). La comunicación emocional en la voz humana. Actas de las conferencias Music Cognition II: Music and Emotions Conferences, Macau, University of Saint Joseph. <https://www.doi.org/10.13140/2.1.2661.5683>.
- [5] WSliZ w Rzeszowie. (2017, 4 de abril). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk [¿Cómo hablamos para que nos escuchen? - Prof. Jerzy Bralczyk]. <https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY>.



## Módulo 3 | Técnicas de narración

<b>Objetivo</b>	<b>Presentar los fundamentos y las reglas de oro de la comunicación verbal a los educadores y proporcionarles tareas prácticas que desarrollen su habilidad de comunicación</b>		
<b>Lección 1</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de a...		
<b>Háblame de ti</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Evitar errores en las autopresentaciones	Presentarse de forma interesante y original	Utilizar los conocimientos y habilidades adquiridos al autopresentarse y enseñar a sentirse mejor haciéndolo
<b>Lección 2</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de a...		
<b>Consigue ese efecto WOW</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Enumerar los factores clave de una historia interesante	Trabajar en su propia narración y crear buenas historias	Impresionar e inspirar a los oyentes con el discurso preparado
<b>Lección 3</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>Véndeme la historia</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Utilizar conscientemente las reglas de oro para hablar con la gente y ser convincente	Aplicar las habilidades para contar historias en la vida real	Aumentar la confianza en sí mismo, impresionar a los oyentes



## Módulo 3. Lección 1: Háblame de ti

Lección 1	HÁBLAME DE TI
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	
<p>Lo más importante es "venderse bien". ¿Pero cómo? Además, ¿cómo hablar de uno mismo? De hecho, ¿por qué hablar de uno mismo? Estas son las preguntas a las que deben responder los alumnos al tomar esta lección.</p> <p>En primer lugar, es esencial saber que al hablar de nosotros mismos, podemos inspirar confianza a la audiencia y, por tanto, también su interés. Es mucho más probable que la gente confíe en alguien que conoce o en alguien que es honesto con ellos. Una persona así despierta simpatía, y cuando alguien despierta simpatía, es mucho más probable que se le escuche.</p> <p>También es importante mostrarse como un especialista en su campo, como una persona que sabe de lo que habla, que tiene una pasión, que quiere desarrollarla y compartirla con los demás y que, además, se siente seguro y cómodo en lo que hace. No obstante, no mientas al respecto porque la confianza, el interés y la autoridad son mucho más fáciles de perder que de construir.</p> <p>Al hablar de algo, debemos decir la verdad y no atribuirnos conocimientos o habilidades que no tenemos. Tampoco debemos presumir ni compararnos con los demás; cuando queramos decir algo sobre nosotros, debemos hacerlo para que los demás puedan juzgarnos por sí mismos. La mejor manera de hacerlo es contar una historia sobre un acontecimiento (véase la Lección 3 para más detalles sobre la narración de historias). La modestia exagerada tampoco es recomendable cuando hablamos de hechos, no debemos negarnos méritos, logros o habilidades, y cuando descubramos que alguno de nuestros oyentes conoce el tema y está dispuesto a hablar, debemos reconocerlo.</p> <p>También es importante mencionar a los asistentes que no deben hablar sólo de sí mismos a menos que se les pida que lo hagan, y cuando se les pida, deben aplicar las recomendaciones mencionadas anteriormente.</p> <p>Entonces, ¿qué deben decir cuando hablan de sí mismos? Sobre todo, no hablar mal de sí mismos, pero tampoco negar sus fallos. Lo mejor es demostrar que el orador también es humano y sabe lo que hace cuando habla de sí mismo.</p> <p>Demostramos que conocemos nuestro trabajo y que también somos humanos. La clave es mantener la naturalidad, no elevarnos por encima de los demás, y simplemente ser amables.</p>	
ASPECTOS PRÁCTICOS	



¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Habitación libre	Acceso a Internet Cámara web	Bolígrafos y papel Lápices de colores (opcional)

### ACTIVIDAD PROPUESTA

#### Juego autobiográfico

Para que los alumnos se acostumbren a contar historias (Storytelling) y a luchar contra el miedo, el juego autobiográfico de Duccio Demetrio parece ser lo más adecuado para el propósito de esta lección.

De los 30 ejercicios propuestos en el texto fuente, el ejercicio descrito en esta lección es una combinación de dos de ellos, adaptados a las necesidades y posibilidades del curso en línea. Dependiendo de las limitaciones de tiempo y de los deseos de los alumnos, el formador puede ofrecer un resumen gráfico de ambos ejercicios.

El ejercicio está diseñado para ayudar a los alumnos a hablar de sí mismos, acostumbrarse a ello y mostrarles cómo hacerlo libremente. La primera parte del ejercicio se basa en el pasado de los alumnos y requiere una escritura dinámica, mientras que la segunda parte se refiere a quiénes son ahora; en esta fase, el formador debe determinar el tiempo que tienen los alumnos para completar la tarea (unos 10 minutos aproximadamente). La última parte, opcional, es un ejercicio que puede tratarse como una forma de resumen al recopilar las tareas anteriores. Merece la pena introducir este elemento por su gran potencial de autopresentación y el ejercicio de paráfrasis. Además, al haber realizado las tareas anteriores, los alumnos deberían sentirse más cómodos en esta fase.

Para empezar, el formador debe pedir a los alumnos que piensen en un acontecimiento de su vida y dejarles con este pensamiento durante unos 30 segundos. A continuación, les dirá que su tarea consiste en describir el acontecimiento en el que han pensado. Lo ideal sería que escribieran todo sobre él, sin interrupción. El formador debe darles hasta diez minutos. Transcurrido este tiempo, cada alumno leerá lo que ha escrito y explicará por qué han elegido estas situaciones.

Para la siguiente tarea, los alumnos también deben disponer de tiempo para completarla. Los alumnos deben describirse a sí mismos: desventajas, ventajas, intereses, trabajo, lo que hacen en su tiempo libre, etc. Se les pedirá que incluyan su actitud hacia sí mismos. Tras el ejercicio anterior, es probable que la mayoría esté preparada para que lo que escriba tenga que ser leído en el foro, pero lo que escribe es sólo para ellos. Sin embargo, esto es algo que hay que explicar a los alumnos después del ejercicio. De este modo, habrán realizado una autoevaluación.

El último paso es dibujar el camino de su vida. El formador debe dejar a los alumnos total libertad de acción: puede ser un río, un camino, una autopista, etc. El camino debe representar su vida, en él deben dibujar los acontecimientos más importantes. Basta con un simple boceto con símbolos y un recorrido. Cinco minutos son suficientes para el dibujo. Una vez transcurrido el tiempo, el formador debe pedir a los alumnos que muestren el dibujo y describan ese camino a los demás.

### REFERENCIAS



- [1] Buczak, L. (2020, 4 de agosto). Jak mówić o sobie i nie brzmieć jak arrogant [Cómo hablar de uno mismo y no parecer arrogante]. <https://leszkebuczak.pl/jak-mowic-o-sobie-i-nie-brzmiec-jak-arogant/>
- [2] Demetrio, D. (1999). *Zabawa na tle życia - gra autobiograficzna w edukacji dorosłych* [El juego de la vida. Kit autobiográfico]. (A. Skolimowska, Trans.). Impuls. (Obra original publicada en 1999).
- [3] WSiIZ w Rzeszowie. (2017, 4 de abril). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk [¿Cómo hablamos para que nos escuchen? - Prof. Jerzy Bralczyk]. <https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY>.



## Módulo 3. Lección 2: Conseguir ese efecto WOW

Lección 2	CONSIGUE ESE EFECTO WOW
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	
<p>La narración de historias, que es el tema principal de este módulo, es en realidad la comunicación colorida y vívida de una historia concreta. La narración bien llevada puede ser una poderosa herramienta tanto para las organizaciones como para los individuos. Con la ayuda del storytelling se puede comunicar una gran variedad de contenidos de forma interesante y creativa, tanto de forma tradicional como virtual (storytelling digital). La ventaja más significativa del storytelling es que puede utilizarse para atraer y conectar con el público. Se utiliza a menudo en las campañas publicitarias, pero no es el único entorno en el que se puede encontrar, y se puede crear un verdadero efecto WOW con él.</p> <p>Al introducir a los alumnos en la narración de historias, hay que presentarles su estructura, es decir, cómo contar una historia de forma correcta. Lo más importante es decir a los alumnos que toda historia bien contada debe contener los siguientes elementos:</p> <p>inicio □ problema □ intento, o intentos, infructuosos de resolver ese problema □ solución al problema □ conclusión.</p> <p>Otra forma de contar la historia es utilizar el siguiente esquema:</p> <p>salida □ iniciación □ retorno.</p> <p>El otro aspecto importante que hay que mencionar es que una historia se puede contar de tres maneras:</p> <p>1) como narrador; 2) utilizando personajes; 3) utilizando medios de comunicación.</p> <p>También cabe mencionar que no es necesario contar la historia directamente -al contar una historia, también podemos responder a preguntas- para que se entienda y que ciertos elementos aumentan el interés de la historia. Buscando más fuentes, podemos identificar algunos puntos comunes de una buena narración: un punto de vista definido; emotividad -apela a los pensamientos y sentimientos de la gente-; estilo narrativo adaptado al público; mención de fracasos; referencia a experiencias reales.</p> <p>El storytelling es una forma que te hará destacar entre la multitud y te hará memorable. Por ello, merece la pena utilizarla para construir una buena reputación.</p>	





<b>ASPECTOS PRÁCTICOS</b>		
<b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b>	<b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b>	<b>¿Qué materiales se necesitan?</b>
Habitación libre	Acceso a Internet Cámara web	Vídeo de youtube
<b>ACTIVIDAD PROPUESTA</b>		
<p><b>¡Lo sé!</b></p> <p>Esta tarea requerirá un mayor compromiso por parte de los alumnos. La tarea puede llevarse a cabo de dos maneras: 1) utilizando textos culturales (folklore), los más populares que todos reconocerán; 2) los alumnos pueden intentar inventar su propia historia (versión recomendada).</p> <p>Al principio, el formador debe presentar los objetivos de la tarea, es decir, que intenten crear y presentar una historia por su cuenta, que tenga la estructura de una buena historia, es decir, que conserve los principios de la narración e interese al público. Hay que especificar de antemano el tiempo que tendrán los alumnos para preparar la historia y elegir el modo de trabajo. Los alumnos pueden presentar una historia conocida utilizando la comunicación verbal y no verbal y dejar que los demás adivinen de qué historia se trata, o pueden crear su propia historia y dejar que los demás alumnos expliquen de qué trata la historia. Para explicar a los alumnos cómo podría ser una historia de este tipo en versión profesional, el formador puede mostrarles el anuncio publicitario adjunto de Allegro, una plataforma polaca de comercio electrónico.</p> <p style="text-align: center;"><a href="#">Inglés para principiantes   ¿Qué buscas en Navidad?</a></p> <p>Toda la estructura de la historia puede observarse en el anuncio anterior. El formador puede dividir a los alumnos en grupos de hasta 4 personas, por ejemplo, asignándoles al azar salas separadas, dejándoles decidir por sí mismos o utilizando un método de agrupación de su propia elección. A partir</p>		



de este momento, los alumnos trabajan en grupos, con el formador moviéndose entre las salas y proporcionando ayuda si es necesario.

