

Congreso Iberoamericano de Educación
METAS 2021

Un congreso para que pensemos entre todos la educación que queremos
Buenos Aires, República Argentina. 13, 14 y 15 de septiembre de 2010

DOCENTES

**Mejora del desarrollo profesional a través de
presentaciones de alto impacto: técnicas**

Laritz Tatiana Ramírez Rodríguez¹
María Del Rosario Castillo Valeriano²

¹ laritzaramirez@hotmail.com

² mariacastilloasesoria@hotmail.com

1. HABILIDADES COMUNICATIVAS DEL DOCENTE

Actualmente, las instituciones educativas se tienen que adaptar a las exigencias de la sociedad y en este sentido el docente como agente importante del proceso del proceso de enseñanza-aprendizaje debe estar muy bien preparado no sólo académicamente, sino debe fortalecer sus capacidades de interrelación con sus alumnos y comunicación efectiva. El docente debe ser consciente que es muy importante saber cómo comunica los contenidos a sus alumnos, ya que ello marcará la diferencia que sean aceptados y asimilados o no. Asimismo, la calidad de una presentación requiere que el manejo de conocimientos técnicos del docente sean óptimos, pero también que con soltura y naturalidad utilice al máximo sus recursos expresivos orales y corporales para persuadir y convencer a su auditorio, reconociéndose como el protagonista de la exposición.

1.1.1 VERBALES

Es necesario que el docente tome en consideración el perfeccionamiento de aspectos relacionados a la expresión oral como el volumen de voz, tono, vocalización y entonación. Esto permitirá que los mensajes lleguen de una manera clara para llamar la atención de los alumnos. Esto es importante, ya que ellos pierden fácilmente la concentración. Y estas son cualidades que se pueden potenciar para conseguir lo que deseamos. Morales y Correa (s/a) menciona que “la voz es estrictamente la producción de sonidos por las cuerdas vocales, por un proceso de conversión de energía aerodinámica, la cual es generada en el tórax, el diafragma y la musculatura abdominal, a una energía acústica originada en la glotis. El principio fundamental en la producción de la voz es la vibración de las cuerdas vocales, debido a un acoplamiento y modulación del flujo de aire que pasa a través de ellas generando su movimiento”.

Ramírez, Castillo y Romaní (2010) mencionan que el volumen de nuestra voz, estará dado en gran medida por una buena respiración. Hay que enfocarse no en la garganta, sino en la capacidad de aire que sepamos almacenar y retener. Es la consecuencia de la acción combinada de una serie de órganos (laringe), músculos (intrínsecos y extrínsecos), cartílagos (tiroideos), huesos (hioides) y sistemas funcionales (respiración). Este se convierte en un recurso importante para la enseñanza, porque no sólo a través de esta llegan de una manera clara los mensajes a nuestros interlocutores, sino a través de aquella se expresa cómo estamos anímicamente y se describe brevemente cómo

somos. Es por ello, que acompañará al docente en el recorrido del proceso de enseñanza aprendizaje en todo momento.

Asimismo, para comunicar un mensaje consciente o inconscientemente se reflexiona sobre cuál será el tono de voz a emplear. Esta dependerá del contexto en las cualidades de nuestros alumnos. Por ello, sería muy difícil imaginarnos “comunicar” en abstracto, por lo que cada vez que pensamos en nuestra voz, necesariamente la situamos en un escenario concreto o situación comunicativa frente a la que se encuentre; por ejemplo, mi voz en el aula, en la casa, en la calle, en el lugar de ocio, en fiestas, al aire libre, practicando deporte, etc. En otras palabras, hay que darle un lugar especial al volumen de voz. Ella no es la misma ni suena igual en todos los entornos, ni debe hacerlo; por eso, el triángulo actividad-persona-entorno será el que configure un tipo de voz u otra.

