

LA EXPRESIÓN ORAL EN EL AULA



ORGANIZA:

Instituto de Formación e Innovación Educativa - IFIE

UBU

PONENTE:

José Luis Manso

www.innovarte.eu

<u>INDICE.-</u>	PAG.
I.- INTRODUCCIÓN	3
II.- COMUNICACIÓN EFICAZ	4
III.- COMUNICACIÓN NO VERBAL	6
IV.- ¿CÓMO LOGRAR LA COMUNICACIÓN DIDÁCTICA EN EL AULA?	9
V.- EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN Y VOCALIZACIÓN	12
VI.- RECURSOS DE EXPRESIÓN ORAL	14
VII.- Cómo superar el miedo a hablar.	17
XI.- Programación Neurolingüística	19
VII.- ANEXO -Rúbrica expresión oral- Oratoria en la escuela: el maestro es la clave	22 23



I.- INTRODUCCIÓN.

No se puede hablar de verdadera enseñanza si no se da comunicación, pues debe haber contacto entre docente y alumno para que haya ajustes en el proceso educativo. Esta es la base para que se dé una enseñanza que tenga en cuenta a la persona y las diferencias que, como tal, ésta presenta. Esta comunicación debe ser normal y fluida, debiendo saber el profesor en qué momento se necesita un tipo u otro de sistema de comunicación para el perfecto desarrollo de las clases.

Ni que decir tiene que si lo que queremos es que nuestros alumnos escuchen nuestras explicaciones debemos utilizar una comunicación de tipo unidireccional o unívoca, ya que es la más apropiada para este tipo de propuestas. Una comunicación biunívoca es apropiada para establecer un diálogo con los alumnos, para responder a sus preguntas y satisfacerles lo que el profesor estime necesario. Y, por último, una comunicación múltiple es apta para momentos de juego, de debate, de aprendizaje común, ya que en todo momento todos se ven a un mismo nivel y se aprende más fácilmente unos de otros.

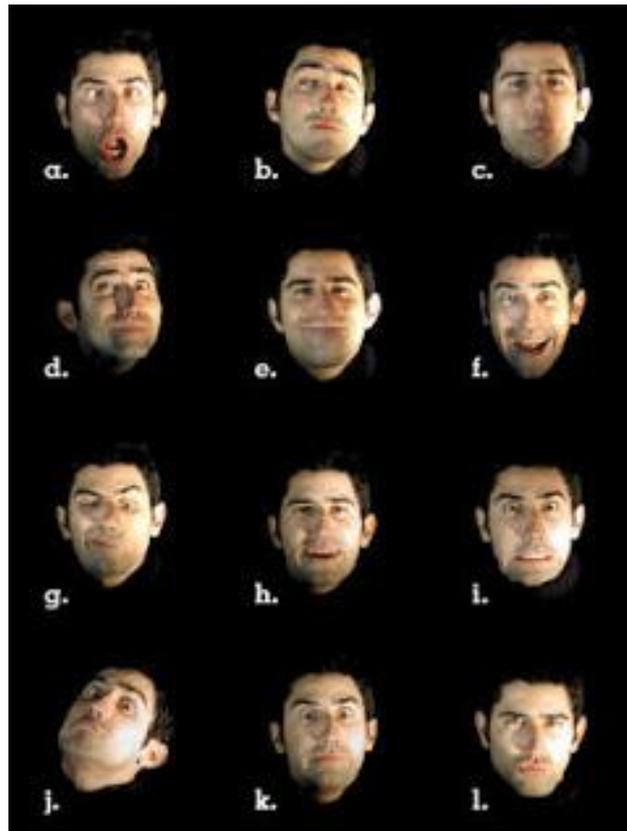
Tampoco se puede entender una educación en la que no se permita y atienda a la manifestación de la persona como individuo: a esto debe dirigirse la comunicación. Es en este caso en el que no debe darse con demasiada frecuencia un tipo de comunicación unívoca, ya que además de no atender a las necesidades de los alumnos con igualdad de oportunidades, esta comunicación puede resultar un tanto cortante para las intervenciones de éstos, ya que el profesor es visto como un rey o algo así, mientras los alumnos se pueden llegar a creer que son sus súbditos, no interviniendo por miedo al reproche.

Dentro de la enseñanza, el alumno no es sólo un ser que recibe, sino también que emite y tiene que ser atendido para que su personalidad tenga un correcto desarrollo.

No se puede hablar de comunicación si no se da un exquisito respeto y consideración por el otro; en demasiadas ocasiones, nuestros propios mensajes nos parecen tan importantes que no dejamos posibilidad de respuesta o no prestamos atención a ésta, que es lo mismo.

Por todo ello, concluiremos que la comunicación en educación es nuestro medio de intervención, reúne las posibilidades de influencia educativa. La comunicación que nosotros realizamos no se limita a la verbal, sino que se dan simultáneamente diversos mensajes por otros canales, a veces contradictorios entre sí. Cuanto menor es la edad de los alumnos, mayor predominio hay de la comunicación no verbal, mientras que en los más mayores hay una creciente influencia de los verbales. No obstante, el lenguaje tampoco tiene para todas las personas los mismos significados y connotaciones. También hay que tener en cuenta que transmitimos, sin conocerlo, aspectos ideológicos.

Los profesores no han de fijarse únicamente en los mensajes que ellos emiten, sino en la respuesta que producen en sus alumnos, así como los mensajes espontáneos que estos producen. De este modo, el profesorado siempre comprenderá perfectamente lo que sus alumnos quieren comentarle, sus ruegos, preguntas, rarezas...El profesor debe conocer en todo momento lo que se cuece en la clase, los comentarios que en ella surgen, ya que son de vital importancia para conocer el estado de los alumnos: si necesitan descansar, seguir, cambiar de actividad...



II.- COMUNICACIÓN EFICAZ.

EL PRIMER CONTACTO.

En un primer contacto, si el público no nos conoce, la primera impresión que se hace una persona de otra está influida por tres factores:

1. Las palabras (lo que digo)
2. El tono de voz (cómo lo digo)
3. El lenguaje no verbal (los movimientos, ropa, postura, gesto...)

Los sociólogos Albert Mehrabian y Raymond Birdwhistell, de la universidad de Pennsylvania, demostraron que las palabras influían un 7%, el tono de voz un 38% y la comunicación no verbal, 55%.

Tanto en casa como en el trabajo, estamos siempre expectantes del lenguaje no verbal para descifrar los mensajes que nos transmiten los demás, casi siempre a un nivel subconsciente.

El contenido, las palabras, son también muy importantes y la clave está en prestar atención tanto al contenido como al modo en que lo haces. Un buen contenido te dará seguridad y confianza en lo que dices, lo que a su vez provocará una comunicación no verbal entusiasta.

Por eso, para hablar en público de manera eficaz, debes considerar poner especial énfasis en los siguientes aspectos:

- La naturalidad.
- La entonación.
- El movimiento del cuerpo.
- Los gestos.
- El entusiasmo o interés.
- El contacto visual.

Con la práctica, la comunicación no verbal surgirá espontáneamente y podrá centrarse en el mensaje.

LOS PUNTOS CLAVE DE LAS PRESENTACIONES EFICACES

EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO.

El 80% de las personas tienen miedo a hablar en público. La mayoría de los grandes oradores sentían pánico cuando comenzaron a hablar en público. El miedo se va diluyendo con la experiencia.

TENER ALGO DE MIEDO PUEDE RESULTAR BENEFICIOSO.

El estrés que se padece antes de hablar en público es natural y prepara al cuerpo a pensar más rápido, hablar de forma más fluida y con mayor intensidad.

