

## **Curso Habilidades Comunicativas I**

Sesión 1 – Arranque

Sesión 2 – Seguridad Personal

Sesión 3 – Expresión Corporal

Sesión 4 – M.Class Impro Personaje

Sesión 5 – Voz

Sesión 6 – Escucha

Sesión 7 – M. Class Impro Escucha

Sesión 8 – Observación/Atención

Sesión 9 – Presentar Y Exponer En Público

Sesión 10 – Empezar Con Buen Pie

Sesión 11 – M. Class Persuasión

Sesión 12 - Resumen Y Exposiciones Finales.

## SESIÓN 1: ARRANQUE

### Contenido

Quien somos? .....	2
Breve presentación de los alumnos .....	2
Explicación dinámica y objetivo del curso .....	2
¿Porque hay mala comunicación? .....	2
Paseo racional .....	3
Elementos clave en la comunicación .....	3
Calentamiento de voz .....	4
Ejercicio de atención: Circuito de comunicación .....	4
Ejercicio de conexión: El espejo.....	4
Ejercicio con cualidades de la voz: 3 intensidades .....	4
Ejercicio de intenciones - emociones.....	5
¿Que nos llevamos de la clase? .....	5

## Quien somos?

Sala Ars Academia es la rama docente del teatro. Todos nuestros profesores son profesionales en activo del mundo de la interpretación (teatro/cine/tv).

Los profesores titulares del curso son Roger Cortal (director académico) y Xavier Fuster (productor y director teatral), y cuenta con la participación de distintos profesionales especializados en áreas concretas en el ámbito de la comunicación.

## Breve presentación de los alumnos

Siempre empezamos el curso con una breve presentación de cada alumno explicando su principal motivo por el cual se ha apuntado al curso.

## Explicación dinámica y objetivo del curso

El curso de habilidades comunicativas es un curso muy práctico que tiene un objetivo muy claro: mejorar las habilidades comunicativas de los participantes. Para ello siempre tendremos presente el trinomio: Cuerpo, Voz, Emociones: los 3 elementos principales en la comunicación.

El curso está estructurado en 12 sesiones semanales consecutivas estructuradas en tres partes. En la primera parte nos centramos en ganar seguridad. Una vez resuelta esta parte, pasamos a poner el foco en la habilidad de escuchar, que es el punto de partida de la comunicación. En el tercer bloque adquirimos herramientas para crear un discurso que impacte.

## ¿Porque hay mala comunicación?

Antes de empezar a mejorar la manera de comunicarnos, es bueno reflexionar en los motivos por los cuales existe una mala comunicación. Nosotros hemos llegado a una lista de principales motivos, y casualmente, todos tienen un mismo elemento común: **todos ponen el foco en nosotros mismos**. No escuchamos, tenemos egos, nos juzgamos, nos justificamos, tenemos timideces, tenemos presiones, cargamos demasiadas mochilas, y muy importante: percibimos las cosas de distintas maneras....

## Paseo racional

Es el momento para que los alumnos os pongáis a pensar en vuestras habilidades comunicativas. Paseando por el aula, con música de fondo, vais pensando en **3 puntos fuertes y 3 puntos débiles en el ámbito de la comunicación**. ¡Pero no en 3 puntos cualquiera, sino en los 3 más importantes!

Ejemplos de puntos fuertes podrían ser: "soy una persona extrovertida", "se escuchar muy bien", "soy muy positivo", "tengo una buena expresión", etc.

Ejemplos de puntos débiles: "soy muy tímido", "soy una persona introvertida", "hablo con el mismo tono", "estoy muy rígido".

**Si no habéis podido venir a la primera clase, este punto lo tenéis que traer pensado para la segunda clase.**

## Elementos clave en la comunicación

No nos cansaremos de repetir durante el curso cuales son los 3 elementos principales de la comunicación: El **Cuerpo**, La **Voz**, y las **Emociones**. Es decir, utilizamos el cuerpo y la voz para generar emociones. Es decir, tenemos que ver a nuestro cuerpo y nuestra voz como herramientas que nos ayudan a **transmitir** los mensajes de la manera adecuada y en acorde a lo que sentimos y lo que queremos hacer sentir.

### ¿Y que es el cuerpo?

Pues el cuerpo son las **posturas**, los **gestos**, las **expresiones** y la **mirada**.

¿Y que importancia tiene el cuerpo en la comunicación?

Os sorprenderá saber que el **55%** de la comunicación es el cuerpo.

### ¿Y que es la Voz?

LA voz es el **volumen**, la **velocidad**, el **tono**, el **ritmo**, las **pausas** y los **silencios**.

Os sorprenderá saber que el **38%** de la comunicación es la voz.

Es decir, que a las palabras les queda un **7%** de impacto en la comunicación. No vamos a decir que las palabras se las lleva el viento porque sería mentira, ya que el contenido del mensaje es muy importante. Pero la manera de decirlas es lo que definirá la calidad de la comunicación.