Una vez transcurrido el tiempo, uno de los grupos presenta el resultado de su trabajo en el foro y los demás alumnos tratan de adivinar la historia o de explicar lo que ésta quería transmitir. Una vez terminada la tarea, los demás grupos hacen lo mismo. El formador actúa como moderador.

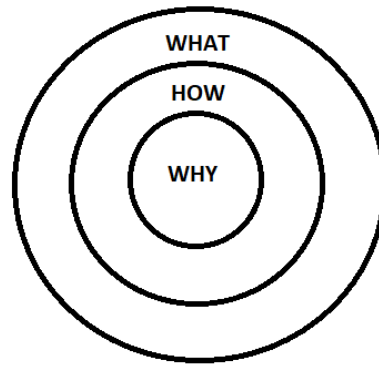
## REFERENCIAS

- [1] Allegro. (2016, 28 de noviembre). *Inglés para principiantes | Czego szukasz w Święta? [Inglés para principiantes | ¿Qué buscas en Navidad?]* <https://www.youtube.com/watch?v=tU5Rnd-HM6A>.
- [2] Norris, D. (2021). *Storytelling (nie tylko) w biznesie. 10 prostych kroków do niezapomnianej powieści* [El código de la narración: 10 reglas sencillas para dar forma y contar una historia brillante]. (M. Witkowska, Trans.). MT Biznes. (Obra original publicada en 2021).
- [3] Bouchriha, I. (2021, 14 de febrero). Digital Storytelling: Beneficios, ejemplos, herramientas y consejos. <https://research.com/education/digital-storytelling>.
- [4] Serrat, O. (2017). La narración de historias. En *Soluciones de conocimiento* (pp. 839-842). Singapur: Springer Singapur. [https://doi.org/10.1007/978-981-10-0983-9\\_91](https://doi.org/10.1007/978-981-10-0983-9_91).
- [5] Bielecka, A. (2021). *O sztuce opowiadania historii. Wykorzystanie storytellingu w kampaniach społecznych i reklamach komercyjnych* [Sobre el arte de contar historias: El uso del storytelling en las campañas sociales y la publicidad comercial]. *Com.Press*, 4(1), 68-87. <https://doi.org/10.51480/compress.2021.4-1.261>.
- [6] Kendall, J. E., y Kendall, K. E. (2012). Storytelling as a Qualitative Method for IS Research: Heraldng the Heroic and Echoing the Mythic. *Australasian Journal of Information Systems*, 17(2). <https://doi.org/10.3127/ajis.v17i2.697>.



### Módulo 3. Lección 3: Véndeme la historia

<b>Lección 3</b>	<b>VÉNDEME LA HISTORIA</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>La gente puede hablar muy bien, utilizar palabras bonitas, articular perfectamente, conocer la retórica y la persuasión, dominar las expresiones faciales y los gestos a la perfección, y parecer segura de sí misma. Sin embargo, ¿puede esto sustituir todo lo que queremos decir? No necesariamente. La forma de hablar también es importante.</p> <p>Un excelente ejemplo de cómo se puede vender una historia es el "Círculo de Oro" de Simon Sinek. Una historia contada de varias maneras puede ser recibida de forma diferente, por lo que conviene considerar el efecto que se quiere conseguir. El modelo del Círculo de Oro pide que la historia se centre en tres preguntas: ¿qué? ¿cómo? y ¿por qué? queremos decir algo.</p>	



Como puedes ver en la imagen anterior, cada una de estas preguntas nos lleva a profundizar en el significado del enunciado. Este modelo propone empezar la historia desde el centro, el por qué, no lo que queremos decir. Se trata de exponer nuestro propósito y aquello en lo que creemos. Este procedimiento nos hace mucho más convincentes para los demás porque nos abrimos a ellos. Una vez más, en esto influye la estructura y el funcionamiento del cerebro humano, que da a los oradores mucho margen para trabajar sus habilidades.

Este modelo puede servir de inspiración para el trabajo posterior, ya que es utilizado por los líderes.

Vídeo recomendado:

[Cómo los grandes líderes inspiran la acción | Simon Sinek](#)

#### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Habitación libre	Acceso a Internet Cámara web	Vídeo de Youtube

#### ACTIVIDAD PROPUESTA

##### Tú puedes hacerlo.

Ahora que el formador ha transmitido la teoría a los alumnos, es el momento de practicar. El formador puede comenzar la tarea presentando a los alumnos el siguiente clip de la película El lobo de Wall Street.

[El lobo de Wall Street - Véndeme este bolígrafo](#)

Después de mostrar el vídeo, el formador debe animar a los alumnos a debatir. Deben tratar de señalar el mayor número posible de errores que las personas del vídeo han cometido en el arte de la persuasión. Una vez finalizado el debate, se debe incluir el siguiente vídeo.

[Véndeme este bolígrafo - Wolf Of Wall Street](#)



El formador debe formular a los alumnos una pregunta sobre el vídeo que han visto: ¿Qué hizo el hombre que consiguió "vender" el bolígrafo? El punto clave es que él mismo creó el problema y luego vendió una solución al mismo.

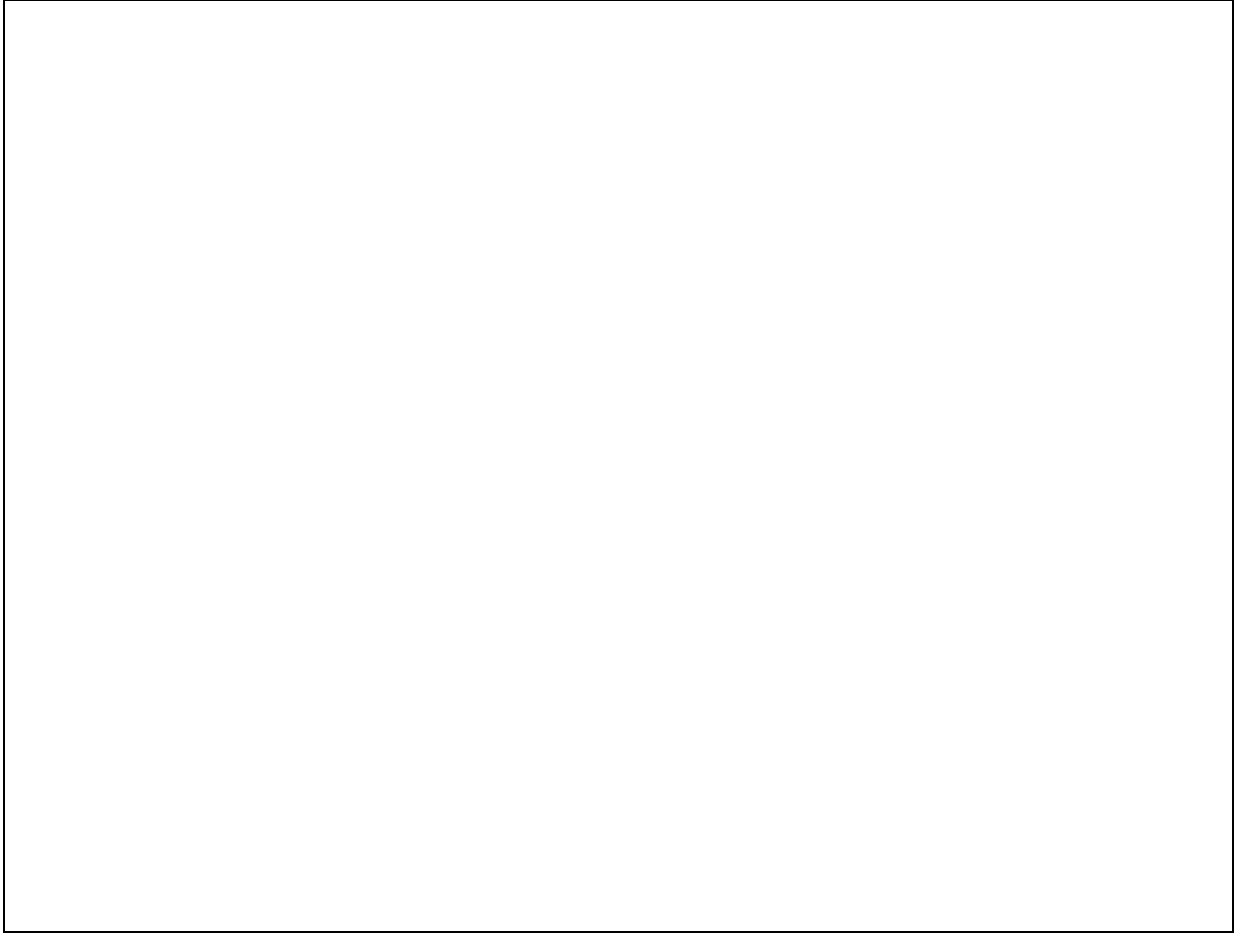
Ahora la tarea de los alumnos será escribir un breve discurso sobre cualquier tema: puede ser un anuncio de un producto, un intento de disuadir a alguien de hacer algo, una conferencia de historia, etc. El discurso escrito se presentará en el foro. Los alumnos tendrán que presentar sus discursos escritos al foro. El formador deberá señalar que para ello deberán utilizar todas las técnicas que han aprendido hasta ahora. Debe fijarse el tiempo que tendrán los alumnos para prepararse.

Después de cada presentación, el formador debe animar a los demás alumnos a señalar qué técnicas aprendidas aparecieron en ese discurso y cuáles faltaron, aunque podrían haberse utilizado.