MUCHA GENTE TIENE DIFICULTADES AL HABLAR EN PÚBLICO PORQUE CARECEN DE...

- confianza en su habilidad para hablar en público
- confianza con el público
- experiencia en hacer presentaciones
- poco interés o poca motivación
- actitud negativa del tipo "yo no sirvo para ésto"

NO EXISTE UN "DON ESPECIAL" PARA EXPRESARSE BIEN EN PÚBLICO

Lo que se pretende más bien, es presentar las ideas en público de forma adecuada, eficaz y, a ser posible, breve. Es algo que se aprende y mejora con la experiencia. Es importante no intentar hablar como lo hacen otros: ¡desarrolla tú propio estilo!

EL ÉXITO DEPENDE DE...

- conocimiento de la materia
- confianza en su habilidad
- credibilidad
- naturalidad
- entusiasmo
- sinceridad
- experiencia

CONCLUSIÓN...

El entusiasmo es uno de los pilares de la comunicación eficaz. Se contagia a los demás y hace falta cultivarlo y que haya algo que lo sustente. Por último, nunca memorice sus presentaciones. Es muy difícil hablar y mostrar entusiasmo con este método y se mostrará serio y aburrido.



III.- COMUNICACIÓN NO VERBAL

En el caso de la comunicación en el aula es necesario satisfacer ciertos requisitos para no perjudicar el aprendizaje del alumno. Los estándares de conducta no verbal varían en función de la cultura. La primera regla, por tanto, es adaptarnos a las normas existentes en el entorno en el que tiene lugar la formación.

Podemos reducir a seis los componentes no verbales básicos que, manejados adecuadamente, apoyan y matizan nuestra exposición dotándola de mayor energía y convicción; pero que si los descuidamos, actúan negativamente, provocando el rechazo de los alumnos.

- ▶ El primero de ellos es nuestra APARIENCIA FÍSICA, que debe adecuarse a la audiencia a la que vamos a dirigirnos, a la ocasión y a la naturaleza del mensaje.
- ▶ Uno de los factores más importantes en la comunicación es el CONTACTO VISUAL, el mirar directamente a los ojos a nuestros alumnos. Desde el primer momento, el docente debe capturar la atención de la clase, para esto la vista acompañada de buena voz son fundamentales. Pero la vista bien orientada no solamente permite esa captación inicial, sino que ayuda a mantener la atención de los estudiantes.

Es recomendable iniciar la exposición concentrando la vista en alguno de los estudiantes y sostener la mirada en éste hasta sentir que se complete la idea; y alternativamente ir mirando a los alumnos y completando ideas de tal forma que se haga imperceptible el movimiento de la cabeza, pero que la clase sienta que se les mira de frente. Se ha comprobado que cuando el docente tiene un buen control visual, automáticamente sus ideas tienden a ser más coherentes y organizadas, y disminuyen el uso de "muletillas".

En los casos de docentes con muletillas, su frecuencia es mayor cuando se mira al suelo o a alguno de los medios que lo auxilian en la comunicación. Nunca se debe mirar al vacío. Por ejemplo, centrar la mirada entre el techo y la cabeza de los que

escuchan, refleja una mirada perdida o vaga que llega a afectar la percepción del mensaje por los alumnos que tratan de conseguir la mirada del docente.

Por esta razón, tampoco es conveniente utilizar lentes oscuras. Desde luego debe evitarse la insistencia de mirar en una sola dirección, esto le hace sentir subestimado a los demás.

En el caso concreto de acciones formativas, éste debe ser completo, es decir, no omitir a ninguna persona del aula y no interrumpirse por ningún movimiento o postura inadecuados (dar la espalda, hablar de costado,...).

Mediante un contacto visual adecuado podemos:

- ❖ Crear una relación personal con los alumnos, reforzando la impresión de hablar para cada uno de ellos. Una técnica para conseguir este efecto consiste en realizar barridos visuales periódicos (de derecha a izquierda o al revés) fijando la mirada en cada persona durante el tiempo suficiente para expresar una idea completa (de tres a cinco segundos).
 - ❖ Transmitir seguridad y energía. El desviar la mirada evitando fijarla en los presentes puede interpretarse como síntoma de nerviosismo o inseguridad.
 - ❖ Concentrarnos con mayor facilidad en lo que estamos diciendo. Es cuando dejamos vagar la mirada a nuestro alrededor cuando más posibilidades tenemos de que nuestros pensamientos vaguen con ella y perdamos la concentración ante cualquier estímulo nuevo que aparezca en nuestro campo visual.
 - ❖ Recoger información de los alumnos. Sus gestos, expresiones y postura son un indicador exacto de su grado de comprensión del interés por el tema, y una guía fiable a la hora de conducir nuestra exposición de la forma en que mejor se adecue a sus necesidades e intereses.
- El factor determinante que diferencia la comunicación oral de otros tipos de comunicaciones es la VOZ. La voz es producto del aire expelido por los órganos respiratorios que al pasar por la laringe hace vibrar las cuerdas vocales y emiten el sonido voz. Por esta razón, cuando un docente pierde parcialmente el tono original de la voz o manifiesta pérdida de la última palabra o sílaba de la frase y no puede mantener la potencia de la voz, lo más probable es que tenga escasez de oxígeno. Esto proviene, naturalmente, por cuestiones emocionales. Lo mejor en estos casos es inspirar, tratando de relajar el cuerpo, siendo un esfuerzo mental para alcanzar el equilibrio. La inspiración profunda garantiza la capacidad pulmonar necesaria para espirar el aire requerido para mantener la voz.

Desde luego que esto solamente no basta, es necesario también el control del tono (modulación) de voz dependiendo del tamaño del ambiente de trabajo o si se utiliza micrófono. Si es una exposición natural, sin elementos eléctricos, la función mecánica de la lengua, los labios y las mandíbulas son preponderantes. Por otra parte, el tono de voz tiene que ver directamente con las cavidades del tórax y de los senos nasales, que por sus vibraciones le dan la resonancia adecuada para que se escuche a distancia.

Estas aclaratorias son evidencias que para un buen control de la voz durante una comunicación oral en grupo, la normalización del ritmo respiratorio junto con el dominio de los demás órganos que participan en el proceso es vital, de otra manera se corre el

riesgo de caer en malos hábitos, por ejemplo hablar entre dientes, con los labios casi cerrados o producir sonidos deformes. Sin embargo, es habitualmente uno de los aspectos más descuidados, produciendo defectos como no ser audible para todos los alumnos, resultar una voz inanimada y monótona o expresar poco entusiasmo o energía. Para evitar esto hemos de controlar:

- ❖ El volumen: La exposición debe realizarse con un volumen tal que cada una de las palabras del mismo sea claramente audible por todos los alumnos. Debemos cuidar, especialmente, los finales de las frases que, inconscientemente, tendemos a pronunciar más bajo. Si no estamos seguros de cuál es el volumen adecuado para ser audibles sin necesidad de gritar, lo mejor es realizar una prueba previa en el aula con ayuda de alguien.
- ❖ La pronunciación: debemos articular y vocalizar adecuadamente las palabras. En cuanto al acento, no existen reglas fijas, aunque es preferible ser natural que aparecer forzado tratando de disimular nuestro acento.
- ❖ La entonación: Una voz monótona pierde toda su capacidad de persuasión y su atractivo para captar la atención de los alumnos.

En función del énfasis que queramos dar o de la importancia relativa de los conceptos que estemos exponiendo, habremos de variar la entonación incrementando el volumen o disminuyéndolo en función de nuestros objetivos.