Todo ello puede denominarse una dimensión social-relacional que permite que el docente se adapte continuamente con el alumno y que module la voz respecto al volumen (más alto o más bajo en función del contexto, ruido ambiental, etc.). Junto a esto los sonidos permiten discriminar datos sobre el estado emocional del hablante, sobre el grado de relevancia de la información transmitida, sobre el registro de relevancia de la información transmitida, sobre el origen social o geográfico del hablante, etcétera. A ello se le llama informaciones prosódicas. Por ello, la importancia de dominar y emplear estas aptitudes al servicio del discurso para alcanzar el éxito. Una misma sucesión de sonidos puede admitir múltiples interpretaciones atendiendo, simplemente, a los mecanismos prosódicos. A continuación, se puede señalar el siguiente ejemplo:

A: Luis ha llegado tarde a la reunión con el vicerrector.
B: ¡Bueenoo!

(Emisión realizada con entonación admonitoria, expresando una especie de previsión de una situación desfavorable para Luis, a causa de su impuntualidad; el hablante B podría haber continuado su intervención diciendo, por ejemplo, “no sabe lo que le espera”) Briz (2008:127)

Aparte de ello, existe una relación de la voz con la respiración. Podemos ver como nuestra respiración y su ritmo, en particular, varía en función del estado de nuestras emociones y actividad mental o física. Se acelera ante la excitación y se limita en momentos de tristeza. Entonces, la fuente de aire determinará la INTENSIDAD que será más o menos fuerte en función de la cantidad de aire expulsado. Gracias al diafragma que es el músculo respiratorio por excelencia podemos variar la DURACIÓN de nuestra voz, de forma regular. Así mismo, ante determinadas emociones, el músculo del diafragma reacciona con tensión, lo que va a impedir que realice su principal función en la fonación: la regulación de la salida del aire y el apoyo a la voz.

Por otro lado, la confluencia y presencia colaborativa de las distintas cualidades de la voz se deriva en la entonación. El volumen, junto con la entonación, le da “color” a la voz. Briz (2008:126) menciona que esta “consiste en dar distintas elevaciones de tono a la voz para conseguir variedades de la misma y así potencia la expresividad en nuestras intervenciones: con la entonación somos capaces de expresar mejor nuestras emociones que con palabras o elementos verbales y, además, permite una riqueza de matices semánticos muy superior a la del lenguaje verbal. La entonación no es, por tanto, un simple “aderezo” de los enunciados que emitimos: sin ésta el oyente sólo percibiría señales acústicas sin valor comunicativo.

1.2 NO VERBALES

1.2.1 POSICIÓN CORPORAL Y DESPLAZAMIENTO ESCÉNICO

La posición de la espalda debe ser recta siempre, así mantendremos el cuerpo en posición erguida y firme. No se debe permanecer rígido, ya que esta sería una postura no comunicativa. Por ello, es necesario que el orador muestre vida y movimiento. Asimismo, hay que evitar las formas posturales derrumbadas (hay que evitar las actitudes laxas y encorvadas) ya que se proyectaría un aspecto indolente y abatido o falta de entusiasmo.

Por otro lado, no se debe permanecer inmóvil; por esta razón se debe caminar con naturalidad por el espacio que disponemos para ello, sin exagerar para no producir el “efecto ventilador” (moverse como este objeto). A este movimiento se le denomina “desplazamiento escénico” (caminar por el escenario). Cuando se está delante del público, hay que evitar darle la espalda y ello se logra desplazándose en “posición de $\frac{3}{4}$ ”, es decir, girando el cuerpo hasta aproximadamente hacer un ángulo de 135° con la pizarra o pared que se tiene detrás. Ello asegurará no dar la espalda a ninguna persona del auditorio.

De las Heras y Rodríguez (s/a) indican que el punto de partida para cualquier movimiento es la postura, que consiste en la manera en que el cuerpo se sostiene en el espacio. Una postura saludable es aquella en que sólo está presente la cantidad exacta de tensión que los músculos requieren para mantener el cuerpo derecho. Es importante considerar tres aspectos fundamentales en nuestra postura: equilibrio, alineación y simetría.

1.2.2 LOS GESTOS

Los gestos son un tipo de lenguaje que acompaña a la palabra y, en este sentido, suele cumplir un papel expresivo lleno de significado. Por ejemplo, existen algunos gestos básicos de carácter bastante general como mover la cabeza para afirmar o negar algo, fruncir el ceño en señal de enfado, encogerse de hombros para indicar que no entendemos o comprendemos, etc. El gesto es el movimiento corporal propio de las articulaciones,

principalmente de los movimientos corporales realizados con las manos, brazos y cabeza. El gesto se diferencia de la gesticulación. Esta es un movimiento anárquico, artificioso e inexpressivo.