La tarea proporciona un resumen de los conocimientos adquiridos hasta el momento, y los alumnos también pueden comprobar su progreso.

## REFERENCIAS

- [1] AkwGibbs. (2014, 14 de marzo). *Véndeme este bolígrafo - Wolf Of Wallstreet*. <https://www.youtube.com/watch?v=9UspZGJ-Trl>.
- [2] Penn, A. (2020, 31 de enero). Simon Sinek's Golden Circle-The Complete Business Guide. <https://www.shortform.com/blog/simon-sinek-golden-circle/>.
- [3] Shouaipo. (2014, 14 de marzo). El lobo de Wall Street - Véndeme este bolígrafo. <https://www.youtube.com/watch?v=nCfntaYBeqs>.
- [4] Straker, K., & Nusem, E. (2019). Diseñando propuestas de valor: Una exploración y extensión del modelo 'Golden Circle' de Sinek. *Journal of Design Business & Society* 5(1), 59-76. [https://doi.org/10.1386/dbs.5.1.59\\_1](https://doi.org/10.1386/dbs.5.1.59_1)
- [5] TED. (2010, 4 de mayo). How great leaders inspire action | Simon Sinek. <https://www.youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4>
- [6] Herrador. (2014, 9 de diciembre). Golden Circle (Sinek). <https://www.toolshero.com/leadership/golden-circle/>





## Módulo 4 | Discurso eficaz y atractivo

<b>AIM</b>	<b>Presentar los principales aspectos de la preparación de un discurso, abarcando temas como la estructura del discurso, el análisis de la audiencia y los métodos de pronunciación.</b>		
<b>Lección 1</b>	<b>Tras completar esta unidad, los educadores comunitarios y de adultos serán capaces de</b>		
<b>Preparémonos</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Resumir los aspectos básicos del análisis de la audiencia	Identificar las cinco fases de la preparación del discurso	Proporcionar conocimientos a los alumnos
<b>Lección 2</b>	<b>Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...</b>		
<b>Pasemos a la redacción del discurso</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Comprender los riesgos y las amenazas que pueden surgir durante la planificación del discurso	Escribir y presentar un discurso estructurado	Ayudar a los alumnos a desarrollar las habilidades necesarias para escribir un discurso
<b>Lección 3</b>	<b>Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...</b>		
<b>¡Aquí tienes!</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Comprender la importancia de la pronunciación durante un discurso	Identificar los cuatro métodos de emisión de discursos	Motivar a los alumnos para que reconozcan y apliquen los métodos de emisión de discursos



## Módulo 4. Lección 1: Preparémonos

Lección 1	PREPARÉMONOS
Participantes	Educadores de adultos y de la comunidad
Duración	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	
<p>La preparación del discurso puede reducirse a cinco puntos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pensar - determinar el propósito (por qué quieres preparar el discurso), cuál es el mensaje central, cuál es la tesis y quién es la audiencia</li> <li>2. Investigar - recoger información, investigar, determinar la tesis en su forma final</li> <li>3. Componer - identificar los puntos principales, preparar la introducción (convencer al público de que el tema es importante para ellos) y la conclusión, preparar ayudas visuales, escribir el discurso</li> <li>4. Ensayar - aprender el contenido, añadir gestos, puesta en escena, énfasis vocal, y buscar un feedback</li> <li>5. Revisar - aplicar correcciones y desarrollar el discurso final</li> </ol> <p>Como se ha visto anteriormente, la preparación de un discurso implica muchos pasos, que requieren habilidades específicas. Pero uno de los pasos más importantes, aunque muy difícil, es el <b>análisis de la audiencia</b>: el proceso de recopilación de información sobre los miembros del público. El elemento más importante de un discurso es el público. El tema del discurso puede ser interesante para el presentador, pero si no satisface las necesidades de la audiencia y no se corresponde con sus valores, creencias, expectativas y opiniones, puede provocar la falta total de interés de la audiencia en el discurso.</p> <p>Según la Academia Saylor, el análisis de la audiencia puede centrarse en tres aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Datos demográficos de la audiencia: edad, sexo, etnia, educación, religión, situación económica, pertenencia a un terreno</li> <li>· Psicografía de la audiencia: valores, creencias, actitudes, comportamientos, prejuicios</li> <li>· Análisis situacional de la audiencia: relacionado con la situación específica. <ul style="list-style-type: none"> <li>· Relacionados con la audiencia: propósito de la audiencia (por qué están aquí), tamaño (cuántas personas vinieron a escuchar), nivel de interés</li> <li>· Relacionados con el entorno: cómo es el entorno físico, el tamaño del auditorio, cómo es el "escenario" (hay un podio o un micrófono) y si es posible utilizar ayudas visuales.</li> </ul> </li> </ul> <p>Cabe mencionar que la demografía y la psicografía<sup>1</sup> del público están muy relacionadas con muchos tipos de sesgos y simplificaciones. El formador debe ser consciente de que la evaluación se basa en la experiencia subjetiva previa. El tipo básico de prejuicios y simplificaciones excesivas es el estereotipo, es decir, una visión demasiado generalizada y simplificada de un grupo social concreto, que se distingue en función de una característica fácilmente observable (sexo, raza, nacionalidad, clase social, ocupación). Los formadores deben ser conscientes de los estereotipos de la cultura de la que proceden y en la que funcionan. Ser consciente de qué estereotipos se utilizan reduce la</p>	

<sup>1</sup> En el campo de la mercadotecnia, se llama psicografía al estudio y clasificación de las personas según sus actitudes, aspiraciones y otros criterios psicológicos (Wells, W.D.,1975).





frecuencia con la que se utilizan los estereotipos durante el proceso de análisis

### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Sala de formación	Tarjetas con temas de discursos controvertidos	Tarjetas con temas (al menos tantas como alumnos)

### ACTIVIDADES PROPUESTAS

Método socrático

Preparación: el formador prepara pequeñas tarjetas con temas controvertidos, por ejemplo

- prohibir el consumo de carne
- prohibir los coches de gasolina
- prohibiendo todas las religiones
- la Tierra es plana

Los temas no deben ser visibles para los alumnos (doblar las tarjetas o ponerlas en una bolsa opaca)

1. El formador divide a los alumnos en parejas, en las que una persona será el orador y la otra el entrevistador.
2. El orador saca una tarjeta con un tema controvertido.
3. El orador adopta una posición opuesta a la propia (es decir, si en la vida real es vegetariano, a efectos de la escena, cree que todo el mundo debería comer carne), y comienza a exponer el tema sin preparación, improvisando.
4. El trabajo del entrevistador es interrogar al orador haciéndole preguntas incómodas, por ejemplo, por qué, qué tiene de malo/bueno.

El tema del discurso no debe coincidir con las creencias del orador, y éste no tiene oportunidad de prepararse para la tarea.



## REFERENCIAS



1. Dlugan, A. (2008). Preparación del discurso #1: Cómo preparar una presentación. <http://sixminutes.dlugan.com/speech-preparation-1-how-to-prepare-presentation/>
2. Jerz, D. G. (2018). Presentaciones orales: Consejos sobre cómo dar un discurso para la escuela o el trabajo. <https://jerz.setonhill.edu/writing/technical-writing/oral-presentations-tips/>
3. Ortiz, J. (2019). Un modelo de cinco pasos para la preparación del discurso. <https://community.macmillanlearning.com/t5/communication-blog/a-five-step-model-for-speech-preparation/ba-p/5229>
4. Academia Saylor. (2012). Tres tipos de análisis de la audiencia. [https://saylordotorg.github.io/text\\_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s08-audience-analysis.html](https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s08-audience-analysis.html)
5. Wojciszke, B. (2018). Psychologia społeczna [Psicología social]. Becario

## Módulo 4. Lección 2: Vamos a la redacción del discurso



<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>La redacción de un discurso consiste en utilizar la gramática y las expresiones adecuadas para transmitir el mensaje al destinatario. Para que un discurso sea comprensible, su contenido debe ser claro, coherente y organizado. Debe constar de tres partes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- La introducción</li><li>- El cuerpo</li><li>- La conclusión</li></ul> <p>Los alumnos pueden considerar la redacción de un discurso como un proceso similar al de la redacción de un ensayo. El orador debe comprender el propósito del discurso y planificar el contenido del mismo teniendo en cuenta el análisis de la audiencia y el límite de tiempo o la duración requerida.</p> <p><b>La introducción:</b> En esta parte, el presentador presenta al público lo que quiere contar. En primer lugar, el presentador tiene que captar la atención de la audiencia: puede conseguirlo presentando una cita pegadiza, contando una historia o anécdota (o una broma, si el presentador se siente cómodo), haciendo una pregunta, presentando estadísticas. A continuación, es el momento de presentar el tema y explicar por qué es importante y qué aprenderá la audiencia. El punto crítico de la introducción es establecer la credibilidad del presentador (si el presentador es creíble - tiene el conocimiento y la experiencia) convenciendo a la audiencia de que el que presenta es atractivo y digno de confianza.</p> <p><b>El cuerpo:</b> La mente humana es capaz de mantener siete más/menos dos elementos en la memoria a corto plazo (STM- la STM retiene pequeños fragmentos de información durante un breve periodo de tiempo -menos de un minuto- y luego puede transferir los datos a la memoria a largo plazo u olvidarlos). Por lo tanto, es crucial limitar los puntos principales del discurso a 2 ó 3 (5 como máximo en el caso de los discursos más largos). Si la persona que da el discurso tiene más puntos, el público no los recordará. Los puntos principales deben ir acompañados de detalles de apoyo que contengan hechos, afirmaciones y ejemplos. El primer punto principal del cuerpo debe ser el más fuerte, ya que la mente humana, durante la conversión de los datos a la memoria a largo plazo, cede al efecto de primacía (sesgo de primacía) - una tendencia a recordar la información que se presentó primero mejor que la información presentada al final.</p> <p><b>La conclusión:</b> Resume los puntos principales del discurso, recordando la tesis/tema. Además del sesgo de primacía mencionado en la parte del cuerpo, la mente humana tiende a caer en el efecto de recencia: la tendencia a recordar mejor la información presentada más tarde que la información primaria. Conviene recordar que la introducción puede recordarse mejor que la introducción y el cuerpo del discurso. Puede ser útil remitirse a las áreas abordadas en la introducción. Los resúmenes deben llevar a la reflexión, a un cambio de actitud o a un deseo de aprender una lección del discurso. Por lo tanto, merece la pena introducir una llamada a la acción al final del discurso.</p> <p>Aunque la estructura del discurso puede parecerse a la de un ensayo, conviene recordar que el discurso es una forma narrativa destinada a contar una historia atractiva. Las secciones individuales deben ser completas pero concisas. Presentado de forma dinámica y clara.</p>	
<b>ASPECTOS PRÁCTICOS</b>	