En general, las partes más importantes suelen pronunciarse en un volumen más alto y las menos importantes en uno más bajo, aunque hay veces en que resulta más eficaz, para despertar interés o captar la atención, el bajar el volumen de voz hasta registros casi inaudibles.

- ❖ La velocidad: Como siempre debemos ajustarnos a las características de nuestro auditorio. De cualquier forma, debemos adoptar una velocidad tal que demos tiempo para que lo que decimos sea procesado, comprendido y relacionado con el resto de los contenidos, sin ser tan lentos que los alumnos se cansen de esperar a la siguiente palabra y dejen de prestarnos atención.
- ❖ El ritmo: La clave, como en la entonación, es la variedad. Deben combinarse momentos rápidos con pausas y otros más lentos, en función de las características de los contenidos, su importancia y su complejidad.
- ❖ Las pausas: Sirven para hacer descansar la tensión intelectual del alumno, darle tiempo para reflexionar y anunciar el paso de una idea a otra. Son, también, un medio eficaz para captar la atención antes de comenzar a hablar, después de una interrupción o para resaltar un contenido especialmente importante, dejando una pausa antes y otra después del elemento clave.

► En cuanto a la POSTURA que adoptemos en el aula, lo primero a decidir es si vamos a dirigirnos a la clase de pie o sentados. En general hablar de pie es más atractivo y conveniente que hacerlo sentado. En esta última forma la relación visual se deteriora, los gestos se tornan menos relevantes, los alumnos se sienten más alejados y la voz es más difícil de emplear en toda su intensidad.

Cuando se habla de pie, el cuerpo debe mantenerse erguido sin rigidez, la cabeza en el eje de la columna y los pies fijos en su sitio, levemente separados, con el peso distribuido por igual; evitando aparecer excesivamente relajados (indica desinterés) o tensos (nerviosismo, inseguridad).

► Otro de los elementos que influyen en el desarrollo de la exposición es el MOVIMIENTO. Resulta conveniente moverse por el aula, entre los alumnos, pues atenúa la monotonía de la exposición.

Podemos utilizar el movimiento para marcar la transición de un punto a otro, enfatizar un contenido, captar la atención de alguna persona, añadir variedad a nuestra presentación o usar los medios audiovisuales; es decir, siempre con un objetivo concreto, evitando movimientos sin sentido o nerviosos, que lo que provocan es la distracción de la audiencia.

En todo caso debemos poner cuidado en permanecer de frente a los alumnos sin perder el contacto visual con ellos.

► Pero no únicamente nos movemos desplazándonos por el aula, sino que también podemos poner en movimiento partes de nuestro cuerpo como son la cara o las manos: es el lenguaje de los GESTOS.

En la exposición de contenidos en el aula y en cuanto a comunicación no verbal hay que tener en cuenta seis componentes:

- La apariencia física.
- El contacto visual.
 - La voz.
 - La postura.
 - Los gestos.
- El movimiento.

IV.- ¿CÓMO LOGRAR LA COMUNICACIÓN DIDÁCTICA EN EL AULA?

En la dirección del aula, el desarrollo de los aprendizajes depende de las estrategias y los métodos de enseñanza, como ya se ha indicado anteriormente, los cuales siempre orientan la actividad comunicacional. Esta actividad, casi siempre es preparada por el docente quien estimula el desarrollo comunicacional en el marco de la estrategia, o los métodos de enseñanza; sin embargo, hay algunas reglas de carácter general que debe caracterizar toda expresión oral del docente.

La Voz

Para un buen control de la voz durante una comunicación oral en grupo es importante la normalización del ritmo respiratorio junto con el dominio de los demás órganos que participan en el proceso vital, de otra manera se corre el riesgo de caer en malos hábitos, por ejemplo, hablar entre dientes, con los labios casi cerrados o producir sonidos deformes.

También se hacen presentes las típicas "muletillas". La variación del ritmo de exposición que se traduzca en modulaciones para destacar algunas informaciones, ayuda significativamente en la persuasión del docente sobre los estudiantes.

Igualmente importantes son la buena pronunciación y acentuación de las palabras y aunque los errores de sintaxis o de construcción no son tan relevantes en la comunicación oral, el docente debe ser cuidadoso de ellas.

Control Visual

Desde el primer momento, el docente debe capturar la atención de la clase, para esto, la vista acompañada de buena voz son fundamentales. Pero la vista bien orientada no solamente permite esa captación inicial, sino que ayuda a mantener la atención de los estudiantes.

Control de Movimiento y Expresión Corporal

Cuando un docente expone un tema ante una clase, se genera una serie de manifestaciones físicas que bien utilizadas ayudan al éxito de la comunicación, pero si no se controlan, pueden derribar la más brillante exposición. Algunos de los movimientos suelen ser de origen nervioso, generalmente inconscientes.

Por regla general, la forma como se exhibe el docente con sus movimientos e incluso su presencia en vestir influyen en la efectividad del mensaje. En otras palabras, hay una especie de lengua corporal que coadyuva el entendimiento de la disertación si se sabe llevar con armonía en la comunicación.

En las manifestaciones externas son claves los gestos faciales, los movimientos de las piernas, brazos y manos. Parece existir una relación entre estas manifestaciones y el miedo, y aunque éste tiene un origen predominantemente psicológico, se materializa en actitudes como balanceo del cuerpo, afincarse en un mueble, recargarse a las paredes, jugueteo con objetos en la mano incluyendo el apuntador, acariciarse las manos, entrecruzar los dedos y otros ademanes.

En todo caso el miedo es un estado nervioso de naturaleza transitoria y dominable. Según Flores y Orozco (1988), "es una especie de energía, que bien liberada, puede ayudar a transmitir el mensaje con mayor efectividad, se afirma que la mejor forma de liberarla es a través de movimientos de las manos en concordancia y armonía con lo que se expresa".

Para esto, se recomienda mantener una postura balanceada, esto es, descansando sobre ambas piernas entreabiertas de forma natural, reposar los brazos con naturalidad y moverlos armónicamente cuando se hagan gestos para imaginar cosas, ideas o palabras.

La concordancia entre los movimientos y la expresión corporal debe seguir el curso del pensamiento; el discurso debe progresar sin precipitaciones, con sencillez, pero con firmeza, con elegancia pero sin actitudes presuntuosas.

Es inconveniente que algún mueble separe al docente de los estudiantes, por lo cual, no es conveniente colocarse detrás de mesas o sillas, esto es una actitud inconsciente de esconderse detrás de algo. Si se tiene que estar sentado, el cuerpo debe estar erecto, los pies con caída normal sin cruzarlos y las manos apoyadas suavemente en la mesa.

Cuando el docente logra una comunicación didáctica en el aula, a través de una adecuada modulación de la voz, un buen control visual y apropiados movimientos y expresión corporal, las probabilidades de éxito en el proceso son muchos mayores por

cuanto se genera una zona de coincidencia con los estudiantes y, contrariamente si el docente no es didáctico en la comunicación se aleja el éxito del proceso.

Sobre esta base, se puede generalizar que el proceso de aprendizaje es un acto donde predomina la comunicación entre docente y estudiante que sólo se produce en la medida en que aquél, el emisor y estos receptores tengan una amplia zona común en sus repertorios.

En este caso, la percepción del receptor concuerda con la del emisor y, en consecuencia, la continua percepción de símbolos por parte del receptor genera en éste modificaciones de conductas o aprendizajes.

Ésta es una de las razones por las cuales el docente, más que un simple emisor de informaciones, tiene que ser un facilitador de los mensajes, elaborando éstos, no solamente siguiendo las leyes del lenguaje (ortografía, sintaxis y lógica), sino siguiendo también otras leyes (psicología, sociología, estadística, etc.).