La expresión facial es uno de los medios más ricos e importantes para expresar emociones. Así observamos que tienen tanta importancia para la transmisión emocional y la captación de impresiones y juicios del otro, los movimientos faciales perceptibles (cambio de posición de las cejas, de los músculos faciales, de la boca, etc.) como de los imperceptibles (contracción pupilar, ligera sudoración). Por otra parte, se trata de movimientos muy difíciles de controlar. Briz (2008)

Los estudios realizados sobre como se perciben a los demás a partir de su expresión facial, han intentado describir los rasgos fisonómicos de algunas emociones. Estas investigaciones no han podido demostrar que existan movimientos característicos de los músculos fáciles específicos para cada una de las emociones. Sin embargo, si se ha podido concluir lo siguiente:

- a) Para una misma mímica existe un amplio abanico de interpretaciones que se confirman unas a otras de forma muy coherente.
- b) Si para cada palabra del vocabulario de los sentimientos intentamos encontrar una manifestación facial correspondiente, en algunos casos la encontramos muy fácilmente y en otros con gran dificultad.
- c) Hay un número limitado de emociones que la mayoría de nosotros puede reconocer con cierta fiabilidad.

La investigación ha determinado la existencia de seis expresiones faciales principales, las cuáles son indicadores de emociones como: alegría, tristeza, asco, enfado, temor e interés. Son prácticamente las únicas emociones que tienen probabilidad de ser reconocidas por la mayoría de nosotros cuando las vemos expresadas en los demás. Sin embargo la gente evalúa rasgos como la criminalidad en función de la expresión de la cara.

Por otra parte, la expresión facial sirve para comunicar otras muchas cosas no tan universales, y que dependen del contexto y del estado emocional de la interacción. Así se ha observado que la expresión facial la utilizamos para comunicar aspectos como los siguientes:

- Estoy encantado de verte (rápido movimiento de subida y bajada de las cejas acompañado de una sonrisa)
- Expresar nuestro actual estado de ánimo
- Indicar atención hacia otros
- Nuestro disgusto por ver a alguien
- Qué estamos de broma (una ceja levantada y una mueca en la boca)
- Qué estamos escuchando (cabeza inclinada de lado)
- Qué alguien ha dicho algo fuera de lugar, un reproche

- Sirven para reforzar la comunicación verbal (si una madre regaña a su hijo, con la expresión facial le informa de la intensidad y veracidad de su enfado)

Según, Ramírez, Castillo y Romaní (2010) se han identificado o clasificado cinco tipos de gestos: a) gestos emblemáticos o emblemas, b) gestos ilustrativos o ilustradores, c) gestos que expresan estados emotivos o pantógrafos, d) gestos reguladores de la interacción, y e) gestos de adaptación o adaptadores.

a) Gestos emblemáticos o emblemas: son señales emitidas intencionalmente. Su significado es específico y muy claro, ya que el gesto representa una palabra o conjunto de palabras bien conocidas. Por lo tanto, son gestos traducibles directamente en palabras. Por ejemplo, agitar la mano en señal de despedida o sacar el pulgar hacia arriba indicando OK.

b) Gestos ilustrativos o ilustradores: se producen durante la comunicación verbal. Sirven para ilustrar lo que se está diciendo. Son gestos conscientes que varían en gran medida en función de la cultura. Son gestos unidos al lenguaje, pero a diferencia de los emblemas, no tiene un significado directamente traducible, la palabra a la que van unidos no les da su significado. Este tipo de gesto sirve a esa palabra no la significa. La forma de servirla reside en su capacidad para recalcar lo que se dice, enfatizar o imponer un ritmo a la palabra que esta por sí no tendría. Cualquier tipo de movimiento corporal que desempeña un papel auxiliar en la comunicación no verbal, es un ilustrador.