<p><b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b></p> <p>Sala de formación</p>	<p><b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b></p> <p>-</p>	<p><b>¿Qué materiales se necesitan?</b></p> <p>Rotafolio (Folios A3), marcadores</p>
<p><b>ACTIVIDADES PROPUESTAS</b></p>		
<p><b>Esbozar los principios básicos de la estructura de un discurso e identificar los riesgos y posibles errores que pueden producirse durante la planificación del mismo.</b></p> <p>La redacción de un discurso consiste en utilizar la gramática y las expresiones adecuadas para transmitir el mensaje al destinatario. Para que un discurso sea comprensible, su contenido debe ser claro, coherente y organizado. Debe constar de tres partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La introducción</li> <li>- El cuerpo</li> <li>- La conclusión</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El formador divide a los alumnos en grupos de tres. Cada grupo recibe un rotafolio/folio A3 y rotuladores</li> <li>2. Los alumnos escriben las secciones de la estructura del discurso y sus elementos de acuerdo con la teoría presentada en la sección "antecedentes teóricos".</li> <li>3. En el siguiente paso, los alumnos, en grupos, deberán reflexionar sobre los riesgos y errores que pueden producirse al planificar determinadas partes de la sección de cada discurso y, a continuación, escribirlos.</li> <li>4. Cuando todos los grupos hayan concluido sus conclusiones, deberá celebrarse un debate en grupo para resumir el ejercicio y reflexionar juntos sobre cómo evitar determinados errores y riesgos y a qué prestar especial atención cuando se enseñe a los alumnos del curso a preparar un discurso atractivo, ordenado y coherente.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>ENLACES ÚTILES:</b></p> <p>[1] Equipo de contenidos de Mind Tools. (s.f.). <i>10 errores comunes en las presentaciones</i>. <a href="https://www.mindtools.com/pages/article/presentation-mistakes.htm">https://www.mindtools.com/pages/article/presentation-mistakes.htm</a></p> <p>[2] Academia Saylor. (2012). <i>Las presentaciones son importantes: Cómo empezar un discurso con eficacia</i>. <a href="https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s14-concluding-with-power.html">https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s14-concluding-with-power.html</a></p> <p>[3] Academia Saylor. (2012). <i>Creación del cuerpo de un discurso</i>. <a href="https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s13-creating-the-body-of-a-speech.html">https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s13-creating-the-body-of-a-speech.html</a></p> <p>[4] Academia Saylor. (2012). <i>Concluyendo con el poder</i>. <a href="https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s12-introductions-matter-how-to-be.html">https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s12-introductions-matter-how-to-be.html</a></p>		



## REFERENCIAS

- [1] Asch, S. (1946). Formando impresiones de la personalidad. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- [2] Delaney, P. F., Verkoeijen, P. P. J. L., Spirgel, A. (2010). Efectos del espacio y de la prueba: A Deeply Critical, Lengthy, and At Times Discursive Review of the Literature. *Psicología del Aprendizaje y la Motivación*. 53. 63-147.
- [3] Miller, G. A. (1956). El número mágico siete más o menos dos: Algunos límites de nuestra capacidad de procesar información. *Psychology Review*, 63(2), 81-97.
- [4] Murdock, B. B. El efecto de posición serial del recuerdo libre. *Journal of Experimental Psychology*. 64(5), 482-488.
- [5] Langan, J. (2014). *Diez pasos para avanzar en las habilidades de lectura en la universidad*. Townsend Press
- [6] Tel, R., Perry, L. (2021). *Redacción de discursos y tipos de discursos*.  
<https://edis.ifas.ufl.edu/pdf/WC/WC116/WC116-Dsiruwncwpj.pdf>



Cofinanciado por el  
programa Erasmus+  
de la Unión Europea





## Módulo 4. Lección 3: ¡Aquí estás!

<b>Lección 3</b>	<b>¡AQUÍ ESTÁ!</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>La pronunciación del discurso es uno de los últimos elementos de la preparación de la comunicación pública, lo que puede hacer que parezca menos importante. Sin embargo, no se puede negar que es tan importante como las etapas anteriores. Aunque las primeras fases del proceso de comunicación son más comentadas y parecen más laboriosas (después de todo, el contenido del discurso ya ha pasado por la fase de planificación, investigación y pulido), la pronunciación del discurso ha quedado un poco marginada: después de todo, el discurso es técnicamente perfecto, ¿qué podría ser difícil de pronunciar ante un público?</p> <p>Aunque la pronunciación de un discurso pueda parecer simplemente hablar (y leer), contiene otro aspecto esencial: la conexión con el público (contacto visual, énfasis vocal, pausas significativas). La lectura despoja al discurso de la interpretación no verbal</p> <p>La forma de presentar el contenido es tan importante como el propio mensaje. Ni siquiera el discurso más inspirador leído en un trozo de papel se ganará a la audiencia. Sin embargo, conviene saber que hay algunas excepciones a esta regla y que hay situaciones en las que incluso es aconsejable leer el mensaje en voz alta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El mensaje se refiere a cuestiones técnicas importantes y complejas</li> <li>- Cuando el mundo entero está escuchando, y las circunstancias están relacionadas con los protocolos y la etiqueta internacionales</li> <li>- El discurso se presenta en nombre de otra persona</li> </ul> <p>En otros casos, el discurso debe ser pronunciado, no leído de una hoja.</p> <p>La emisión de discursos es inseparable de los temas de comunicación verbal (<i>Módulo 1</i>) y la comunicación no verbal (<i>Módulo 2</i>). Se puede aburrir al público si se le quita importancia o se le confunde si se dramatiza demasiado la presentación. La presentación de un discurso consiste en lograr un equilibrio entre la comunicación verbal y la no verbal.</p> <p>Otros aspectos importantes son los métodos de emisión de discursos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Impromptu</b> - corto y el más espontáneo de los métodos de entrega, suele ocurrir en una situación de "decir unas palabras sobre uno mismo". Hay poco (o ningún) tiempo para preparar y organizar los pensamientos, por lo que hay que tener en cuenta que existe un alto riesgo de despertar la ansiedad. El discurso debe constar de 3 elementos: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Introducción (captación de la atención del público, introducción del tema, presentación del orador);</li> <li>o Cuerpo (dos o tres puntos principales sobre el tema);</li> <li>o Conclusión (resumen, llamada a la acción, reflexión final).</li> </ul> </li> <li>- <b>Extemporáneo</b>: discurso preparado de antemano, ensayado, con notas breves. Las notas breves permiten al orador seguir el plan del discurso sin perder el contacto con el público (lo que ocurre cuando se leen manuscritos completos). Permite al orador ser más flexible y responder a los comentarios del público (por ejemplo, cuando se presta atención a la expresión del público, se puede notar si el tema del que se habla requiere más explicaciones).</li> </ul>	





- **Manuscrito:** lectura del mensaje escrito palabra por palabra. Toda la atención del presentador se centra en el texto que tiene delante (en ocasiones se desplaza hacia las ayudas visuales). Como ya se ha mencionado, a veces este método es útil, por lo que conviene recordar que suele ser poco interesante para el público.
- **Memorizado:** recitación de un mensaje escrito de memoria. El presentador no tiene notas, por lo que es más fácil mantener el contacto visual con el público y moverse libremente por el escenario. Los peligros potenciales de este método son el alto riesgo de que la presentación sea monótona (sin señales vocales) o el ritmo demasiado rápido del discurso, el presentador puede quedarse en blanco o cambiar el estilo de presentación si olvida el texto.

El método para pronunciar el discurso depende del contexto, la audiencia y el propósito.

#### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Sala de formación	Lista de temas	Lista de temas

#### ACTIVIDADES PROPUESTAS

##### Explícame...

**Preparación:** el formador prepara tarjetas con temas improvisados y grupos objetivo, por ejemplo

- Explicar a niños de infantil qué es la inflación
  - Explicar a alumnos del programa de doctorado por qué deben lavarse las manos después de llegar a casa.
1. El formador divide a los alumnos en grupos de tres.
  2. Cada grupo saca una tarjeta y no la muestra a los demás grupos. Los alumnos tienen que recordar el tema del discurso y el grupo objetivo.
  3. Cada grupo tiene 3 minutos para preparar un discurso sobre el tema dibujado.
  4. Un alumno de cada grupo presenta el discurso/impromptu adaptando el contenido a las características del grupo objetivo dibujado.
  5. Los alumnos de los otros grupos tratan de determinar cuál era el tema del discurso y el grupo destinatario. También reflexionan sobre si el discurso sería adecuado para el grupo objetivo dibujado: ¿Por qué sería adecuado? ¿Por qué no sería adecuado?
  6. Cuando todos los grupos han presentado sus discursos preparados, el formador resume el juego haciendo hincapié en la importancia de adecuar el contenido al público.