Así pues, partiremos de la consciencia de que tenemos un cuerpo y unas cualidades de voz que si aprendemos a utilizar, lograremos transmitir nuestro mensaje mejor.

## Calentamiento de voz

La voz es nuestra principal herramienta al hablar. Durante el curso aprenderemos distintos ejercicios para calentar la voz y ayudar a una mejor dicción. En esta primera sesión aprenderemos a calentar con las vocales, trabajando las intenciones.

## Ejercicio de atención: Circuito de comunicación

Este es uno de los primeros ejercicios que siempre hacemos en el curso de habilidades comunicativas. Es sencillo, pero como pasa con la comunicación..., a veces lo complicamos nosotros mismos!

Nos ponemos en círculo y nos pasaremos energía de uno en uno en forma de palmada. Para ello definiremos un orden para crear el circuito de comunicación a base de palmadas.

En este ejercicio trabajamos la atención a la comunicación.

## Ejercicio de conexión: El espejo

La comunicación es conexión. Este ejercicio lo haremos en parejas y todos a la vez. Cada pareja escogerá quien de ellos empieza "comunicándose" en este caso sin palabras, solo movimientos. La otra persona tendrá que copiar exactamente lo que hace, como un espejo. Pasados los 5 minutos, cambiarán de rol.

Este ejercicio trabaja la conexión con el otro.

## Ejercicio con cualidades de la voz: 3 intensidades

Nos ponemos en círculo y vamos a hacer el primer ejercicio de voz. Se trata de jugar con las distintas cualidades de la voz por separado. Para ello, escogeremos una frase, cualquiera. Puede ser inventada, un refrán, una afirmación de como te sientes, lo que quieras, pero que no sea muy larga. Por ejemplo: **"Hoy he tenido un día frenético!"**

Empezaremos por la cualidad de la voz, y diremos la frase con 3 volúmenes distintos: tu habitual, luego mas bajo, y luego mas alto. Lo haremos en círculo, de uno en uno, e

iremos haciendo las observaciones pertinentes respecto a la variación del mensaje simplemente cambiando la intensidad de esa cualidad de la voz.

Repetiremos lo mismo con las demás cualidades de la voz. LA idea es hacerlo con todos los alumnos. Pero para hacerlo más dinámico, en algún punto lo podemos hacer todos a la vez en parejas.

Es interesante observar los diferentes impactos que tienen ciertas cualidades y como simplemente variando la intensidad de esa cualidad, varia totalmente el mensaje. Así pues, tonos graves transmitirán seguridad. Tonos agudos pueden denotar inseguridad. Volúmenes bajos se pueden interpretar como poco interés. Al contrario, un volumen alto puede transmitir dominio, enfado, alegría, etc, etc..

### **Ejercicio de intenciones - emociones**

Con el ejercicio anterior hemos podido ver como variando las intensidades de las cualidades de la voz, cambia el resultado de la emoción generada.

Con el siguiente ejercicio buscamos lo mismo: generar distintas emociones, pero en este caso decidiendo directamente que emoción quieres generar. A esto nosotros le llamamos: **intención**.

Lo podemos hacer en círculo, en parejas, o en formato público cerca/lejos. LA idea es jugar con distintos registros de emociones básicas tales como la alegría, tristeza, miedo, ira, sorpresa, desprecio, asco., así como introducir distintos registros de comunicación ( presentador, cura, poeta, locutor de radio, etc.. )

AL igual que en el ejercicio anterior, escogeremos una frase con la cual jugar.

### **¿Que nos llevamos de la clase?**

Lo más importante de la primera sesión es la consciencia de que el **cuerpo** y la **voz** son nuestras principales herramientas para generar **emociones**, que al final, es lo que mueve a las personas.

## SESIÓN 2: SEGURIDAD PERSONAL

### Contenido

Ejercicio de desconexión y calentamiento: Paseo musical .....	2
Seguridad.....	2
Ejercicio de conexión contigo mismo: Respiración diafragmática .....	3
Ejercicio de conexión contigo mismo: Relajación y estiramientos.....	3
Ejercicio de seguridad y confianza: Déjate llevar .....	3
Ejercicio de seguridad y confianza: Bolas imaginarias .....	3
Ejercicio de imaginación: El hilo imaginario.....	4
Ejercicio de consciencia corporal: Tu mandas .....	4
Ejercicio de la personalidad del buen comunicador .....	4
Técnica de interpretación: Pirámide Emocional .....	4
Presentación personal/elevator pitch.....	7
¿Que nos llevamos de la clase? .....	7

## Ejercicio de desconexión y calentamiento: Paseo musical

¡Nos gusta empezar las sesiones con un ejercicio de calentamiento que sirve para desconectar de aquello de dónde venimos para conectar en aquello donde estamos..., en el curso!