c) Gestos que expresan estados emotivos o pantógrafos: este tipo de gesto cumple un papel similar a los ilustradores y por ello se pueden confundir. Es similar en el sentido en que también acompañan a la palabra, y le confieren un mayor dinamismo. Pero difieren en que este tipo de gestos reflejan el estado emotivo de la persona, mientras que el ilustrador es emocionalmente neutro. Al respecto, el ilustrador constituye una forma de expresar cultural, mientras que el pantógrafo es resultado del estado emocional del momento. A través de este tipo de gestos se expresan la ansiedad o tensión del momento, muecas de dolor, triunfo y alegría, etc.

d) Gestos reguladores de la interacción: Son movimientos producidos por quien habla o por quien escucha, con la finalidad de regular las intervenciones en la interacción. Son signos para tomar el relevo en la conversación, que tienen también un importante papel al inicio o finalización de la interacción (por ejemplo darse la mano en el saludo o la despedida). Pueden ser utilizados para frenar o acelerar al interlocutor, indicar que debe continuar o darle a entender que debe ceder su turno de palabra. Los gestos reguladores más frecuentes son las indicaciones de cabeza y la mirada fija. Las inclinaciones rápidas de cabeza llevan el mensaje de apresurarse y acabar de hablar, mientras que las lentas piden que el interlocutor continúe e indican al oyente que le parece interesante y le gusta lo que se está diciendo.

e) Gestos de adaptación o adaptadores: son gestos utilizados para manejar emociones que no queremos expresar. Se utilizan cuando nuestro estado de ánimo es incompatible con la situación particular, de forma que

tenemos no podemos expresar nuestras emociones reales directamente con la intensidad con la que realmente las sentimos. Ante esta situación se produce un situación incómoda, que necesitamos controlar, y es cuando aparece el gesto como una forma de adaptarnos a esa situación. Gestos de este tipo son pasarse los dedos por el cuello de la camisa cuando nos sentimos ahogados por la tensión de la situación, o cepillarnos el pelo cuando nos sentimos nerviosos.

1.2.3 LA MIRADA

La mirada se estudia aisladamente, aunque forma parte de la expresión facial por la gran importancia que tiene en la comunicación no verbal por sí sola. Se le atribuye un importantísimo papel en la percepción y expresión del mundo psicológico. La variedad de movimientos posibles que se pueden llevar a cabo con los ojos y su área próxima resulta ínfima si la comparamos con la de las expresiones faciales. No obstante, una elevación de cejas; por ejemplo, es un acto físico localizado, que nace y muere en un área física localizada. La mirada, aunque ubicada y originada en los ojos, no muere en ellos, va más allá. Esa capacidad de proyección es la que confiere tanta importancia a la mirada.

El estudio de la mirada contempla diferentes aspectos, entre los más relevantes se encuentran: la dilatación de las pupilas, el número de veces que se parpadea por minuto, el contacto ocular, la forma de mirar. La mirada cumple varias funciones en la interacción, las más relevantes son estas:

- a) Regula el acto comunicativo: con la mirada podemos indicar que el contenido de una interacción nos interesa, evitando el silencio.
- b) Fuente de información: la mirada se utiliza para obtener información. Las personas miran mientras escuchan para obtener una información visual que complementa la información auditiva
- c) Expresión de emociones: se puede leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran, no solamente sabemos cómo se siente el otro, sino que él sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo.
- d) Comunicadora de la naturaleza de la relación interpersonal: al encontrarse las miradas se dice el tipo de relación que mantienen, del mismo modo que la intención de que no se encuentren.

El contacto ocular consiste en la mirada que una persona dirige a la mirada de otra. Aquí se estudian dos aspectos: la frecuencia con la que miramos al otro, y el mantenimiento del contacto ocular. El feedback es muy importante cuando dos personas hablan entre sí. Los que hablan necesitan tener la seguridad de que alguien los escucha, y los que escuchan necesitan sentir que su atención es tenida en cuenta y que el que habla se dirige directamente a ellos. Ambos requisitos se cumplen con un adecuado uso

del contacto ocular. Por otra parte, la disposición de una persona a brindar oportunidades de contacto ocular suele revelar sus actitudes con respecto a ella. Las personas que se agradan mutuamente mantienen mucho más contacto ocular, que las que no se gustan. La frecuencia con la que miramos al otro es un indicador de interés, agrado o sinceridad. La evitación de la mirada o el mirar a los otros sólo fugaz y ocasionalmente impide recibir retroalimentación, reduce la credibilidad del emisor y da lugar a que se atribuyan a éste características negativas.