#### ENLACES ÚTILES

- [1] Barnard, D. (2021). *Cómo dar un discurso improvisado, con ejemplos.* <https://virtualspeech.com/blog/how-to-give-an-impromptu-speech>



- [2] Barot, H. (2020). *Cómo pronunciar un discurso improvisado: Una guía completa*: <https://franticallyspeaking.com/deliver-an-impromptu-speech/>
- [3] Bennetch, R., Owen, C., Keeseey, Z. (2021). *Effective Professional Communication: A Rhetorical Approach*. <https://openpress.usask.ca/rcm200/>
- [4] Universidad de Minnesota (2013). *Pronunciando un discurso*. <https://open.lib.umn.edu/communication/part/chapter-10-delivering-a-speech/>

## REFERENCIAS

- [1] Bennetch, R., Owen, C., Keeseey, Z. (2021). *Methods of Speech Delivery*. <https://openpress.usask.ca/rcm200/chapter/types-of-speeches/>
- [2] Academia Saylor. (2012). *Delivering the Speech*. [https://saylordotorg.github.io/text\\_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s17-delivering-the-speech.html](https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s17-delivering-the-speech.html)
- [3] Universidad de Minnesota (2013). *Métodos de entrega y sesiones de práctica*. <https://open.lib.umn.edu/communication/chapter/10-2-delivery-methods-and-practice-sessions/>



## Módulo 5 | Estrategias para superar el miedo y la ansiedad

<b>Objetivo</b>	<b>Presentar el tema del control de la respiración, técnicas de relajación, técnicas para superar el pánico escénico e introducir temas relacionados con la inteligencia emocional</b>		
<b>Lección 1</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de		
<b>Observa tu mente y respira</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Utilizar los conocimientos sobre el efecto del estrés en el organismo para superar los efectos secundarios del estrés	Controlar los pensamientos durante una situación de estrés y redirigirlos para utilizarlos en beneficio propio	Proporcionar los conocimientos a los alumnos y ayudarles a superar el estrés
<b>Lección 2</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>No te asustes, siente y relájate</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Comprender los mecanismos para superar el pánico escénico	Reconocer los síntomas del miedo escénico	Ayudar a los alumnos a superar el miedo escénico
<b>Lección 3</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>Superar el dualismo y trascender las emociones</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Nombrar los indicadores de la diversidad emocional y las diferencias individuales en la expresión de las emociones	Reconocer los estados emocionales propios y los de los demás.	Aplicar los conocimientos relacionados con la inteligencia emocional en el trabajo de un educador



## Módulo 5. Lección 1: Observa tu mente y respira

<b>Lección 1</b>	<b>OBSERVA TU MENTE Y RESPIRA</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>Podemos gestionar nuestras emociones, no tenemos que ceder a ellas. Al reconocer y nombrar correctamente las emociones que surgen en nuestro cuerpo, podemos controlar sus efectos y utilizarlas en nuestro beneficio. ¿Qué debemos saber sobre las emociones para controlarlas y no dejar que nos controlen?</p> <p><b>Autorregulación emocional</b></p> <p>La autorregulación emocional es una competencia relacionada con la capacidad de controlar nuestras emociones, pensamientos y comportamientos en el camino hacia la consecución del estado deseado (que puede definirse como objetivos a largo plazo o normas o estándares particulares). Esta competencia nos permite gestionar emociones difíciles y perturbadoras y controlarlas, incluso si son repentinas. Y esta es una habilidad muy importante para hablar en público. En situaciones de tensión, el estrés puede entorpecer nuestro camino cuando no sabemos utilizarlo a nuestro favor.</p> <p>Las investigaciones demuestran que los efectos que el estrés tiene en nuestros cuerpos y mentes se deciden más por nuestras creencias sobre el estrés, que por el estrés en sí. Cuando vemos el estrés como nuestro aliado, podemos aprovecharlo.</p> <p><b>Observar la mente</b></p> <p>Despejar la mente es difícil, y no pensar en nada parece casi imposible. A los alumnos les resulta igual de difícil. Nuestra mente nos engaña. Lo han demostrado Jeremy Jamieson y otros, que han comprobado que nuestra capacidad para gestionar las reacciones de estrés depende de nuestras creencias sobre el estrés en dicha situación. Si describimos la sensación que acompaña a la descarga de adrenalina durante el estrés como "miedo", "ansiedad" o "presión", es más probable que fracasemos y no afrontemos el estrés. En cambio, si describimos la sensación como "motivadora" y "movilizadora", es más probable que pasemos a la acción. Si interpretamos este estrés como un apoyo para el cuerpo en acción, podemos darnos cuenta de que la adrenalina prepara a nuestro cuerpo para el mejor rendimiento posible: hace que nuestros pulmones aumenten su capacidad, que el corazón lata más rápido, que el cerebro esté bien oxigenado, que pensemos con más eficacia y que nuestra voz sea más fuerte.</p> <p><b>Controlar la respiración</b></p> <p>Es importante leer e interpretar adecuadamente las señales procedentes del cuerpo para saber qué será más beneficioso: calmarse o aprovechar la excitación. La tensión (el estrés) puede ayudarnos a dar nuestro mejor discurso, pero poner en orden nuestros pensamientos es mucho más fácil cuando calmamos nuestro cuerpo. Controlar nuestra respiración es especialmente útil en este sentido. Gracias a la inhalación y exhalación profundas, conseguimos oxigenar el cuerpo, lo cual es una estrategia muy importante para gestionar nuestra energía. Los estudios demuestran que cuando necesitas calmarte, debes hacer respiraciones uniformes (la inhalación y la exhalación deben tener la misma duración). Por otro lado, cuando necesites un impulso de energía, haz una inhalación larga y una exhalación corta.</p>	
<b>ASPECTOS PRÁCTICOS</b>	



<p><b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b></p> <p>Sala de formación</p>	<p><b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b></p> <p>-</p>	<p><b>¿Qué materiales se necesitan?</b></p> <p>Papel, bolígrafo</p>
<p><b>ACTIVIDADES PROPUESTAS</b></p>		
<p><b>Piensa en cómo el estrés puede afectarte a ti y a los demás</b></p> <p>Para ayudar a los alumnos a comprender mejor su respuesta al estrés (y, en consecuencia, ayudarles a controlar mejor su mente y su cuerpo), primero el formador tiene que reflexionar sobre cuáles son los efectos del estrés y cómo reconocerlos.</p> <p>¿Cómo podemos reconocer los síntomas? El formador debe considerar cómo son los síntomas de la tensión en el contexto de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuerpo: cuáles son los síntomas fisiológicos del estrés (cómo se ve el cuerpo: la postura, los músculos, lo que sucede con la cara de la persona, la respiración, etc.);</li> <li>- Mente - cuáles son los síntomas psicológicos del estrés (cómo funciona la mente, cómo se ve afectada la mente, qué ocurre con los pensamientos, qué emociones se producen en esa situación, etc.)</li> <li>- Comportamiento: cómo manejan las personas el estrés (gestos, comportamientos destinados a aliviar la tensión)</li> </ul> <p>Para ello, se debe intentar organizar los síntomas en términos de "apoyo para tomar medidas" y "desaliento para tomar medidas"...</p> <p>Por último, responde a la siguiente pregunta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cuándo ayuda un estado de tensión y cuándo dificulta la acción?</li> </ul> <p>Como educadores/formadores, tenemos la responsabilidad de apoyar a nuestros alumnos a la hora de enfrentarse a las emociones difíciles. Al mostrarles los beneficios potenciales de la tensión, podemos animarles a diagnosticar mejor cuándo deben utilizar la tensión en su beneficio y cuándo se debe disminuir.</p> <p style="text-align: center;"><b>ENLACES ÚTILES:</b></p> <p>Clínica Cleveland. (2021). <i>Estrés</i>. <a href="https://my.clevelandclinic.org/health/articles/11874-stress">https://my.clevelandclinic.org/health/articles/11874-stress</a></p> <p>McGonigall, K. (2013). <i>Cómo hacer del estrés tu amigo</i>. <a href="https://www.ted.com/talks/kelly_mcgonigall_how_to_make_stress_your_friend">https://www.ted.com/talks/kelly_mcgonigall_how_to_make_stress_your_friend</a></p>		



## REFERENCIAS

- [1] Brooks, A. W. (2013). (2013). Emociónate: Revalorización de la ansiedad previa al desempeño como excitación. *Revista de Psicología Experimental General*. 143(3).
- [2] Gillebaart, M. (2018). La definición "operativa" del autocontrol. *Fronteras de la psicología*. 9. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2018.01231/full>
- [3] Jamieson, J., Mendes, W. y Nock, M. (2013). Mejorando las respuestas al estrés agudo El poder de la reevaluación. *Current Directions in Psychological Science*, 22, 51-56.
- [4] Lazarus, R. S. y Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal and coping*. Springer.
- [5] Magnon, V., Dutheil, F. y Vallet, G. T. (2021). Beneficios de una sesión de respiración profunda y lenta sobre el tono vagal y la ansiedad en adultos jóvenes y mayores. *Scientific Reports*, 11.
- [6] McGonigal, K. (2016). *El lado bueno del estrés: por qué el estrés es bueno para ti, y cómo ser bueno en él*. Avery.



## Módulo 5. Lección 2: ¡No te asustes, siente y relájate!

<b>Lección 2</b>	<b>NO TE ASUSTES, SIENTE Y RELÁJATE</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>El miedo escénico es una sensación de estrés y ansiedad relacionada con la situación de actuar en público o de hablar ante un gran grupo de personas. Los estudios han demostrado que aproximadamente el 73% de la población experimenta miedo escénico.</p> <p>Existen tres categorías de síntomas de miedo escénico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fisiológico: sudoración, enrojecimiento, náuseas, escalofríos, dolor de estómago, alteración del ritmo cardíaco, respiración agitada</li> <li>- Cognitivo: miedo (al fracaso, a hacer el ridículo), confusión mental</li> <li>- Comportamiento: tartamudeo, temblor, pausas frecuentes o largas</li> </ul> <p>Para superar el pánico escénico, el formador puede recomendar a sus alumnos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Practicar: practicar el contenido que se va a presentar disminuye significativamente la ansiedad escénica. Practicar el discurso hasta el momento en que parezca que se está practicando demasiado.</li> <li>- Pensar en positivo: el pánico y la ansiedad suelen traer consigo pensamientos perturbadores. Se recomienda intentar convertir los pensamientos negativos en pensamientos positivos.</li> <li>- Respirar profundamente: una respiración profunda y uniforme ayuda al cuerpo a relajarse y calmarse, lo que es clave para calmar la mente: reduce la presión arterial y disminuye el ritmo cardíaco.</li> <li>- Mover el cuerpo: el estrés provoca tensión en el cuerpo humano, desencadenando una respuesta de lucha o huida; quedarse quieto contribuye a aumentar la tensión.</li> </ul> <p>Como se mencionó en <i>Módulo 5 Lección 1</i> podemos controlar nuestras emociones en el proceso de autorregulación emocional. Para superar el miedo escénico y el pánico, es crucial aprender a controlar la respiración. Las técnicas de respiración influyen en el flujo de energía de nuestro cuerpo: inhalar y exhalar profundamente a través del diafragma, a un ritmo lento, haciendo respiraciones uniformes, calmará el cuerpo. Las inhalaciones largas por la nariz y las exhalaciones cortas por la boca energizan el cuerpo y aumentan la presión sanguínea.</p>	