En esta ocasión lo hacemos con música de fondo y caminando por todo el espacio, saludándonos, parándonos a intercambiar unas palabras, seguimos caminando, sonreímos, nos miramos, estiramos el cuerpo., nos vamos activando por dentro...

## Seguridad

¡Para llegar a comunicarte bien con las demás personas, primero te tienes que comunicar bien contigo mismo! Y para ello, trabajar la seguridad en uno mismo será de vital importancia, ya que de la falta de seguridad nacen muchos de los problemas en la comunicación.

Sobre la seguridad, para empezar, es bueno saber que nacemos sin ella. El primer punto a tener siempre en cuenta: respirar. Y además tratar de respirar desde la barriga, ya que nos ayudará a conectar con nosotros mismos. Otro tema importante: ¡no somos el centro del universo! Es que a veces nos pensamos que toda gira entorno a nosotros, y que la gente va a estar totalmente pendientes de lo que digamos. ¡Nada más lejos! ¡Lo difícil precisamente es captar la atención de las personas! Por otro, tendemos siempre a compararnos, y eso nos aleja de nosotros mismos. Tenemos que tratar de ser lo mas naturales posible, trazarnos objetivos y no expectativas, y cultivar el sentido del humor.

Para mí, los siguientes 3 puntos los considero claves para ganar seguridad en uno mismo.

Apoyarte en la **expresión corporal** te ayudará muchísimo a ganar seguridad además de transmitir mejor tu mensaje. Es decir, que mas allá de que al interlocutor le llegará mejor tu mensaje, a ti te ayudará a explicar mejor las ideas que hay implícitas en el mensaje.

Utilizar el recurso de la **imaginación** será también de gran ayuda para ganar mas confianza en ti mismo. Para empezar, te ayudará a salir de tu peor enemigo, que es tu cabeza., y dar rienda suelta a una herramienta que, si la entrenas se puede convertir

en una gran aliada tuya a la hora de sentirte seguro, ya que con imaginación: **todo es posible**. Po último, otro elemento importante para ganar seguridad es **arriesgarse** un poco con las cosas. Que no te de miedo equivocarte. i Y aun mejor: llegar a que te guste equivocarte (en la medida que no sea un drama la consecuencia i)

### **Ejercicio de conexión contigo mismo: Respiración diafragmática**

Respirar correctamente es uno de los principales métodos para conectar contigo mismo. En este ejercicio aprenderemos primero de todo a detectar si respiramos correctamente (de abajo a arriba, desde la barriga hasta el cuello). Cuando estamos relajados debemos llenar al 100%. Lo ideal es la respiración diafragmática. Además, aporta beneficios a la salud. En algunas culturas al diafragma le llaman el segundo corazón.

### **Ejercicio de conexión contigo mismo: Relajación y estiramientos**

En este ejercicio nos sentamos en un taburete y realizamos unos ejercicios de estiramiento y relajación de la cabeza y brazos, siendo conscientes de nuestra respiración.

### **Ejercicio de seguridad y confianza: Déjate llevar**

Este ejercicio lo realizamos en parejas: A y B.

**A** se moverá por el aula con los ojos cerrados mientras que la otra persona, **B**, lo protegerá, sin apenas tocarlo, simplemente guiándolo cuando vea que su compañero corra algún tipo de peligro. Lo realizaremos con música de fondo, dejándonos llevar por la **imaginación**, el **movimiento**, y a poder ser., un poquito de **riesgo**. Al finalizar la canción cambiaremos de roles.

### **Ejercicio se seguridad y confianza: Bolas imaginarias**

Es un ejercicio similar al anterior pero un poco mas orientado a la concepción espacial. Este ejercicio se realiza de uno en uno y trata de ir a buscar con los ojos cerrados 2 bolas de papel tiradas previamente con los ojos abiertos. Es decir: tiramos las bolas, miramos donde están, cerramos los ojos, iy vamos a por ellas!

## **Ejercicio de imaginación: El hilo imaginario**

Este ejercicio lo realizamos por parejas. Cada pareja define su hilo imaginario con su longitud y color. Se trata de cogerse a través del hilo y moverse libremente por el espacio. Es un ejercicio para dejar rienda suelta a la imaginación, y no juzgarse ni pensar, simplemente jugar con el hilo y tu compañero.

## **Ejercicio de consciencia corporal: Tu mandas**

Caminamos por el aula guiados por distintas partes del cuerpo que el profe va diciendo al azar. Cabeza, barbilla, ojos, nariz, orejas, hombros, barriga, culo, rodillas, y al final: todo el cuerpo!

## **Ejercicio de la personalidad del buen comunicador**

En este ejercicio tratamos los rasgos de la personalidad del buen comunicador, mediante expresiones corporales.