Cualidades de un buen orador.

1. Entusiasmo/Motivación: cuando sientes entusiasmo por el tema de tu presentación, se traslucirá en tu lenguaje no verbal: voz, mirada y gestos. El entusiasmo se contagia, transmite fuerza, ilusión y... **motivará** a los oyentes!!.
2. Credibilidad: inspira confianza y respeto. Resultas creíble a los ojos de la audiencia por la combinación de varios factores: posees un buen conocimiento sobre un tema y sabes darla digerida no a carretadas. Posees buenas habilidades y buenas referencias sobre lo que vas a exponer. Has creado algo de éxito.
3. Naturalidad: sé tú mismo sin máscaras. Los grandes comunicadores son auténticos y espontáneos. Se transmiten a sí mismos con su propio estilo, sin imitar a nadie. Buscan inspirar un cambio. En vez de estar centrados en sí mismos, lo están en los asistentes. No aparentan ser perfectos.
4. Apertura: muéstrate disponible y cercano. Sonríes, miras a la audiencia con rostro afable, haces gestos de apertura, siempre abiertos e inclusivos. Deja que la gente sepa que comprendes que cada persona es especial. Acorta distancias.
5. Claridad: haz fácil lo complejo. Los grandes comunicadores hacen que lo complicado se vuelva simple. Los malos comunicadores hacen complicado lo simple. La simplicidad como comunicador no es una debilidad sino una fortaleza. Decía Aristóteles "*Piensa como lo hacen los hombres sabios pero habla como lo hace la gente corriente*". Sé claro, simple. Destaca sobre la mayoría por tu claridad y simplicidad.

"No sólo comunicas con tus palabras, comunicas con todo tu ser. Si no amas tu trabajo y te ves obligado a realizar repetidamente presentaciones sobre el mismo, tus charlas resultarán frías, artificiales y aburridas. Tal vez sea el momento de replantearte cosas..."

Gonzalo Álvarez Marañón

V.- EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN Y VOCALIZACIÓN.

Los ejercicios de entrenamiento que aquí se proponen van destinados a desarrollar y disciplinar la musculatura del velo del paladar, de los labios, de la lengua y de las cuerdas vocales.

Ejercicios de labio lectura:

Las palabras siguientes contienen principalmente las vocales a, o y u, así como las consonantes B, F, M y P, por ser las más demostrativas:

Paloma, Anita, Lola, Esperanza, Ramona, Marta, Pilar, Isabel.

Ejercicios de boca:

Abrirla cuanto se pueda como boca de pez, frente a un espejo, hasta ver reflejado en él el velo del paladar, la úvula y la pared posterior de la laringe.

Colocar de través entre los dientes, dos dedos de cada mano y llevarlos lentamente hacia las comisuras para estirar la boca. Soltar rápidamente para obligar a los labios a adoptar la forma de embudo propia de la articulación de la U.

Ejercicios de lengua:

Colocarla en posición normal.

Llevarla cuanto sea posible fuera de la boca.

Dirigir la punta hacia los incisivos superiores.

Ejercicios de respiración:

La voz humana se produce mediante el aprovechamiento de una columna de aire provocada por la contracción de los pulmones (segunda fase del proceso de respiración) que se pone en vibración al pasar por la laringe (proceso de fonación) y es amplificado y modificado por los resonadores (proceso de resonancia) como son las fosas nasales, el paladar y la faringe.

Existen tres tipos básicos de respiración:

Costal o superior.

Media.

Inferior o diafragmática. Esta nos será de máxima utilidad.

La capacidad pulmonar depende, más que de la talla y del peso, del entrenamiento a que se someten los pulmones. Es posible iniciar el entrenamiento reteniendo la respiración unos veinticinco segundos como mínimo, para ir aumentando a razón de dos segundos por semana aproximadamente.

A continuación se proponen algunos ejercicios prácticos que contribuyen a mejorar la calidad de la respiración diafragmática.

1.- Prácticas de respiración diafragmática.**1.1.- Inspiración y espiración nasal:**

Inspiración lenta, suave, profunda y silenciosa.

Pausa

Espiración lenta, profunda y silenciosa.* Efectuar a razón de 16/18 veces por minuto.

1.2.- Inspiración nasal y espiración bucal:

Inspiración lenta, suave, profunda y silenciosa.

Pausa de control.

Espiración bucal muy prolongada. *Retener en la pausa el aire durante algunos segundos, contando mentalmente desde mil uno a mil nueve.

1.3.- Espiración disciplinada:

Inspiración nasal.

Pausa.

Espiración bucal, disciplinando el aliento.*La espiración debe efectuarse alargando los labios y soplando suavemente sobre una llama sin apagarla, o sobre el dorso de la mano de forma que apenas se note el roce del aire.

1.4.- Ejercicios de autocontrol:

Control respiratorio, manteniendo durante un minuto en el aire un copo de algodón o una pluma.

Soplar pelotas de ping-pong sobre una mesa

Apagar una vela colocándola cada vez a mayor distancia.

Colocar un espejo bajo las fosas nasales y espirar por la boca sin empañarlo.

1.5.- Respiración diafragmática regular:

De pie, en posición normal, expulsar todo el aire empujando fuertemente con el abdomen, hasta sentir una leve sensación de asfixia.

Inspirar profundamente por nariz y boca, manteniendo inmóviles las clavículas y las costillas, sacando el estómago.

Expulsar gradualmente todo el aire aspirado, empujando con el estómago.

Ejercicios de vocalización:

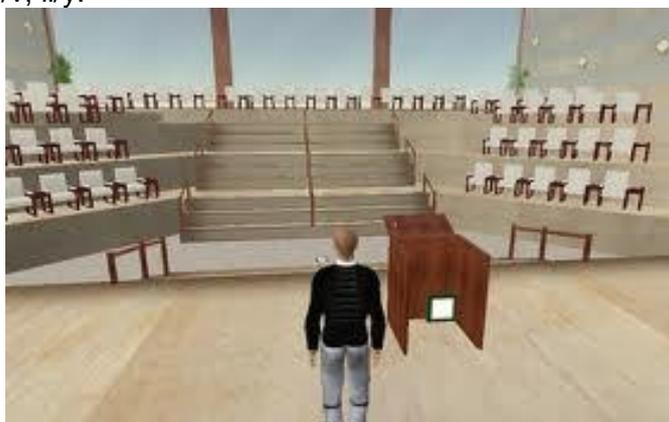
A la hora de sentarse ante un micrófono, la denominada tensión de la emisión hace que el locutor tienda a acelerar su velocidad de dicción, hasta el punto de llegar a ser ininteligible su locución.

Con el fin de paliar esta sin duda desagradable situación, es necesario realizar, además de los ejercicios de respiración controlada, otros ejercicios de lectura en voz alta, teniendo en cuenta algunas normas de locución muy sencillas, especialmente las relativas a las pausas en la lectura: los signos de puntuación.

Se recomienda efectuar paradas siguiendo la norma siguiente: hay que parar el tiempo justo para leer mentalmente el nombre del signo de puntuación (coma, punto y coma, punto y seguido, punto y aparte).

Las frases deben tener una entonación descendente, nunca ascendente en los puntos. De esta manera se evita el "cantar" durante la lectura.

Todas las sílabas deben pronunciarse. Deben evitarse igualmente las diferencias excesivas entre b/v, ll/y.