El contacto ocular forma parte de la forma de mirar al otro. La forma de mirar es una de las conductas más importantes para diferenciar a las personas de status alto, dominantes y poderosas, de aquellas de bajo status, sumisas y no poderosas. El interlocutor de menor poder mira más a la persona poderosa en general. La persona menos poderosa tiene más necesidad de vigilar la conducta del que tiene más poder. La comunicación entre dos personas será más efectiva cuando su interacción contenga una proporción de contacto ocular que ambos consideren apropiada a la situación. Por consiguiente, se sugiere que ella se lleve a cabo bajo ciertas consideraciones en una situación comunicativa, como que la mirada sea siempre directa, a los ojos del interlocutor, que el docente debe poner especial cuidado en no centrar la mirada exclusivamente en un alumno o en grupo determinado. Debe dirigir la mirada por toda el aula y que transmita energía, entusiasmo, dinamismo.³

1.2.4 LA SONRISA

Normalmente la sonrisa se utiliza para expresar simpatía, alegría o felicidad. La sonrisa se puede utilizar para hacer que las situaciones de tensión sean más llevaderas. Una sonrisa atrae la sonrisa de los demás y es una forma de relajar la tensión. Por otra parte, la sonrisa tiene un efecto terapéutico. Se ha observado que, cuando se les pedía a personas que se sentían deprimidas o pesimistas que imitaran la sonrisa de los demás, declaraban sentirse más felices. La sonrisa está, además, influida por el poder que tiene lugar en una relación. Esta se relaciona al humor y depende del factor sorpresa. Davis (1985)

A continuación, se muestran algunos ejercicios para desarrollar distintos aspectos verbales y no verbales.

1.2.5.1 EJERCICIOS PRAXIS LINGUALES

- Intentar tocar con la lengua la barbilla y mantener esa posición unos segundos.
- Pasar de una posición a otra: arriba abajo/abajo-arriba
- Intentar tocar con la lengua la mejilla izquierda y permanecer en esa posición unos segundos.

³ Consultar en 1000 Trucos para hablar y escribir bien. Ed. Servilibro.

1.2.5.2 EJERCICIOS PRAXIS LABIALES

- Morder el labio inferior, mantenga unos segundos en esa posición. Luego, el labio superior manteniendo esa posición unos segundos.
- Hinchar las mejillas con aire y mantener esa posición durante unos segundos. Expulsar el aire despacio y absorber las mejillas manteniendo esa posición durante unos segundos.

1.2.5.3 EJERCICIOS PRAXIS MANDIBULARES

- Abrir la boca y mantener esa postura durante unos segundos.
- Cerrar la boca sin ninguna tensión y permanecer esa postura unos segundos.
- Cerrar la boca e imite el movimiento de masticación durante unos segundos.

1.2.5.4 EJERCICIOS DE IMPOSTACIÓN VOCAL

1. Tomar aire y expulsarlo de forma continuada emitiendo el sonido /mmm...mmm/ A un volumen moderado, duraremos 3 segundos. Hacer lo mismo, pero variando el tono de forma ascendente o descendente.

2. Tomar aire y expulsarlo de forma continuada emitiendo el sonido /MMM...AAA/ A un volumen moderado, manteniendo el molde vocálico final. Puede usar las vocales /MMM...EEE/ /MMM...III/ /MMM...OOO/ /MMM...UUU/ Se realizarán de uno en uno, haciendo una pausa entre cada uno de ellos.

3. Tomar aire y expulsarlo de forma continuada emitiendo los sonidos:

/BRA, BRE, BRI, BRO, BRU/

/PAN, PEN, PIN/

/FAN, FIN, FUN/

1.2.5.5 EJERCICIOS PARA MEJORAR LA ENTONACIÓN Y RITMO

1. Lectura de frases:

Tomar aire y emitir las siguientes frases respetando su entonación (las grafías más grandes corresponden a la subida en agudos):

¿De dónde vienes? ¡Qué día tan bonito!