Estos son: **Seguridad, Humildad, Tranquilidad, Respeto, Sinceridad, Sensibilidad, Simpatía, Asertividad, Entrega, Reflexión, Escucha, Autoaceptación, Flexibilidad, Creatividad, Optimismo**

Seguimos la idea de la oleada, donde vamos copiando al líder, pero en este caso lo haremos todos en media luna y el líder delante. Vamos cambiando de líder continuando con los rasgos de personalidad del buen comunicador.

Lo podemos empezar primero con una ronda de emociones básicas.

## **Técnica de interpretación: Pirámide Emocional**

La pirámide emocional es una técnica que utilizan los actores para meterse en su personaje y representar su papel en la obra.

Nosotros la hemos llevado al ámbito de la comunicación en el mundo "real" tanto laboral como personal, ya que en el fondo a todos nos toca hacer distintos papeles en según la situación en la que estemos.

### **¿Quién soy? ¿Dónde Estoy? ¿Qué Quiero? ¿Cómo consigo lo que Quiero?**

Si no sabemos quién somos ni donde estamos., probablemente podemos hacernos una idea de cómo acabaremos!

## ¿Quién soy?

Así como los actores hacen su estudio de personaje, nosotros debemos hacer lo mismo. ¿Como es nuestro personaje? O, mejor dicho: ¿cómo queremos que sea para una situación concreta?

De esta manera, para una situación concreta (reunión, presentación, charla, etc..) analizaremos nuestro personaje primero buscando **3 me gusta** refiriéndose a valores que te identifican totalmente. Por ejemplo, si soy comercial y tengo que hacer una presentación de mi producto ante un público, uno de mis "me gusta" sería: "me gustan las personas", o "soy extrovertido". Es decir, 3 cualidades que crees que te identifican totalmente. Luego también es importante buscar **3 no me gusta**.

## Slogan emocional

También me gustaría introducir el concepto del slogan emocional, sobre todo, para el ámbito laboral. Es decir, se trata de ir un paso mas allá en cuanto a la definición de tu personaje, y tratando de resumir en pocas palabras la esencia de tu trabajo. Por ejemplo, si eres psicólogo/a, te podrías definir como despertador de personas! Cuanta mas carga emocional tenga, mejor!

Otro elemento para tener claro en el punto 1 es tu relación con los distintos personajes existentes y tu modo de comunicarte con ellos.

## **¿Dónde Estoy?**

Donde estoy se refiere por un lado al lugar, día, y hora del acontecimiento. Cuantos mas datos tengamos presentes mejor. Por otro lado, también nos referimos al espacio físico en si donde se realizará la intervención. ¿Es decir, es una sala de reuniones, un escenario, un espacio público? ¿Y cómo es? ¿Qué dimensiones tiene? ¿Dispone de mobiliario, o es un espacio vacío para poder darle rienda suelta a la imaginación?

Saber donde estás y de que dispones hace que te sientas mas tranquilo, dominando mejor la situación.

## **Que quiero?.**

Este punto es importantísimo ya que definirá el rumbo que tomará la conversación, dirigiéndola hacia donde has pensado previamente. Los objetivos tienen que ser lo mas emocionales posibles y frasificarse lo más escueto posible, es decir, no me vale: " Quiero que entiendan lo que es mejor para la empresa porque de esta manera conseguiremos incrementar....bla bla bla " Demasiado largo: simplificar!

Una vez tenemos el objetivo definido, pasamos al punto 4

## **Como consigo lo que quiero**

La forma en la que nos vamos a comunicar definirá el tipo de impacto que tendrán nuestras palabras en la audiencia. Tener claras las palabras que quieres decir es importante, pero la forma como las digas le darán el sentido exacto. Conseguimos lo que queremos utilizando una forma concreta además de transmitir unas emociones concretas. A esto le llamamos intenciones: es decir, aquellas emociones que queremos provocar en los demás.

Normalmente se frasifican así: "quiero hacerlo sentir seguro", "quiero hacerlo sentir cómplice"., "quiero hacerlo sentir importante".., etc, etc.. Y también, cuanto mas carga emocional lleve la intención, más actuable será.

Formas de charas aconsejables son las formas simpáticas, sinceras, carismáticas, metódicas, accesibles, cercanas, y agradables, entre otras. Podéis encontrar una lista de formas en el anexo.

## **Presentación personal/elevator pitch**

Terminamos la sesión explicando con más detalle la presentación personal y el elevator pitch que los alumnos irán trabajando a lo largo del curso. Cada cual trabajará al ritmo que quiera en su casa. Tener un texto con el cual trabajar, y además texto propio será de gran utilidad para poder aplicar las técnicas que iremos aprendiendo y aplicando. LA memorización también será necesaria, pero tiene que venir de un proceso natural, donde cuerpo y voz se van combinando para encontrar las emociones deseadas que exigirán unas palabras concretas...

## **¿Que nos llevamos de la clase?**

La seguridad en uno mismo es el pilar sobre el que se sustenta todo acto. Cuanto más claro tengamos nuestro personaje, mas probabilidades de éxito tendremos.