VI.- RECURSOS PARA TRABAJAR EXPRESIÓN ORAL

Recursos para trabajar la expresión oral en el aula de primaria y de secundaria:

A- Recursos web:

- <https://sites.google.com/site/exposicionoralacademica/>:
Exposición divulgativa oral de un tema académico: incluye una secuencia didáctica muy completa con vídeos demostrativos.
- <http://ceip18007241.wix.com/plc-#!documentacin-expresin-oral/ccxn>:
Documentación de expresión oral: programación de actividades de lenguaje oral en infantil, primaria, PT y presentación de buenas prácticas con propuestas concretas.
- <http://ceip18007241.wix.com/plc-#!las-tertulias-dialgicas/c1ts1>.
La comunicación lingüística: orientaciones para preparar las tertulias dialógicas en el aula.
- <http://www.narracionoral.es/index.php/es/documentos/articulos-y-entrevistas/articulos-seleccionados/1015-maneras-en-las-que-la-narracion-oral-puede-ser-usada-para-la-ensenanza-y-para-el-aprendizaje>.
Maneras en las que la narración oral puede ser usada para la enseñanza y para el aprendizaje.
- http://ntic.educacion.es/w3/recursos/secundaria/optativas/teatro_hoy/index.html:
Teatro de hoy pretende acercar a los jóvenes los textos dramáticos actuales, aquéllos que hablan al espectador de nuestros días. Estos textos pueden servir de material de primera mano para los currículos de lengua y literatura de todos los niveles de secundaria; progresivamente se irá incluyendo toda la documentación oportuna de los autores, su obra y su contexto, así como un análisis del texto editado con propuestas, cuestiones y actividades.
- <http://lenguetazosliterarios.blogspot.com.es/>:
Actividades para el primer día de clase. Propuesta de tres actividades grupales para romper el hielo el primer día de clase y promover el conocimiento entre los alumnos, propiciando la exposición oral primero en grupos pequeños y posteriormente en grupo-clase.
- <https://sites.google.com/site/iesbasokolotuyoepuraleyenda/home>:
Lo tuyo es pura leyenda es un proyecto audiovisual colaborativo realizado de forma simultánea por alumnos de 4º de ESO de 5 centros educativos de diferentes puntos de España. Su objetivo es la creación de cortometrajes basados en las leyendas de Gustavo Adolfo Bécquer. Este proyecto implica un proceso en cuatro fases que culmina con la exposición oral del trabajo colaborativo.
- <https://vimeo.com/channels/727035>:

Presentaciones orales en el IES Jerónimo González. En Lengua y Literatura los alumnos preparan presentaciones orales para dar a conocer a sus compañeros sus aficiones y las cuelgan aquí. Pueden apoyarse en todo el material externo que quieran y deben realizar su presentación sin leerla.

- [http://leer.es/web/leer/-/el-monologo-cientifico-6-algunas-claves-para-crear-un-monologo:](http://leer.es/web/leer/-/el-monologo-cientifico-6-algunas-claves-para-crear-un-monologo)

Algunas claves para crear un monólogo científico: Desarrollo de un taller de creación de monólogos como medio para explicar la ciencia en el aula y que los propios alumnos puedan sacarlas de su encierro en el laboratorio, provocando la oralidad del alumno y entrenando la oralidad del docente.

- <http://www.actiludis.com/wp-content/uploads/2010/09/Trabalenguas.pdf> o en [http://www.actiludis.com/?p=21815:](http://www.actiludis.com/?p=21815)

Más de un centenar de **trabalenguas para trabajar la expresión oral**, la atención y la memorización a través de fichas recortables.

- [http://www.aulapt.org/wp-content/uploads/2015/11/campos-semanticos-cartas.pdf:](http://www.aulapt.org/wp-content/uploads/2015/11/campos-semanticos-cartas.pdf)

El juego de los campos semánticos: Esta actividad tiene como objetivo la expresión oral y la comprensión de los campos semánticos. En este documento se encuentran un conjunto de cartas que hacen referencia a ellos. El alumno o alumnos tendrán que tirar el dado y contestar a una de las preguntas que leerán en la parte de atrás de la carta y deberán escribir en el hueco punteado el nombre del campo semántico al que pertenecen.

- [http://lenguaje-oral.blogspot.com.es/:](http://lenguaje-oral.blogspot.com.es/)
Lenguaje oral en Educación Infantil. Este blog presenta distintos recursos utilizados con los alumnos de Educación Infantil (poesías, adivinanzas, trabalenguas, cuentos, canciones...) para trabajar la expresión oral.
- [http://teatro.es/contenidos/canalTeatroInfantil/propuestaDeMotivacion/index.html:](http://teatro.es/contenidos/canalTeatroInfantil/propuestaDeMotivacion/index.html)

Diferentes juegos y propuestas (de desinhibición, confianza, creación, lectura, etc.) para trabajar la dramatización en el aula. Todo a través de vídeos que hacen más amena y fácil su puesta en práctica.

- <http://www.aulapt.org/2014/01/23/videos-para-trabajar-la-expresion-oral/>

Videos para trabajar la expresión oral.

B- [La grabación de las siguientes ponencias, colgadas en la página web del CFIE de Burgos o en \[www.innovarte.eu\]\(http://www.innovarte.eu\)](#)

- [La expresión oral en el aula.](#) JOSE LUIS MANSO, Aranda de Duero. Noviembre, 2013. (Sesión que recoge los aspectos presentados por este

ponente en el presente seminario).

- [Rutinas y destrezas de pensamiento](#). BEATRIZ GALLEGO LÓPEZ -CREI-. CEIP Juan de Vallejo. Burgos, noviembre 2014 (se pueden trabajar las rutinas en el aula con frecuencia, pues precisan de la expresión oral de los alumnos).
- [Propuestas y criterios comunes para la evaluación formativa en el centro](#). ÁNGEL PÉREZ PUEYO. CFIE Burgos. Noviembre, 2014 (aborda el sentido de la utilización de las rúbricas en el aula).
- [Las rúbricas en la evaluación y calificación](#). ÁNGEL PÉREZ PUEYO. CEIP Castilla, Aranda de Duero. Noviembre, 2014 (en la misma línea que la sesión anterior, aborda el sentido de la utilización de las rúbricas en el aula).

C-

Vídeos

relevantes

- <https://www.youtube.com/watch?v=ZTO9EabvUVY> Cómo presentar tu proyecto en público? <https://www.youtube.com/watch?v=ZTO9EabvUVY>
- https://www.youtube.com/watch?v=_TzVjrxJpdQ Los gestos - Comunicación no verbal.

D- Bibliografía:

- "6 criterios para enseñar lengua oral en la Educación Obligatoria", Vila, M., MEC.
- "Juegos de expresión oral y escrita. Cómo organizar las actividades y la participación del alumnado". Badia, D., Vila, M. Editorial Grao.
- "El discurso oral formal: contenidos de aprendizaje y secuencias didácticas". Vila, M., Editorial Grao.
- "Cuñas motrices en la escuela infantil y primaria". -VACA, Marcelino . Gráficas Quintana, 2013. 168 p. ISBN: 84-695-8489-8
- "Hablar con el cuerpo".-CARBAJAL, Luis. 3ª ed. Barcelona: Comanegra, 2013, 232 p. ISBN: 978-84-15097-82-2
- "Educación de la voz". -MENA, Ana. 2ª ed. Málaga: Aljibe, 1996, 163 p. ISBN: 84-87767-23-0
- "La gran guía del lenguaje no verbal". -BARÓ, Teresa. 1ª ed. Barcelona: Paidós, 2012, 335 p. ISBN: 978-84-493-2758-2
- "El arte de presentar". -ÁLVAREZ, Gonzalo. 2ª ed. Barcelona: Planeta, 2012, 318 p. ISBN: 978-84-9875-220-5
- "Comunicación efectiva en el aula. Técnicas de expresión oral para docentes. - SANZ, G. Grao.
- "Juegos de expresión oral y escrita". -DOLORES, M. Grao.