ASPECTOS PRÁCTICOS		
<p><b>¿Qué configuración de espacio se requiere?</b></p> <p>Sala de formación</p>	<p><b>¿Qué hay que preparar de antemano?</b></p> <p>-</p>	<p><b>¿Qué materiales se necesitan?</b></p> <p>Colchonetas o mantas) una por alumno, almohada (dos por alumno), sillas (una por alumno)</p>
ACTIVIDADES PROPUESTAS		
<p align="center"><b>Conoce tu cuerpo: ¡sólo respira!</b></p> <p>1. Los alumnos se acuestan en sus colchonetas/mantas.</p> <p>2. El formador realiza ejercicios de respiración:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>4-7-8 Respiración:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El formador se asegura de que los alumnos están preparados para comenzar el ejercicio: estos se acuestan (o se sientan) cómodamente, la lengua está apoyada contra el paladar;</li> <li>○ El formador da instrucciones de la actividad paso a paso:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Primero, vacía los pulmones. Separa los labios al exhalar. Haz un sonido de silbido, mientras exhalas por la boca.</i></li> <li>2. <i>Cierra los labios y respira tranquilamente por la nariz durante 4 segundos.</i> (El formador cuenta hasta cuatro).</li> <li>3. <i>A continuación, mantén la respiración durante 7 segundos.</i> (El formador cuenta hasta siete).</li> <li>4. <i>Exhala por la boca durante 8 segundos, haciendo un sonido silbante</i> (el formador cuenta hasta siete).</li> </ol> <p>El formador repite el ciclo cuatro veces.</p> </li> </ul> </li> <li>- <b>Respiración profunda</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El formador se asegura de que los alumnos estén preparados para empezar el ejercicio: se tumban cómodamente, con una almohada bajo las rodillas y otra bajo el cuello. Si no se sienten cómodos tumbados, pueden sentarse en una silla con la espalda, los hombros y el cuello apoyados.</li> <li>○ El formador da instrucciones de la actividad paso a paso:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Inspira por la nariz. Llena tu vientre de aire.</i></li> <li>2. <i>Exhala por la nariz.</i></li> <li>3. <i>Coloca una mano en el vientre. Coloca la otra mano en el pecho.</i></li> <li>4. <i>Al inspirar, siente cómo sube el vientre. Al espirar, siente cómo baja el vientre. La mano que está en el vientre debe moverse más que la que está en el pecho.</i></li> <li>5. <i>Respira tres veces más de forma completa y profunda. Respira completamente en tu vientre mientras éste sube y baja con tu respiración.</i></li> </ol> </li> <li>○ El instructor termina el ejercicio.</li> </ul> </li> </ul> <p>Este ejercicio permite practicar la respiración: para beneficiarse de los ejercicios de respiración en situaciones de estrés, primero hay que practicarlos con regularidad. La práctica debe repetirse con frecuencia.</p>		





## REFERENCIAS

- [1] Centro Nacional de Ansiedad Social. (2017). Ansiedad por hablar en público y miedo al cerebro. <https://nationalsocialanxietycenter.com/2017/02/20/public-speaking-and-fear-of-brain-freezes/>
- [2] Russo, M. A., Santarelli, D. M. y O'Rourke, D. (2017). Los efectos fisiológicos de la respiración lenta en el ser humano sano. *Breathe* (Sheffield, Inglaterra), 13(4), 298-309, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5709795/>
- [3] Magnon, V., Dutheil, F. y Vallet, G. T. (2021). Beneficios de una sesión de respiración profunda y lenta sobre el tono vagal y la ansiedad en adultos jóvenes y mayores. *Scientific Reports*, 11.
- [4] Fowler, P. (2022) Breathing Techniques for Stress Relief. <https://www.webmd.com/balance/stress-management/stress-relief-breathing-techniques>



## Módulo 5. Lección 3: Superar el dualismo y trascender las emociones

<b>Lección 3</b>	<b>SUPERAR EL DUALISMO Y TRASCENDER LAS EMOCIONES</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>Las emociones son la respuesta fisiológica del cuerpo a las amenazas que proporcionan oportunidades de protección procedentes del entorno. Además de la supervivencia de la especie, la protección frente a las amenazas y las emociones nos permiten saber si algo nos sirve (es agradable) o nos amenaza y debe ser evitado (es desagradable). Además del aspecto de la supervivencia, las emociones nos permiten vivir en sociedad. Algunas emociones son bastante universales en todo el mundo. Los psicólogos las llaman "emociones básicas". Los científicos no se ponen de acuerdo sobre cuántas emociones básicas hay; algunos demuestran que hay 6: ira, sorpresa, asco, disfrute, miedo y tristeza. Otros se inclinan por 5 emociones básicas (ira, asco, disfrute, miedo y tristeza). La expresión de las emociones básicas es similar en la mayoría de las culturas del mundo, por eso son básicas. Se entienden de forma transcultural. Pero hay muchas más emociones que las básicas. El estudio muestra que las emociones tienen muchos más matices: por ejemplo, bajo el paraguas de la "ira", se pueden encontrar muchos matices diferentes de esa emoción, desde una irritación menos intensa hasta una furia muy intensa. La comprensión de estas emociones está condicionada culturalmente y requiere un aprendizaje.</p> <p><b>Trascender las emociones</b></p> <p>Las emociones son la información por la que sabemos cómo nos afecta el entorno (externo e interno). Gracias a las emociones, sabemos si estamos seguros y si nada nos amenaza. Suprimir las emociones hace que nos privemos de un sentido a través del cual percibimos la realidad. Tendemos a evitar las emociones desagradables (por ejemplo, la ira, la vergüenza, la tristeza) y nos esforzamos por sentir el mayor número posible de emociones agradables (por ejemplo, la alegría, el placer, la curiosidad). Sin embargo, sólo la experiencia de toda la gama de emociones (diversidad emocional), nos proporciona resiliencia mental y permite la autorregulación emocional. Para trascender mejor las emociones, hay que conocerlas mejor: aprender su significado y cómo reconocerlas en el propio cuerpo. Trascender las emociones no debe confundirse con suprimirlas. Una parte importante de la gestión de las emociones es procesarlas cognitivamente, es decir, analizarlas: pensar en las causas, los síntomas, los efectos y planificar cómo evitar que se produzcan de forma intensa en el futuro. Este proceso en sí mismo es muy útil para trascender las emociones. Una medida preventiva para la escalada de las</p>	



emociones es intentar calmarse a sí mismo: utilizando técnicas de respiración, meditando, haciendo actividad física, entrenando la atención plena. Las técnicas de respiración son el método más eficaz para contener la ira, tanto en su forma leve como en su forma más intensa (rabia/furia).

#### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Sala de formación	Tarjetas con nombres de emociones	Folios A4, lápices/marcadores para colorear

#### ACTIVIDADES PROPUESTAS

##### ¿Qué sientes?

**Preparación:** El formador prepara tarjetas con nombres de emociones - agradables y desagradables, emociones básicas y complejas.

1. Cada alumno recibe una hoja de papel y una caja de lápices de colores/marcadores.
2. Los alumnos dibujan una silueta humana, vacía por dentro.
3. Los alumnos dibujan tarjetas con la emoción y reproducen esta emoción con todo el cuerpo, exagerando los rasgos característicos de la emoción en cuestión (por ejemplo, cuando dibujan la ira, empiezan a jadear con fuerza, a apretar la mandíbula con fuerza y cinco, hasta la exageración).
4. Los alumnos discuten cuándo aparece una emoción concreta con más frecuencia, qué puede significar y cómo se manifiesta en el cuerpo.
5. A continuación, los alumnos marcan en un dibujo de silueta en qué parte de su cuerpo reside una determinada emoción; por ejemplo, la ira se siente más en el estómago o en la cabeza, y el miedo se manifiesta más en el pecho
6. Después de que todos presenten y discutan la emoción dibujada, los alumnos comparan sus dibujos
7. El formador resume el ejercicio refiriéndose a las diferencias en los mercados, subrayando que,

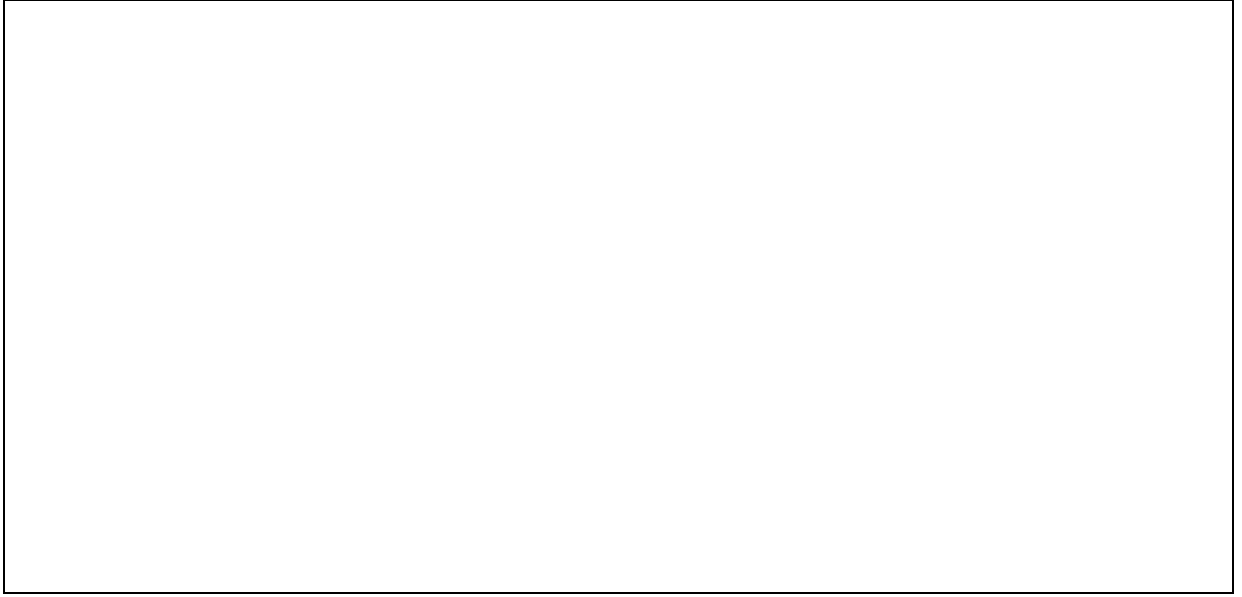


aunque todos sentimos emociones similares, no son iguales en todos.