## SESIÓN 3: EXPRESIÓN CORPORAL

### Contenido

Ejercicio de activación corporal: .....	2
Ejercicio de presencia y conexión: La oleada .....	2
Cuerpo: Las Posturas.....	2
Ejercicios de posturas.....	2
Cuerpo: Los Gestos: Manos, Brazos, Cabeza.....	2
Ejercicios de gestos.....	3
¿Que es lo realmente importante sobre los gestos?.....	3
Expresión Facial: La Cara .....	3
Ejercicio del excel de las emociones .....	3
Ejercicios de las sonrisas .....	4
La mirada .....	4
Ejercicios con la mirada .....	4
Practica la comunicación emocional desde ya! .....	5
Ejercicio de identificación de movimiento / animal.....	5
Ejercicio de improvisación: Impromusical .....	6
¿Que nos llevamos de la clase? .....	6

## Ejercicio de activación corporal:

Nos ponemos en parejas y realizaremos un ejercicio de calentamiento para activar el cuerpo.

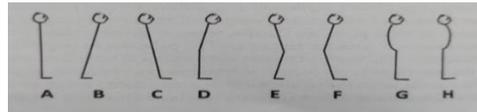
## Ejercicio de presencia y conexión: La oleada

Es un ejercicio en grupo donde todos tendremos nuestro momento de liderazgo, moviéndonos por el espacio libremente. El resto de grupo imitará el movimiento del líder, sobre todo su esencia.

## Cuerpo: Las Posturas

La postura es la representación corporal de un sentimiento que expresa la medida de participación en una situación dada.

**A:**Seguridad **B:** Intención de dominio **C:** Defensiva **D:** Disculpa **E:**Cohibido **F:** Niño malo **G:** Interés oculto **H:** Aparentar



### Ejercicios de posturas

Realizamos ejercicios en círculo o en pareja realizando distintas posturas. Lo importante es coger consciencia de las distintas posturas, y ver como pueden afectar al mensaje que recibimos de la otra persona.

## Cuerpo: Los Gestos: Manos, Brazos, Cabeza

El gesto expresa la actitud interior: es decir, las emociones.

Nos permite transmitir ideas y sobre todo, reforzar el significado de las palabras. Los utilizamos para modular las interacciones y apoyan al discurso para facilitar su comprensión, aunque a quien realmente apoyan es a nosotros mismos.



### Tipos de Gestos

- 1 Emblemáticos (que te den! )
- 2 Ilustradores (asi de grande)
- 3 Reguladores (si,si,)
- 4 Emocionales

## Ejercicios de gestos

En círculo o en pareja vamos haciendo distintos gestos del excel de las emociones. Por ejemplo podríamos utilizar algunos de los siguientes:

- **Emociones positivas:** Sorpresa, alegría, esperanza, libertad, logro, alivio, tolerancia, firmeza, amabilidad, concentración.
- **Emociones negativas:** Miedo, tristeza, desmotivación, fastidio, necesidad.
- **Emociones variables:** Nostalgia, atracción, tentación, deseo, paranoia, rebeldía, arrepentimiento.

Lo importante es ver si el gesto se identifica adecuadamente y coincide con la intención que queríamos transmitir.

## ¿Que es lo realmente importante sobre los gestos?

Para empezar, es importante tomar consciencia de nuestros movimientos y de lo que otros puedan interpretar. Observemos los gestos de nuestros interlocutores con una analítica curiosidad. No nos precipitemos evaluando mensajes sin emitir juicios de la persona observada. Es importante observar los gestos de forma agrupada, verificando la congruencia con las palabras que acompañan. Por último, es muy importante entender el contexto en el que estamos.

**“A veces, en pequeños gestos se descubren los sentimientos más grandes”**

Federico Moccia en Tú, simplemente tú ( 2014 )

## Expresión Facial: La Cara

El rostro es el principal vehículo de la comunicación no verbal, y es también el más complicado. A través de él podemos transmitir primordialmente emociones. La expresión externa de la emoción es esencial para la comunicación, pues facilita o bloquea el flujo de información que reciben los interlocutores.

## Ejercicio del excel de las emociones

Nos ponemos en pareja y jugamos a expresar distintas emociones. Primero lo haremos todos en grupo a la vez. Luego lo haremos de uno en uno, siempre escogiendo emociones de la lista. Podemos utilizar las mismas emociones que hemos empleado en el ejercicio anterior con los gestos.

## LA sonrisa

La sonrisa es una de las expresiones faciales más importantes en el ámbito de la comunicación, ya que conecta directamente con la otra persona haciéndole sentir bien. ¡Sonreír es fácil, y fingir también!