VII.- Cómo superar el miedo a hablar en público.

¿Qué hace que nos bloqueamos al hablar en público? ¿Por qué el número de ensayos no ayudan a minimizar los nervios? ¿Por qué alguien que se lo ha preparado menos consigue mejores resultados en una exposición?

Todas estas preguntas pueden tener varias respuestas pero una de las principales explicaciones del porqué personas que parecen absolutamente capaces de transmitir sus ideas acaban haciendo cualquier otra cosa menos lo anterior, es el juego interior que se produce en su mente.

En PNL (Programación Neuro Lingüística) se habla de la relación tan estrecha que existe entre el modo en que pensamos, el modo en que sentimos y finalmente, como hacemos lo que hacemos. En pocos casos es tan evidentemente esa relación como en el hablar en público.

Una persona altamente capacitada para exponer puede quedar literalmente anulada debido a un conjunto de emociones que lo secuestran y le impiden sacar su pleno potencial.

Durante años, he entrenado a centenares de personas por todo el mundo en el arte de transmitir un mensaje y muy a menudo, el principal problema tiene que ver con las emociones y no tanto con la propia entrega de ese mensaje.

Mi amigo, experto en carisma y Master Trainer en PNL, Owen Fitzpatrick habla de los 3 miedos principales que hacen que las personas se aparten de esa zona confortable donde las palabras fluyen, el mensaje es claro, profundo y potente, al tiempo que se transmite una imagen de seguridad y autoridad:

Miedo al ridículo.

Miedo al fracaso.

Miedo al rechazo.

1 Miedo al ridículo

Como vamos a ver con los otros dos, el miedo al ridículo suele aparecer a una temprana edad y tiene que ver con esa tendencia de los niños a reírse de lo que les pasa a los demás. Esa primera vez que te equivocaste y los niños de tu clase (y hasta quizás el profesor) se rieron de ti, generó en ti un aprendizaje probablemente reforzado con años de situaciones parecidas donde asociaste el exponerte públicamente con una sensación de ridículo.

Muchas veces ese ridículo se conecta con lo que creemos que somos y por lo tanto, con nuestras autoestima. Dicho de otro modo: lo que piensan los demás sobre mí es lo que yo soy, y por lo tanto, si se ríen de mí es porque realmente no soy, o soy menos de lo que pensaba.

Una de las principales funciones de un curso de hablar en público debería ser enseñar a sus alumnos o participantes a desconectar lo que los otros piensan de él de lo que él es realmente. Porque habitualmente se crea una dinámica perversa y es que cuando más nos enfocamos en la percepción que están teniendo de mí los demás, menos

naturales nos comportamos con lo que más transmitimos esa imagen que no queremos transmitir.

Uno de mis mayores aprendizajes en los años que llevo hablando en público, es que cuanto más te ríes de ti de forma controlada y menos importancia le das a tus errores (sin esconderlos), más respeto te ganas de los demás y más proximidad proyectas. Todo lo contrario del típico perfil que intenta ser "Don Perfecto" cuando sale al escenario y que precisamente es lo que lo deshumaniza.

2 Miedo al rechazo

Conectado con el anterior de algún modo, y muy habitual también entre las personas. Se trata de la percepción de no ser lo suficientemente bueno para los que están delante y por lo tanto, la imagen que están proyectando al exponer, puede llegar a condicionar el resto de sus vidas.

Si bien es cierto que la imagen que se proyecta en ese momento es muy importante, hay algunas personas que se olvidan que esa imagen ni empieza ni termina con la conferencia o exposición sino que lo hace en el momento que empiezas a interactuar (al entrar en la sala o al hablar con los asistentes) y en el momento que ya dejas de hacerlo (has dejado la sala o te has despedido de los organizadores).

Hay un gran miedo entre profesionales de pensar que puede haber alguien entre el público que sepa más que él y que no pueda ser capaz de hacer frente a una pregunta o cuestionamiento y por lo tanto, ganarse la enemistad del público o la consideración pública en forma de rechazo.

Desde mi opinión, de nuevo tiene que ver con autoestima y con la habilidad de los seres humanos de creer que sabemos lo que los demás piensan. Es muy habitual que los ponentes se pasen la mayor parte del tiempo "escaneando" su público en busca de muestras de acuerdo o desacuerdo, en vez de aceptar deportivamente que pueden no saberlo todo, no gustarle a todo el mundo y por supuesto equivocarse, y que no por ello deban perder la credibilidad delante de su público. Al contrario, es una magnífica oportunidad para reconocer a la persona que ha intervenido y convertirla en un aliado para el resto de la charla o conferencia.

3 Miedo al fracaso

Seguramente el miedo más extendido entre las personas y que seguramente vuelve a generarse en nuestra infancia debido a que es muchas veces un marco cultural. Crecemos desde la penalización del error. El error es algo malo que sólo habla de lo que somos y por lo tanto, algo a esconder o de lo que sentirse avergonzado.

En nuestra cultura el error genera perdedores en vez de ser uno de los indicadores de los que arriesgan y salen de su zona de seguridad. Solemos ver al que se equivoca como alguien no válido (y a veces así es) pero muchas veces penalizamos a aquellos que arriesgan.

Equivocarse en una exposición no tiene nada de malo (yo mismo lo hago muchas veces), para mí el principal problema es magnificarlo. Nuestro público está atento a los detalles mucho menos de lo que nos pensamos y olvida mucho más rápido que nosotros, por lo que cada error si no es magnificado o subrayado suele olvidarse con bastante rapidez.

El problema surge cuando nos generamos expectativas de nuestra exposición que (casi ineludiblemente) no encajan con lo que pasa y eso nos hace sentir mal, con lo que tendemos a sobrecompensar. Ante los errores lo mejor es ignorarlos y seguir adelante o rectificar (mejor con una sonrisa en la cara y una broma inteligente y rápida) brevemente y seguir. Si el error no ha sido grave pronto desaparecerá de la mente de los oyentes.

Hay muchísimo más de lo que se podría hablar del juego mental que se produce delante de un público, pero el creador de la PNL, Richard Bandler, lo resume así: “céntrate en tu público y no en lo que te pasa a ti, y siempre llega sabiendo de lo que hablas”. El resto, es sólo un proceso natural donde los errores, el rechazo y a veces el ridículo son parte del espectáculo y pueden ser utilizados para crear una exposición.

VIII.- Programación Neurolingüística

Cinco sentidos: olfato, gusto, vista, tacto y audición. Las personas recibimos información del medio que nos rodea a través de estos cinco sentidos, **ellos son quienes nos permiten interactuar con otras personas y con el medio, ellos quienes nos traen bellezas, incomodidades, placeres y miedos.** Pero ¿Todas las personas percibimos estas informaciones del mismo modo?

La corriente de la Programación Neurolingüística nos dice que el mundo, tal y como lo vemos no existe, somos nosotros quienes lo “reinterpretamos” según nuestra personalidad, y según la predominancia de unos sentidos sobre otros.

Esto también tiene que ver con la dimensión de la predominancia cerebral (si nuestra predominancia es la izquierda, por ejemplo, seremos más tendentes a usar la lógica, al orden, pero si utilizamos más el derecho nuestras capacidades serán más creativas, innovadoras y flexibles). En la teoría de la PNL **cada persona dispone de un canal sensitivo para entender el mundo y para relacionarse con las personas.**

¿Quieres descubrir el tuyo?