¿A qué hora vas a volver? ¡No me lo puedo creer!

¿Sabes si tardará mucho? ¡Qué divertido!

2. Lectura de textos

1. Tomar aire y leer trabalenguas respetando las pausas y la entonación: ¡atento a su articulación, postura y respiración!

2. Tomar aire y leer poesías respetando el ritmo y la entonación: ¡atento a su articulación, postura y respiración!

1.2.5 DOMINIO EMOCIONAL

La inteligencia emocional es la que nos permite tomar conciencia de nuestras emociones, comprender los sentimientos de los demás, tolerar las presiones y frustraciones que soportamos en el trabajo, acentuar nuestra capacidad de trabajar en equipo y adoptar una actitud empática y social, que nos brindará más posibilidades de desarrollo personal. Al respecto, se puede decir que sentir nerviosismo es natural. Las palpitaciones o tics nerviosos son otro tipo de manifestación ante una situación de tensión o temor; sin embargo, hay que aprender a enfrentarlas y dominarlas. A continuación, se sugieren algunas técnicas que ayudarán a superar con éxito:

1.2.5.1 EJERCICIOS DE MEDITACIÓN PARA AUTOCONTROL EMOCIONAL

Ejercicio N° 1

- a. Adoptar una postura erguida que nos sea cómoda, apoyando la espalda en el respaldar de la silla. Esta es una postura que nos ayuda a mantenernos relajados pero alertas.
- b. Debemos tener un objeto sobre el cual enfocar la atención. Este puede ser una imagen, o bien una palabra o frase que repetimos constantemente, ya sea mentalmente o en alta voz. El objeto sobre el cual enfocamos la atención también puede ser una acción o nuestra propia respiración. Primero, nos enfocaremos en nuestra respiración adecuada. Luego, al cerrar los ojos, nos enfocaremos en la palabra “paz”.
- c. Debemos adoptar una actitud pasiva y receptiva. Forzarnos a concentrarnos resulta contraproducente. Durante nuestras meditaciones seguramente nos surgirán pensamientos extraños de todo tipo que nos pueden distraer de nuestro propósito. En lugar de luchar activamente para que no surjan dichos pensamientos, lo mejor es simplemente darnos cuenta de que están ahí y gentilmente dejarlos ir sin involucrarnos en ellos a la vez que tranquilamente volvemos a nuestro foco de atención: “mirarlos y dejarlos pasar”. No olvidemos nuestra respiración.

Ejercicio N° 2

- a. Sentados correcta y cómodamente, con las palmas de las manos hacia arriba apoyadas en nuestras piernas, sin ningún objeto que se pueda caer y distraernos, nos concentramos en la respiración.
- b. (Visualización) Ahora vamos cerrando los ojos suavemente y visualizamos una entrada: puerta, ventana, pizarra blanca y entramos por ella.

- c. El lugar a donde vamos a entrar será nuestro “Lugar secreto”, nadie más que uno mismo lo conocerá. Este es un lugar donde nos sentimos protegidos: el vientre materno, nuestro dormitorio, el campo, la biblioteca de casa, la playa, entre otros.
- d. Llenamos nuestro lugar secreto del color que más nos agrade y lo miramos, sintiendo la tranquilidad que da un lugar pintado del color que más nos agrada.
- e. Ahora, ponemos un aroma, el que más nos guste. Nuestro lugar secreto se inunda del color y el aroma que más nos gusta. Disfrutamos nuestra estancia en ese lugar secreto.
- f. Volvemos la atención a nuestra respiración dentro de nuestro lugar secreto, el cual dejamos lentamente saliendo por donde entramos.
- g. Regresamos al aula, vamos abriendo los ojos lentamente. Inspiramos profundamente y espiramos lentamente.