### Ejercicios de las sonrisas

Jugamos a practicar las principales modalidades de sonrisa que existen, entre ellas:

1 Sincera: Dura más cuando los sentimientos positivos son muy intensos. Intervienen los ojos  
2 Falsa: Asimétricas y tarda más en desaparecer. Su fin es camuflar- tiene mucha carga emocional  
3 Amortiguada: Sentimientos positivos aunque disimulando la intensidad  
4 Burlona: Insolente, se alegra del mismo hecho de sonreír  
5. Desdeñosa: Muestra indiferencia/menosprecio  
6 Temerosa  
7 Triste: Muestra emociones negativas sin querer ocultar la desdicha.

## La mirada

Lo primero que aprenderemos será a identificar nuestro ojo dominante, aquel con el que nuestro cerebro tiene preferencia a la hora de fijar la vista. Lo haremos mediante un ejercicio sencillo.

La mirada tienes **4 funciones básicas:**

1 Control de reacciones  
2 Semáforo  
3 Expresión de las emociones mediante intensidad/brillo  
4 Comunica la naturaleza de la relación

### Ejercicios con la mirada

#### Expresión de las emociones básicas

Nos centraremos sobre todo en la expresión de las emociones mediante la intensidad. Para ello escogeremos las emociones básicas (alegría, tristeza, ira, miedo, desprecio, sorpresa, asco ) y trataremos de transmitir esa emoción únicamente con la mirada. Lo haremos en grupo, y mirándonos los unos a los otros.

#### Nos miramos

¡A continuación, realizamos uno de los ejercicios más difíciles que hay con la mirada!

**Eso es:** nos ponemos en parejas y nos miramos fijamente, sin quitar la mirada. 1 minuto entero. Podemos sonreír, ponernos nerviosos, tristes, reír, lo que queramos.,

pero sin quitar la vista de la otra persona. Al cabo de un minuto, uno le empieza a explicar una receta de cocina al otro. Cuando terminan, el otro le explica otra receta. Lo importante de este ejercicio es detectar tus emociones. Es decir, ¿qué estás sintiendo mientras te están mirando? ¿Puedes gestionarlo bien?

Acabamos la parte de la mirada explicando los **3 tipos de mirada**:

- Profesional – Mirarnos al triángulo que se forma entre los ojos y la frente.
- Social – Mirarnos al triángulo que se forma entre los ojos y la boca.
- Íntima – Miramos al triángulo que se forma entre los ojos y las abajo!

Nos ponemos en parejas y nos ponemos a hablar de un tema trivial poniendo el foco de atención en el tipo de mirada.

**“Quien no entiende una mirada, jamás entenderá una explicación”.**

Proverbio árabe. Año 1850

## **Practica la comunicación emocional desde ya!**

Hay 3 reglas básicas que podemos incorporar a partir de hoy en nuestra manera de hablar que nos acercaran haia la comunicación emocional.

Estas son:

1. Expresarnos de forma subjetiva
2. Describir comportamientos, no personas
3. Utilizar verbos emocionales

Nos ponemos en parejas y escogemos un tema de posible discusión, y lo debatiremos intentando aplicar las 3 reglas básicas, y con la consciencia de como acompañaremos las palabras con la expresión cororal.

## **Ejercicio de identificación de movimiento / animal**

Empezamos a caminar tranquilamente por el espacio. Uno a uno iremos preguntando por sus profesiones, y si no trabajan en ese momento, pueden también inventarse una profesión. LA idea es primero identificar la profesión con un animal: Abogado: Zorro.

Una vez identificado, exploramos como se mueve el zorro que llevamos dentro.

Observación: No se trata de caminar como un zorro, sino de coger la esencia del significado del zorro aplicado a tu profesión., y traducirlo en la manera de caminar.

Finalizaremos el ejercicio haciendo una ronda de presentaciones de cada alumno dando a conocer su animal asociado y el porque.

## **Ejercicio de improvisación: Impromusical**

Terminamos la clase dividiéndonos en 2 grupos para montar una improvisación con cada uno. Pensamos en una situación con su introducción, nudo, y desenlace. Nos asignamos personajes concretos y definimos la relación entre ellos, así como el lugar donde tiene lugar el acontecimiento. Es decir, los puntos numero 1 y 2 de la técnica de la pirámide.

Cada grupo hará su pase con una canción de fondo, sin hablar, solo utilizando la expresión corporal. Al final, haremos las observaciones pertinentes.

## **¿Que nos llevamos de la clase?**

Lo mas importante de la clase y es darse cuenta de que la expresión corporal es el principal elemento en la comunicación, y que las palabras nos entran primero de todo por la vista.

**“Una imagen vale más que mil palabras”.**

Napoleón Bonaparte

## SESIÓN 4: MASTER CLASS IMPRO PERSONAJE

### Contenido

Introducción .....	2
Funciones básicas y objetivos del discurso: .....	2
Características personales del comunicador .....	2
Ejercicios Impro Personajes .....	3
Copiamos el saludo. ....	3
Donde está Pedro versión loca .....	3
Donde está Pedro versión situación real.....	3
Que nos llevamos de la sesión.....	3

## Introducción

A la hora de realizar una presentación contamos básicamente con las siguientes opciones de representación:

- **Improvisación total.**
- Improvisación preparada.
- Memorización de un texto.
- Lectura de un texto.