¿CÓMO TE RELACIONAS CON TU REALIDAD?

Pensemos en un ejemplo. Cuando te presentan a una persona ¿cómo sueles reaccionar? Según la PNL, las personas que utilizan el canal auditivo suelen preferir un “Hola ¿qué tal?”, aquellas que se inclinan por una sonrisa o una expresión gestual de cortesía, utilizan más el canal visual. Por último, quienes utilizan un abrazo, son más kinestésicos.

Está claro que todos podemos tener una pequeña mezcla de estas tres dimensiones, y que las usamos en diferentes situaciones, pero siempre tendremos una predominancia u otra. Dependiendo de qué sentido tengamos más desarrollado, nos va a determinar el modo en que, por ejemplo, adquiramos conocimiento y nuevos aprendizajes. Nuestros gustos e intereses también están relacionados con estas dimensiones, ya que, de algún modo, también tiene que ver con nuestra personalidad.

LOS VISUALES

Puede que cuando conduzcas te guste escuchar música. Pero es posible que al llegar a la ciudad y al notar que el tráfico se vuelve más denso y complicado, te moleste tener la radio encendida, y más si en lugar de música sean palabras lo que se escucha. No

puedes concentrarte. Este sería un sencillo ejemplo de las personas que utilizan en mayor grado este sentido.

Tienen un alto nivel de energía, son inquietas y observadoras, captan el detalle y muchos de los pequeños aspectos que a otras personas se les pasan por alto. Suelen visualizar imágenes en su mente para poder recordarlas, y es común que para hacerlo, deban escribirse pequeñas notas o apuntes. Necesitan lugares tranquilos para concentrarse.

CLAVES PARA RECONOCER EL CANAL VISUAL

- ✓ Recuerda las imágenes, las escenas de una película.
- ✓ Tiene recuerdos "visuales" muy vivos.
- ✓ Utiliza palabras visuales. (Como vimos el día anterior, ¿Ves lo que te digo? ¿Como no ves lo que me estás diciendo?)
- ✓ Memoriza mejor con diagramas, cuadros, esquemas. (Visual espacial)
- ✓ Tiene facilidad para recordar lo leído en lugar de lo escuchado (Visual lingüístico)
- ✓ Disfruta con las artes, los estímulos visuales. (Visual espacial)
- ✓ Tiene buen sentido de la orientación. (Visual espacial)
- ✓ Tiene facilidad para recordar caras, juegos de recordar parejas. (Visual espacial)
- ✓ Escribe las cosas para recordarlas mejor. (Visual lingüístico)
- ✓ Puede deletrear las palabras al visualizarlas previamente. (Visual lingüístico)
- ✓ Apagan la radio en situaciones de tráfico donde necesitan mayor atención visual.
- ✓ Tiene mucha energía, habla a veces muy deprisa.
- ✓ Suelen ser personas ordenadas.

LOS AUDITIVOS

¿Eres de lo que suele expresar sus pensamientos en voz alta? ¿Prefieres siempre que otras personas te expliquen las cosas a leerlas tú mismo? ¿Sueles seguir con facilidad las conversaciones de las personas aunque estés mirando a otro lado? **Si es así, tu modalidad de procesar la información es la auditiva.**

Según la PNL son personas más relajadas, comunicativas y con grandes dotes de expresión, les gusta conversar y recuerdan con gran detalle cada una de las palabras que han escuchado.

CLAVES PARA RECONOCER EL CANAL AUDITIVO

- ✓ Recuerda mejor lo que ha oído que lo que ha visto.
- ✓ Puede tararear o hablar solo en algún momento.
- ✓ Necesita hablarse, escucharse.
- ✓ Prefiere las instrucciones verbales a las instrucciones escritas
- ✓ Usa lenguaje auditivo, (¿Te suena lo que te he dicho? Comprendido fuerte y claro. Me llama mucho la atención, No se, no me suena)
- ✓ Son más tranquilos que las personas visuales.
- ✓ Se les dan bien las profesiones donde escuchar suela ser importante.
- ✓ Pueden molestarle algunos timbres de voz de las personas.

LOS KINESTÉSICOS

¿Cuáles son tus pasiones? ¿Te gusta la cocina, el deporte, trabajar al aire libre? ¿Prefieres experimentar las cosas antes de informarte sobre ellas? **La PNL nos dice**

que las personas kinestésicas a pesar de ser tranquilas, sienten un gusto especial por las emociones y por todo aquello que tenga que ver con las cosas manuales, con experimentar con el tacto, el gusto y el olfato. Son muy expresivas socialmente, de las que buscan la cercanía, los abrazos... el contacto físico.

No tienen especial interés por los detalles como pueden ser las personas más "visuales", pero eso sí, son más espontáneas y con tendencia a buscar emociones en primera persona. Pueden molestarle algunos timbres de voz de las personas.

CLAVES PARA RECONOCER EL CANAL KINESTÉSICO

- ✓ Recuerda mejor experimentando, haciendo las cosas que solo leyendo o escuchando
- ✓ Usa lenguaje metafórico vinculado al tacto, olfato o gusto. (Esto me sabe mal, pero..., ¿me das una mano con esto?, estás revolviendo el puñal en mi herida, Siento que no comprendes)
- ✓ Le agrada trabajar con las manos.
- ✓ Se desconcentra muy fácilmente cuando hay ruido, música fuerte, demasiada gente hablando.
- ✓ Caminan cuando hablan por teléfono.
- ✓ Son más lentos para hablar, no tienen prisa como los visuales.
- ✓ Tienen predilección para las actividades que requieran destrezas físicas (nadar, bailar, hacer yoga)

PARA CONCLUIR

Está claro que todos nosotros tenemos unos trazos de todas estas dimensiones, pero lo interesante dentro de la perspectiva de la PNL es que el modo en que entendemos la realidad, está íntimamente relacionada con nuestra personalidad y también con nuestros sentidos.

En la escuela, a menudo, hay personas que tienen mayor facilidad con algunas materias que otras. A veces, no es por la asignatura en sí, sino por la manera en que se expone el contenido. Las personas visuales, aprovecharán mejor una clase donde las enseñanzas se presenten con imágenes, cuadros, gráficos, etc. Las personas auditivas, incorporarán mejor la lección cuando la escuchan explicada por el profesor. Y las personas kinestésicas, han sido durante mucho tiempo las grandes perjudicadas de algunos sistemas educativos donde su canal representacional no fue tenido en cuenta. Un kinestésico necesita tocar, experimentar, sentir la materia para comprenderla mejor.

Es un modo más para conocernos, otra perspectiva interesante con la que entornar la llave del AUTOCONOCIMIENTO.