Ejercicio N° 3

- a. Sentados correcta y cómodamente, con las palmas de las manos hacia arriba apoyadas en nuestras piernas, sin ningún objeto que se pueda caer y distraernos, nos concentramos en la respiración.
- b. Ahora vamos cerrando los ojos suavemente y visualizamos una entrada: puerta, ventana, pizarra blanca y entramos por ella.
- c. Entramos a nuestro lugar secreto y lo inundamos con el color y el aroma que nos gusta. No perdamos la atención en nuestra respiración.
- d. Ahora, pensamos en nuestros pies y los sentimos sueltos y relajados. Subimos a nuestras pantorrillas, sueltas y relajadas. Se sueltan y relajan nuestras rodillas, nuestros muslos, nuestra cadera, nuestros glúteos. Nuestra cintura se relaja, nuestra espalda y pecho se sueltan y relajan. Siguen nuestros hombros, brazos, manos y dedos de las manos que se relajan. Nuestro cuello se suelta y relaja. Subimos a nuestra mandíbula que se suelta y relaja. Lo mismo sucede con nuestros dientes y labios que se sueltan y relajan. Ahora nuestras mejillas, ojos, cejas, frente, se sueltan y relajan. Todo nuestro cuerpo está suelto y relajado.
- e. Miramos nuestro agradable, cómodo y seguro lugar secreto... ¡qué bien estamos!
- f. Regresamos a la entrada, abrimos poco a poco los ojos y exhalamos con fuerza.

1.2.5.2 EJERCICIOS PARA RESPIRAR ADECUADAMENTE

Ejercicio N° 1

- a. Sentados, manteniendo el torso recto, lo apoyamos en el respaldo de la silla.
- b. Inspirar por la nariz profundamente de modo que el centro del diafragma se vaya inflando como un globo y después se espira

lenta y prolongadamente por la boca. Para ayudarnos a realizar correctamente, colocaremos una mano sobre “la boca” del estómago y la otra en el pecho de modo que esta última permanezca inmóvil mientras que la del estómago sube y baja.

c. Inspiramos contando cinco, retenemos el aire contando mentalmente hasta tres e inspiramos contando mentalmente hasta ocho.

d. Mantenemos este ejercicio por tres minutos.

Ejercicio N° 2

a. Cierre los ojos y relaje los músculos del cuello, levante la cabeza y manténgala en posición vertical y abra la boca lo más que pueda.

b. Mientras hace eso inhale profundamente y exhale con rapidez en 2 ó 3 tiempos, mientras dice luego diga ¡ah! con fuerza. Repita tres veces.

c. Diga “m...m...m....a...a...a” en varias ocasiones a la vez, mueva lentamente y sin tensión la cabeza hacia adelante y hacia atrás.

d. Ahora, pronuncie prolongadamente mientras espira las siguientes palabras, una a la vez, siguiendo el orden: lammmm, yammmm, rammmm, yammmm, jammmm, ommmm. Trate de hacer lo más larga posible la emisión, sintiendo la vibración en su cuerpo. Repita la secuencia por dos veces.

e. Respire correctamente y en forma relajada.

Ejercicio N° 3

a. Ahora elevamos un brazo mientras tomamos aire y lo bajamos lento mientras espiramos. Alternamos los brazos. Luego de cinco repeticiones con ambos brazos, inspiraremos mientras elevamos ambos brazos a la vez y los bajamos mientras espiramos.

b. Respiración nasal alterna: equilibra ambos hemisferios y relaja. Inspirar por una fosa nasal (tapando la otra) y luego hacer lo mismo con la otra fosa nasal. Inhalen contando cuatro y ocho, exhalando. Una fosa tapada a la vez.

El dedo pulgar cierra la fosa nasal y los dedos anular y meñique se posan en la otra fosa sin presionar; los dedos mayor e índice reposan en el entrecejo.

c. Técnica Shitade: calma cuando hay mucha cólera y frustración. Se saca la lengua y se acercan los bordes derecho e izquierdo, así se inspira y espira por la boca.

1.2.5.3 EJERCICIOS DE CALENTAMIENTO Y ESTIRAMIENTOS

En cualquier posición podemos estirarnos. Es, además, un reflejo muy sano y productivo, aunque nuestra cultura lo considere como una falta de respeto en público.

En ocasiones será suficiente con estirar las manos, entrelazando los dedos y subiéndolos por encima de la cabeza. El cuello

también puede estirarse, cerrando los ojos y dibujando mentalmente una espiral con la nariz, primero en un sentido y luego en el otro despacio para evitar marearnos.