LA sesión 5 es una sesión de impro total aplicada a las habilidades comunicativas en diversas situaciones así como diversos **tipos de discursos** que se pueden realizar delante de un público, que se pueden resumir en:

- Conferencia.
- Charla/coloquio.
- Mesa redonda.
- Debate.
- Tertulia.
- Función de moderador.

### Funciones básicas y objetivos del discurso:

**Didáctica**- Proceso Mental: La **razón**. **Objetivos:** Exponer, demostrar, argumentar

**Estratégica** – Proceso Mental: La **Emoción**. **Objetivos;** Persuadir, convencer, influir

**Estética** – Proceso Mental: La **Imaginación**. **Objetivos:** Deleitar, complacer, recrear

### Características personales del comunicador

- ✓ Seguridad - Humildad – Tranquilidad
- ✓ Respeto – Asertividad - Reflexión
- ✓ Simpatía – Entrega - Optimismo
- ✓ Escucha – Flexibilidad - Creatividad

## Ejercicios Impro Personajes

Realizaremos impros en base a distintos ripsos de discursos y funciones/objetivos.

Empezamos con un ejercicio de calentamiento. Una vez acabado, pasamos a la impro de creación de personaje:

### **Copiamos el saludo.**

Sale un alumno y dice un saludo, por ejemplo: "Hola Buenos días". Luego han de ir pasando los siguientes alumnos copiando al saludo anterior, y hacerlo grande.

### **Donde está Pedro versión loca**

Salen 2-4 alumnos y empiezan a hablar de que Pedro tiene que llegar. "Pero claro, Pedro está muy liado, pero claro, también es sordo..." es decir, vamos dotando a Pedro de diferentes características, y a poder ser: locas!

AL final llega Pedro y tiene que ser todo eso.

### **Donde está Pedro versión situación real**

Una vez hecha la ronda loca, hacemos el mismo ejercicio pero aplicado a una situación de comunicación, sea charla, ponencia, conferencia, etc., dándole a Pedro cualidades de comunicador: "flexible, humilde, seguro, inspirador, abierto, empático"

## Que nos llevamos de la sesión

Es importante la consciencia de que cuando salimos a exponer, comunicar, tenemos que ser la persona que nos gustaría que diera ese discurso.

## SESION 5: VOZ

### Contenido

OBJETIVOS.....	2
Què es la Voz? .....	2
El viaje de la Voz .....	2
Elementos que intervienen en la producción de la voz.....	2
El aparato Respiratorio .....	2
El aparato Fonador .....	2
El sistema Resonador .....	2
El sistema de Articulación .....	2
Características de la Voz .....	3
Ejercicios de auto reconocimiento de los sistemas.....	3
Respiración diafragmática.....	3
Relajación muscular y distensiones.....	3
Ejercicios logocinéticos.....	4
Articulación, vocalización y dicción .....	4
Calentamiento de la voz y cavidades resonadoras.....	4
Impostación y Proyección .....	4
Ejercicios de declamación e interpretación de un texto .....	4

## **OBJETIVOS**

- 1. CONOCER EL INSTRUMENTO VOCAL Y LA PRODUCCIÓN DE LA VOZ**
- 2. DESARROLLAR CONSCIENCIA CORPORAL Y RESPIRATÒRIA**
- 3. DESARROLLAR UNA ACTITUD CORPORAL ADEQUADA PER A LA FONACIÓ**
- 4. CONOCER LAS TÉCNICAS DE RELAJACIÓN, RESPIRACIÓN, Y DE CALENTAMIENTO DE VOZ**
- 5. APRENDER A TRABAJAR LA EMISIÓN, IMPOSTACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA VOZ**

## **Què es la Voz?**

### **El viaje de la Voz**

El recorrido que transforma el aire en sonido y su amplificación

## **Elementos que intervienen en la producción de la voz**

Presentaremos gráficamente en pantalla los elementos de nuestra anatomía que intervienen en la producción de la Voz, así como las características de la Voz. Es importante conocerlos pues nos será muy útil para cuando realicemos los distintos ejercicios de fonación, impostación y articulación, que nos darán consciencia de qué elementos activamos y cómo interactúan entre sí, de modo que los trabajamos con mayor sentido.