El ejercicio pretende inducir a la reflexión sobre la presencia de las emociones en el cuerpo, poniendo de relieve las diferencias a la hora de sentir las emociones: podemos sentir emociones similares en situaciones parecidas, y experimentamos muchas emociones parecidas a lo largo de nuestra vida, pero no podemos trasladar nuestras propias experiencias a los que nos rodean. Las emociones de cada uno pueden manifestarse de forma ligeramente diferente, y en lugar de interpretarlas por nuestra cuenta, debemos entablar un diálogo y preguntar.

## REFERENCIAS

- [1] Ackerman, C. E. (2018). Las emociones positivas: Una lista de 26 ejemplos y definición en psicología. <https://positivepsychology.com/positive-emotions-list-examples-definition-psychology/>
- [2] Adler, M., y Fagley, N. (2005). Appreciation: Las diferencias individuales en la búsqueda de valor y significado como un predictor único del bienestar subjetivo. *Journal of Personality*. 73. 79-114.
- [3] Ekman, P. (1992). Un argumento a favor de las emociones básicas. *Cognition and Emotion*, 6, 169-200.
- [4] Haidt, J. (2000). La emoción positiva de la elevación. *Prevention & Treatment*, 3(1), Artículo 3c <https://doi.org/10.1037/1522-3736.3.1.33c>
- [5] Quoidbach, J., Gruber, J., Mikolajczak, M., Kogan, A., Kotsou, I., & Norton, M. I. (2014). La emodiversidad y el ecosistema emocional. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(6), 2057-2066. <https://doi.org/10.1037/a0038025>
- [6] van de Ven, Niels. (2015). Envidia y admiración: emoción y motivación tras la comparación social ascendente. *Cognition & Emotion*. 31. 1-8.





## Módulo 6 | Comunicación por vídeo en línea

<b>Objetivo</b>	<b>Introducir las barreras de la comunicación en línea, las preocupaciones comunes relacionadas con la oratoria, los principios de netiquette (normas de educación en internet), la coherencia de la comunicación verbal y no verbal.</b>		
<b>Lección 1</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de		
<b>Estás en silencio, ¿estás ahí?</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Enumerar las barreras de comunicación y los factores que aumentan el miedo a hablar en público	Reconocer las barreras de comunicación en los alumnos	Utilizar los conocimientos y habilidades adquiridos para ayudar a los alumnos a reconocer sus barreras al hablar en público
<b>Lección 2</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>Netiquette</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Resumir los principios de la netiqueta	Comprende la importancia de la netiqueta en el aprendizaje de adultos en línea	Ayudar a establecer límites en el aprendizaje en línea
<b>Lección 3</b>	Tras completar esta unidad, los educadores de adultos y de la comunidad serán capaces de...		
<b>Habilidades de comunicación</b>	<b>CONOCIMIENTO</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>RESPONSABILIDAD Y AUTONOMÍA</b>
	Enumera los componentes de las habilidades de comunicación	Comprende el riesgo y las posibles causas de la falta de comunicación	Utilizar los conocimientos adquiridos para eliminar posibles errores de comunicación



## Módulo 6. Lección 1: ¡Estás en silencio! ¿Estás ahí?

<b>Lección 1</b>	<b>ESTÁS EN SILENCIO, ¿ESTÁS AHÍ?</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>Según Data Reportal, 5.000 millones de personas (el 63% de la población mundial) utilizan Internet a diario, y cada día se crean 2,5 quintillones de bytes de datos. Los medios digitales afectan a cada uno de nosotros y son una parte indispensable de nuestra vida cotidiana. Por ello, conviene saber cómo utilizarlos y cómo navegar por ellos. Sobre todo porque la comunicación por Internet conlleva una gran variedad de problemas y barreras.</p> <p>El primero son los "problemas de conexión": hablar en público, especialmente en una lengua extranjera, puede provocar una gran ansiedad en el alumno. El alumno puede utilizar los problemas de conexión como "excusa". Es fundamental mostrar comprensión y entendimiento. Se debe crear un espacio seguro para expresar sus pensamientos y animar a los demás alumnos a mostrar simpatía por el alumno que tiene "problemas de conexión". Hay que tener en cuenta que este comportamiento no está motivado por la maldad o la reticencia a participar en las actividades del taller. Es posible que forme parte de un mecanismo de afrontamiento por evitación: en algunas situaciones, las personas tienden a cambiar su comportamiento para evitar enfrentarse a una situación difícil. Suele estar relacionado con la ansiedad. ¿Cuáles son las preocupaciones más comunes que aumentan el miedo a hablar en público? Según Luca Lamperillo, es el miedo a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cometer errores</li> <li>- Ser incomprendido</li> <li>- Malinterpretar a los demás</li> <li>- Sin saber qué decir</li> <li>- No encajar con los hablantes nativos</li> <li>- Parecer estúpido o poco hábil con el idioma</li> </ul> <p>Cuando se ayude a los alumnos adultos a identificar qué es lo que realmente temen y cuáles son las causas de ese miedo, permitirá planificar acciones que les ayuden a eliminar el problema. Otro factor importante, relacionado con los problemas de comunicación, son las barreras de comunicación. Como educador/formador, debe ser consciente de que los alumnos adultos pueden enfrentarse a muchas barreras diferentes. Lauren Girardin distingue 7 categorías de barreras de comunicación en línea:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Barreras físicas: tiempo, lugar (por ejemplo, utilizar un comunicador en línea diferente al de su interlocutor), medio (por ejemplo, mal funcionamiento del dispositivo)</li> <li>- Barreras emocionales/psicológicas: creencias, actitudes y valores que pueden interpretarse a partir de señales vocales o visuales</li> <li>- Barreras de identidad: género, raza, etnia, edad, discapacidad, orientación sexual u otras identidades personales, sociales o culturales</li> <li>- Barreras semánticas: el argot, la jerga y los emojis pueden ser tan difíciles de entender cómo los diferentes dialectos. Las tendencias y los hashtags que cambian rápidamente pueden ser abrumadores para algunos usuarios de Internet. Las tendencias y los hashtags que cambian rápidamente pueden ser abrumadores para algunos usuarios de Internet. En la comunicación, emisor y receptor deben comunicarse en el mismo idioma</li> <li>- Barreras de accesibilidad: las fotos, los gráficos, los vídeos, los documentos y los emojis pueden</li> </ul>	



- no ser accesibles para todos los usuarios. Como educador, se deben reconocer las necesidades de tus alumnos y ajustar la accesibilidad de los materiales
- Barreras de atención: las personas pueden perderse parte de la información, por ejemplo, debido a la sobrecarga de información, cuando su sistema cognitivo está demasiado fatigado para procesar nuevos datos
  - Barreras de credibilidad: información que es falsa (noticias, vídeos, imágenes)

Todos estos factores pueden desanimar a los alumnos a participar en las clases en línea

#### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Sala de formación	Una lista de barreras de comunicación en línea del apartado de "Antecedentes Teóricos" (arriba)	Papel, bolígrafo

#### ACTIVIDADES PROPUESTAS

##### Disminuir el miedo a hablar en público de sus alumnos

El formador Escribe las siete categorías de obstáculos a la comunicación en línea:

- Barreras físicas
- Barreras emocionales
- Barreras de identidad
- Barreras semánticas
- Barreras de accesibilidad
- Barreras de atención
- Barreras de credibilidad

El formador debe considerar en qué consiste cada barrera y cómo se pueden prevenir en clase, e intentar responder a las siguientes preguntas:

- ¿Qué barreras encuentras con más frecuencia?
- ¿Qué barreras puedes controlar?
- ¿Qué barreras no dependen de ti?
- ¿Qué barreras te molestaban más cuando estabas en el lugar de sus alumnos?

Abordar las barreras de comunicación puede ayudar a reducir la ansiedad de los alumnos al hablar en público.

#### ENLACES ÚTILES

- [1] Da un golpe en la mesa. (2014). *Cuáles son las desventajas de la comunicación en línea para el compromiso de la comunidad?* <https://www.bangthetable.com/blog/disadvantages-of-online-communication/>
- [2] Sermahaj, G. (2020). *Comunicación en línea y malentendidos.* <https://youth-time.eu/online-communication-and-misunderstanding/>





## REFERENCIAS

- [1] Informe de datos. (2022). Digital around the world. <https://datareportal.com/global-digital-overview>
- [2] Girardin, L. (2020). *Las 7 barreras de la comunicación digital*. <https://www.govloop.com/community/blog/7-barriers-digital-communication/>
- [3] Lamperillo, L. (2020). *4 pasos para aplastar tu miedo a hablar un idioma extranjero*. <https://www.lucalampariello.com/fear-of-speaking-a-foreign-language/>
- [4] Wise, J. (2022). *¿Cuántas personas utilizarán Internet a diario en 2022?* <https://earthweb.com/how-many-people-use-the-internet-daily/>



## Módulo 6. Lección 2: Netiquette

<b>Lección 2</b>	<b>NETIQUETTE</b>
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
<b>ANTECEDENTES TEÓRICOS</b>	
<p>La netiquette (<b>normas de educación en internet</b>) es un conjunto de normas relativas a la comunicación respetuosa y adecuada en Internet. No existe una definición única y coherente de netiquette ni un conjunto uniforme de normas. La netiquette no está codificada ni se aplica sistemáticamente, y quienes no la siguen no son castigados legalmente. Sin embargo, las personas que infringen las normas de netiquette pueden sufrir varias consecuencias desagradables, como la denuncia del abuso al administrador del servicio, que puede implicar el cese del acceso al mismo.</p> <p>Los alumnos deben reconocer que una clase en línea también es un aula, que la reunión digital también es una reunión y que se debe aplicar un conjunto de reglas similar. Merece la pena subrayar y recordar constantemente a sus alumnos que al otro lado del dispositivo electrónico que utilizamos para comunicarnos hay un ser humano vivo.</p> <p>¿Por qué los educadores/formadores necesitan la netiquette?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dirigir las clases/talleres/actividades sin problemas;</li> <li>- Para dar un buen ejemplo a los alumnos;</li> <li>- Un conjunto claro de normas aumenta la sensación de seguridad.</li> </ul> <p>Por lo tanto, no existen directrices universales de netiquette. Vale la pena reconocer 10 principios de netiquette, propuestos por Virginia Shea:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recuerda al ser humano (detrás del dispositivo digital hay un ser humano);</li> <li>2. Ser ético (respetar la ley y las normas éticas, es decir, no descargar material protegido por derechos de autor, no utilizar plug-ins de bloqueo de anuncios (Ser un ciudadano en línea como se es en la vida real)</li> <li>3. Saber dónde se está (las normas difieren de un sitio a otro: una discusión universitaria es diferente a una conversación con amigos, y lo mismo se aplica a la comunicación digital)</li> <li>4. Respetar el tiempo de los demás y los límites de datos (no perder el tiempo de los demás)</li> <li>5. Dar una buena imagen en Internet (no compartir contenidos vergonzosos, ilegales o inapropiados)</li> <li>6. Compartir los conocimientos de los expertos (compartir experiencias y conocimientos contrastados)</li> <li>7. Mantener el desacuerdo sano (dominar las propias emociones)</li> <li>8. Respetar la privacidad de los demás (no compartir el contenido privado de alguien con otras personas)</li> <li>9. No abusar del poder propio</li> </ol>	