Los hombros pueden moverse realizando rotaciones hacia arriba-abajo, atrás-adelante y en movimientos circulares.

Para realizar estiramientos de espalda y piernas, nos será muy útil ponernos de espaldas a una pared. Así, intentaremos alinear la postura y elevar la misma tratando de crecer en la supuesta huella que dejamos impresa.

2. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE UNA PRESENTACIÓN DE IMPACTO

Algunos discursos pueden ser, según su planificación, planeados y otros improvisados. En el discurso planeado, se recurre a la información seleccionada, citamos autores y datos revisados y leídos; nos permite tener una visión completa del tema. En el discurso improvisado, se recurre a la habilidad de dar ejemplos y asociar información.

Como parte de la planificación hemos visto en la sección anterior algunos aspectos importantes del expositor que debe considerar aplicar durante su exposición (volumen de voz, desplazamiento, postura corporal, mirada, sonrisa). También, se debe dedicar un tiempo para elegir y delimitar el tema, es decir, seleccionar aspectos particulares sobre el mismo que se desean tratar, además, se debe analizar el tipo de público al que nos vamos a enfrentar, lo que dicho público espera de nuestro discurso y lo que queremos y/o podemos conseguir. Otro aspecto importante menciona Briz (2008: 77) que se debe considerar para una buena presentación, es “percatarse de dividir el discurso en cuatro etapas: en primer lugar, hay que saber de qué se va a hablar; esto es, qué ideas se van a desarrollar y cuál es su grado de importancia. En segundo lugar, es necesario ordenar las ideas, puesto que el lugar en el que aparezca una idea influye de forma significativa en su recepción. En tercer lugar, se revisten de palabras las ideas; aquí es donde se va a decidir el tono del discurso, la estructura del inicio o las figuras retóricas que se van a emplear. Por último, hay que tener en cuenta la puesta en acción de todo discurso, lo que implica conocer los medios técnicos que se van a emplear y su funcionamiento, el uso de estrategias de memorización y las reacciones más adecuadas ante el público, entre otras cosas.

Se hará hincapié en la segunda fase antes mencionada, porque es importante percatarnos en la forma cómo llega el discurso a nuestra audiencia, en nuestro caso los alumnos. Por esta razón, se debe estructurar y relacionar las ideas de una manera clara, es decir, ordenarlas en tres partes: introducción, desarrollo y conclusiones.

Ramírez, Castillo y Romaní (2010) explican sobre cada una de ellas:

❖ **Introducción** (Aristóteles lo llama “exordio”): plantea el tema que se va a abordar, la idea que se quiere transmitir o la tesis que se va a sustentar; es la apertura que debe dejar bien en claro sobre qué tratará la presentación.

❖ **Desarrollo**: se presentan los distintos subtemas o puntos importantes que se derivan del tema central. En el discurso argumentativo, esta parte central sirve para presentar los argumentos lógicos que sustentan la tesis.

❖ **Conclusión**: se resalta nuevamente la idea, tema o tesis central y se enuncia la falsedad o veracidad de las hipótesis o ideas enunciadas. También resume las derivaciones temáticas o problemáticas pendientes.

Paralelo a ello, para lograr el propósito comunicativo debemos:

- a. Usar un lenguaje claro y directo.
- b. Emplear frases sencillas y cortas.
- c. Hacerlo atractivo y novedoso.
- d. Tomar en cuenta la brevedad.
- e. Dar ejemplos o contar experiencias.

BIBLIOGRAFÍA

Briz, A. *Saber hablar*. México, 2008, pp. 270

Davis, F. *Comunicación no verbal*. Madrid, 1981, pp. 265

De las Heras, G. y Rodríguez, L. *Materiales para cuidar la voz*. España: Fundación Mafre. Universidad de Castilla - La Mancha, (S/A), pp. 44

Ramírez, L., Castillo, M. y Román, U. *Módulo informativo Taller de Comunicación oral y escrita*, Estudios Profesionales por Experiencia Profesional EPEL (UNIVERSIDAD RICARDO PALMA), 2010, pp.

Servilibro Ediciones. *1000 Trucos para hablar y escribir bien*. Madrid, (S/A), pp. 350