IX.- ANEXO

ESCALA DE VALORACIÓN DE LA EXPOSICIÓN ORAL -adaptable según niveles educativos-

COMUNICACIÓN NO VERBAL (49 puntos)		1ª	2ª	Calf
1. LENGUAJE CORPORAL: CONTACTO VISUAL				
Mantiene durante toda la exposición el contacto visual con las personas que le escuchan.	7			
Mantiene el contacto visual aunque a veces mira hacia el suelo, el fondo o se queda demasiado tiempo mirando sólo a un grupo de personas.	4			
Apenas mantiene el contacto visual o se queda excesivo tiempo con una misma persona o grupo de personas durante el mayor tiempo que dura la exposición.	1			
2. LENGUAJE CORPORAL: GESTO -BRAZOS Y MANOS-				
Utiliza todo el tiempo el movimiento de brazos y manos de forma natural e ilustrando lo que está diciendo.	7			
Aproximadamente la mitad del tiempo los utiliza y la otra mitad no.	4			
Apenas utiliza el movimiento de brazos y manos.	1			
3. LENGUAJE CORPORAL: POSTURA CORPORAL				
Permanece de pie, mantiene piernas un poco abiertas y pies fijos, evitando movimientos oscilantes.	7			
Permanece de pie, a veces junta o cruza los pies y realiza movimientos oscilantes y repetitivos.	4			
Estando de pie, abusa de movimientos oscilantes y repetitivos que reflejan inseguridad o desinterés.	1			
4. LENGUAJE PARAVERBAL: VOLUMEN				
La intensidad con que emite la voz es alta, nítida y audible.	7			
A veces, tiene un volumen bajo y hay que hacer esfuerzos por escucharle .	4			
La mayor parte del tiempo ha utilizado un volumen bajo y apagado.	1			
5. LENGUAJE PARAVERBAL: RITMO (VELOCIDAD+PAUSA)				
Combina diferentes ritmos a la hora de hablar y utiliza la pausa como recurso para reforzar una idea. No habla deprisa.	7			
A veces, se aprecian cambios en el ritmo y uso de pausas. A veces, habla deprisa.	4			
Apenas se aprecian cambios de ritmo y no usa pausas. Habla deprisa.	1			
6. LENGUAJE PARAVERBAL: ENTONACIÓN				
Utiliza una entonación alejada de la monotonía. Voz atractiva y brillante que genera interés en los oyentes.	7			
A veces, se percibe monotonía en su presentación.	4			
Frecuentemente se percibe una entonación monótona que genera desinterés en los oyentes.	1			
7. LENGUAJE PARAVERBAL: PRONUNCIACIÓN				
Articula y pronuncia adecuadamente las palabras y frases de su presentación.	7			
A veces cuesta entenderle por falta de vocalización y pronunciación.	4			
En muchas ocasiones cuesta entenderle por falta de pronunciación.	1			

ESTRUCTURA DEL MENSAJE (21 puntos)		1ª	2ª	Calf
8. IDEAS PRINCIPALES Y SECUNDARIAS				
Expone una sucesión de ideas principales desarrolladas a su vez en ideas secundarias, si es pertinente.	7			
Algunas ideas están secuenciadas y son coherentes.	4			
Presenta ideas sueltas.	1			
9. ESTRUCTURA DE LA EXPOSICIÓN ORAL: APERTURA, CUERPO Y FINAL				
Se respeta de manera más o menos evidente la estructura de la exposición oral.	7			
Se respeta la estructura de la exposición oral, aunque deja alguna parte poco concreta o poco desarrollada.	4			
No se respeta la estructura de la exposición oral.	1			
10. UTILIZA RECURSOS COMO EJEMPLOS, ANÉCDOTAS, PREGUNTAS, CITAS, REFERENCIAS...				
Genera más interés, atención y hace más fácil la comprensión de las ideas con el uso de estos recursos.	7			
A veces usa recursos.	4			
Apenas usa recursos.	1			
11. ORIGINALIDAD (9 puntos)				
La presentación es imaginativa y desprende creatividad. Es muy original.	9			
La presentación es llamativa y original aunque a veces pierde interés.	5			
La presentación es aburrida y poco original.	1			

CUALIDADES DE UN BUEN ORADOR -CONEXIÓN EMOCIONAL- (21 puntos)				
12. ENTUSIASMO Y MOTIVACIÓN				
Mantiene durante toda la exposición entusiasmo y consigue motivar a los oyentes con el tema desarrollado.	7			
A veces entusiasmo y motiva con el tema desarrollado.	4			
Apenas mantiene entusiasmo y motivación en los oyentes hacia el tema desarrollado.	1			
13. NATURALIDAD Y CREDIBILIDAD				
Está natural y creíble.	7			
No está natural ni creíble.	1			
14. SIMPATÍA Y APERTURA				
Muestra simpatía y cercanía. Realiza gestos abiertos y afables.	7			
A veces muestra simpatía y cercanía.	4			
Apenas muestra simpatía y cercanía.	1			



Rúbrica anexa desarrollada por José Luis Manso Calero (www.innovarte.eu) para el curso «La expresión oral en el aula» (CFIE de Burgos, febrero de 2014). Inspirada en la escala de valoración de expresión escrita del Grupo Actitudes (<http://www.grupoactitudes.com/>). Material distribuido bajo licencia Creative Commons CC-BY-NC-SA 4.0 http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_ES

ANEXO II

Oratoria en la escuela: el maestro es la clave

La pedagoga italiana **María Montessori** decía que *“nunca hay que dejar que el niño se arriesgue a fracasar hasta que tenga una oportunidad razonable de triunfar”*.

¿Te imaginas un profesor de matemáticas, de sociales o de inglés que examine a sus alumnos de algo que no les ha enseñado?

Últimamente algunos padres me dicen que sus hijos ya practican el arte de la **oratoria** en la **escuela**. Sin embargo, al entrar en detalles, casi siempre resulta que se les **exige que hablen en público** pero **no se les enseña a hablar en público**.

Se habla tanto de la importancia de la oratoria y de las habilidades imprescindibles en el mundo profesional que muchas escuelas han empezado a practicar el **debate**, defensa oral de trabajos o lectura en voz alta. A muchos niños y adolescentes esta **exposición** en público les genera inseguridad porque no saben cómo prepararla o cómo superar la vergüenza que sienten delante de sus propios compañeros. **Si no sale bien, la experiencia puede convertirse en un doloroso fracaso que no ayudará al estudiante a enfrentarse a nuevas oportunidades**.

Lo mismo pasa en la empresa y en todos los demás ámbitos de nuestra vida: se supone que deberíamos poder dar un breve discurso en familia, presentar un proyecto o pronunciar un brindis tan tranquilamente. ¡Como si estas habilidades fueran innatas! No lo son. Necesitan entrenamiento. Hay que conocer las técnicas. Y existen métodos didácticos muy eficaces para el aprendizaje y desarrollo de estas habilidades.

El buen **maestro**, prepara a sus alumnos para el triunfo y no para el fracaso. Sólo le examina cuando le ha dado todas las herramientas para que pueda tener éxito ante el reto. Antes de someter un alumno a una prueba de expresión oral ante una audiencia, debería explicarle

cómo preparar el contenido, cómo ensayar, qué técnicas aplicar para cautivar al público y conseguir su objetivo de comunicación.

Seguramente los alumnos que ahora se ejercitan en las aulas, tendrán más habilidades que todas las generaciones anteriores, huérfanas de oratoria. Sin embargo, el problema persiste. **Se practica pero no se enseña**; entre otras cosas porque los maestros son las primeras víctimas de las carencias del sistema educativo.

Y es que en **oratoria, ¿quién prepara al maestro para que pueda tener éxito en la exigente tarea de enseñar?** Los maestros también han sido alumnos y también tienen derecho a recibir el trato que defiende Montessori: **no ponerles a prueba hasta que tengan una oportunidad razonable de triunfar.**

"La Misión de INNOVARTE FORMACIÓN es atender las necesidades culturales y formativas de la sociedad, proporcionando a sus clientes proyectos personalizados, creativos y de calidad"



Material desarrollado por José Luis Manso Calero (www.innovarte.eu) para el curso «La expresión oral en el aula» (CFIE de Burgos). Capítulo III y IV inspirado en material de Juan Manuel Cañas Tirado "El proceso comunicativo dentro del aula" (www.publicatuslibros.com) Material distribuido bajo licencia Creative Commons CC-BY-NC-SA 4.0

http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_ES



www.innovarte.eu