## 10. Perdonar los errores de los demás

### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Sala de formación	Lista de 10 principios de netiquette (Arriba)	Ordenador/tableta

### ACTIVIDADES PROPUESTAS

#### Haz tus propias reglas

**Preparación:** El formador prepara una hoja de papel con la lista de los 10 principios de netiquette mencionados en la sección de Antecedentes Teóricos (sin descripción, sólo títulos)

1. Cada educador recibe una hoja con 10 principios de netiquette.
2. Los alumnos consideran individualmente qué indicadores escribirían en cada principio, respondiendo a las preguntas:
  - ¿Qué es importante para mí en este principio?
  - ¿Qué falta?
  - ¿Qué me gustaría cambiar?
  - ¿Qué principios son especialmente importantes en el trabajo de un educador/formador?
  - ¿Qué principios deberían incluirse/añadirse en el contexto de la dirección de las clases con técnicas teatrales?
3. Cuando los alumnos han terminado de realizar la tarea individualmente, el formador inicia una lluvia de ideas. Los alumnos comparten sus ideas sobre cada principio.

El objetivo del ejercicio es crear un conjunto de normas de netiquette que los educadores puedan



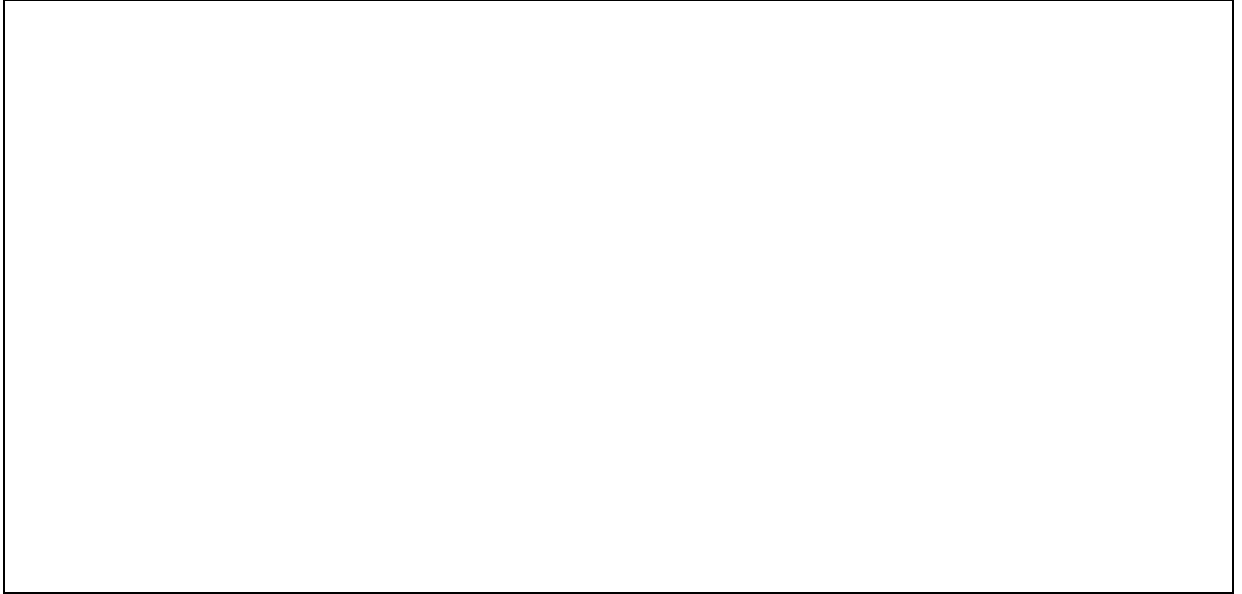
utilizar en su trabajo diario con sus alumnos. Las normas creadas mediante el trabajo individual y la lluvia de ideas abordarán las necesidades específicas de este grupo y serán más fáciles de interiorizar y aplicar que las normas impuestas desde arriba.

#### ENLACES ÚTILES

- [1] Nuñez, L. K. (2020). *10 reglas de etiqueta para la enseñanza del inglés en línea*. <https://bridge.edu/tefl/blog/rules-of-etiquette-teaching-english-online/>
- [2] El estudiante digital: Netiquette (2022). <https://libguides.hull.ac.uk/digitalstudent/tenrules>

#### REFERENCIAS

- [1] Shea, V. (2011). Netiquette.
- [2] Soler-Costa, R., Lafarga-Ostáriz, P., Mauri-Medrano, M. & Moreno-Guerrero, A-J. (2021) Netiquette: Ética, Educación y Comportamiento en Internet-Una Revisión Sistemática de la Literatura. *Revista Internacional de Investigación Ambiental y Salud Pública*, 18(3).





## Módulo 6. Lección 3: Habilidades de comunicación

Lección 3	HABILIDADES DE COMUNICACIÓN
<b>Participantes</b>	Educadores de adultos y de la comunidad
<b>Duración</b>	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	
<p>La competencia comunicativa es la capacidad de utilizar el lenguaje apropiado para el destinatario y las circunstancias en las que se produce la comunicación. Según el diccionario Collins, es la capacidad de transmitir información e ideas con eficacia. Paulston define las habilidades comunicativas como el conocimiento de las normas sociales que utilizan el lenguaje. La comunicación es una parte esencial e inseparable de la vida en sociedad.</p> <p>Los resultados de una encuesta publicada en 2016 por Guy Berger muestran que la comunicación es la habilidad blanda más demandada por los empleadores (las habilidades blandas son rasgos, competencias y habilidades sociales que determinan cómo te comportas y te integras con otras personas). Para desarrollar eficazmente la competencia comunicativa en los alumnos, es necesario conocer los componentes de la comunicación, que son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Enviar un mensaje</li><li>- Recepción del mensaje</li><li>- Barreras de comunicación</li></ul> <p>Las teorías relativas a los aspectos verbales (<i>Módulo 1</i>) y no verbal (<i>Módulo 2</i>) ya fueron discutidas anteriormente, pero todavía hay muchos aspectos de la comunicación que son inaccesibles a nuestra conciencia sin un conocimiento adecuado. La comunicación interpersonal es compleja y llena de matices. Rara vez se produce de forma directa. En 1981, Friedmann Schultz von Thun presentó un modelo de cuatro caras para mostrar cuántos filtros inconscientes y subjetivos imponemos a la comunicación cuando enviamos y recibimos mensajes. Según von Thun, la comunicación tiene lugar en cuatro niveles:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>El nivel fáctico:</b> lo que el emisor quiere informar al receptor (hechos, información, datos);</li><li>- <b>El nivel de auto-revelación:</b> lo que el emisor quiere revelar sobre sí mismo al receptor (información sobre el emisor - consciente o inconsciente);</li><li>- <b>El nivel de relación:</b> lo que el emisor piensa del receptor y cómo se llevan. Depende del lenguaje corporal del emisor, su expresión, su entonación, etc;</li><li>- <b>El nivel de apelación/agrado:</b> lo que el emisor quiere que piense el receptor.</li></ul>	



Esto significa que operamos con cuatro bocas para comunicar el mensaje (factual, auto-revelación, relación y apelación) y con cuatro oídos al recibir el mensaje (también factual, auto-revelación, relación y apelación). Esto deja mucho espacio para la falta de comunicación.

### ASPECTOS PRÁCTICOS

¿Qué configuración de espacio se requiere?	¿Qué hay que preparar de antemano?	¿Qué materiales se necesitan?
Sala de formación, escritorio	Tarjetas con mensajes y emociones	Espejos

### ACTIVIDADES PROPUESTAS

#### ¿Es coherente su comunicación verbal y no verbal?

**Preparación:** El formador prepara tarjetas con proposiciones de temas (al menos dos para cada alumno) y tarjetas separadas con emociones, por ejemplo

Tema	Emoción
Picnic	Alegría
Tormenta	Frustración
Encuentro con un amigo después de mucho tiempo	Tristeza

1. Cada alumno recibe un espejo y lo coloca frente a sí mismo.
2. Los alumnos dibujan el tema.
3. A continuación, los alumnos preparan un breve discurso en torno al tema y lo pronuncian mientras se miran en el espejo. Observan cuidadosamente sus expresiones faciales y evalúan si son coherentes con la historia que se cuenta.
4. En el siguiente paso, los alumnos dibujan una tarjeta de emoción y tienen que presentar el mismo discurso. Tienen que presentar la misma historia expresando en comunicación no verbal la emoción que acaban de dibujar. Se miran de nuevo en el espejo mientras pronuncian el discurso.
5. Los alumnos reflexionan:



- Qué cambios se han producido en sus expresiones faciales
- ¿La expresión facial era creíble?
- ¿Fue fácil expresar un mensaje incoherente con la emoción?

El ejercicio está diseñado para demostrar la esencia de la coherencia en la comunicación verbal y no verbal. Cuando no hay coherencia entre ambas, el mensaje es poco fiable y difícil de recibir.

#### REFERENCIAS

- [1] Berger, G. (2016). *Los datos revelan las habilidades blandas más demandadas entre los candidatos.* <https://www.linkedin.com/business/talent/blog/talent-strategy/most-indemand-soft-skills>
- [2] Diccionario Collins (s.f.). Habilidades de comunicación. <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/communication-skills>
- [3] Paulston, Ch. B. (1992). *Competencia lingüística y comunicativa: Topics in ESL.* Multilingual Matters



# FIGHT the FRIGHT



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

2020-1-HR01-KA227-ADU-094703