### **El aparato Respiratorio**

- ✓ Vía Respiratoria superior
- ✓ Vía Respiratoria inferior
- ✓ Diafragma

### **El aparato Fonador**

- ✓ La Laringe y las Cuerdas Vocales

### **El sistema Resonador**

- ✓ Las cavidades infra glóticas (tráquea, bronquios y pulmones)
- ✓ Las cavidades supra glóticas (fijas y móviles)

### **El sistema de Articulación**

- ✓ La cavidad bucal: mandíbulas, lengua y región palatina

## Características de la Voz

- **Intensidad:** es la percepción del volumen de la voz
- **Tono:** es la percepción de la frecuencia (se mide en Hertz)
- **Duración:** sonidos largos o cortos según la onda sonora
- **Velocidad:** se refiere cantidad de fonemas que decimos por minuto
- **Ritmo:** es la sucesión de palabras y pausas (según nuestra intensidad, intención y estado emocional)
- **Pausas y Silencios**

## Ejercicios de auto reconocimiento de los sistemas

Realizaremos unas series de ejercicios para el auto reconocimiento y toma de percepción de los sistemas mostrados. Al mismo tiempo ellos nos servirán como primer entrenamiento para los objetivos para una correcta emisión, resonancia y proyección, articulación y vocalización, así como evitar la fatiga vocal en el caso de un uso intenso puntual o sostenido o cotidiano de la voz.

### Respiración diafragmática

Práctica y aprendizaje. Inhalación y exhalación utilizando el diafragma. Llenar la cavidad torácica desde abajo a arriba (estómago y pulmones). Esto nos hace bajar la frecuencia cardiaca y cerebral para prepararnos para los siguientes ejercicios.

Intentaremos llegar a mecanizar dicha respiración.

### Relajación muscular y distensiones

Realizaremos unos ejercicios breves de estiramientos y relajación de los sistemas musculoesqueléticos en general y los que rodean la producción de la Voz específicamente (cabeza, brazos, nuca, hombros, cuello, cara..). Tenemos que evitar las tensiones musculares, las cuales nos impiden un estado de relajación adecuado para realizar una producción óptima de Voz.

Estos 2 ejercicios previos (Respiración y Relajación) nos pondrán en un estado corporal y anímico-físico adecuado para sacarle mayor partido a los ejercicios siguientes.

## **Ejercicios logocinéticos**

Los ejercicios logocinéticos son una sección que incluye diferentes ejercicios para trabajar las bases anatómico-funcionales necesarias para una adecuada fonación.

Algunos ejemplos de estos ejercicios son:

- Abrir y cerrar la boca exageradamente
- Abrir la boca y enseñar los dientes exageradamente
- Inflar y desinflar los mofletes
- Inflar alternativamente las mejillas
- Posición en forma de emisión de los fonemas /a/, /o/ /u/ sin emitir sonido.

## **Articulación, vocalización y dicción**

A partir de los ejercicios logocinéticos, realizaremos trabajos con los órganos articuladores produciendo diversos sonidos consonánticos y vocales preparatorios. Ello nos llevará a poder realizar una más correcta impostación vocal, así como una correcta comprensión de nuestra comunicación oral al oyente

## **Calentamiento de la voz y cavidades resonadoras**

En este ejercicio realizaremos un nuevo recorrido progresivo, atento y consciente, por todos los ejercicios anteriores como unión de todos, y los terminaremos con la activación de las cavidades resonadoras y así veremos los primeros resultados en Impostación y Proyección.

## **Impostación y Proyección**

Declamaremos algunos textos y algunos trabalenguas divertidos para reconocimiento del progreso de los ejercicios en estos factores, así como en los vistos en el apartado 'Características de la Voz'.

## **Ejercicios de declamación e interpretación de un texto**

Para terminar, escogeremos un texto de estilo (prosa poética, narrativa, guión de cine, etc) individualmente y/o por parejas según el caso o elección, para dar rienda suelta a nuestra 'nueva' voz y sentirnos un poco actores y actrices noveles, con lo que habremos aprendido cómo comunicar en público sin tensiones en la voz, con mayor autoconfianza, seguridad y aplomo, y con una actitud más desinhibida y distendida en general.

## SESIÓN 6: LA ESCUCHA

### Contenido

Escucha.....	2
Punto de partida en la comunicación .....	2
Ventajas de la escucha.....	2
Niveles de escucha.....	2
Escucha activa.....	3
Escucha empática .....	5
Escucha multicontenido .....	5
Ejercicios de Escucha.....	6
Observación -Afirmación - Negación .....	6
Cuéntame tu historia.....	6
Te miramos como escuchas a alguien.....	6
Escucha Multicontenido .....	6
Que nos llevamos de la sesión.....	6

Podasct:

<https://podcasters.spotify.com/pod/show/roger-cortal-prevosti/episodes/La-EScucha-e28umdg>

## Escucha

**“NO quiero escuchar lo que dices. Quiero sentir lo que quieres decir”**

Hugh Prather en Palabras a mi mismo ( 2014 )

### **Punto de partida en la comunicación**

La escucha es el punto de partida de la comunicación. Es decir: todo empieza por escuchar **lo que te dicen**, y sobre todo: escucharlo **bien**. Con lo cual, la clave está en poner el foco en la habilidad de **escuchar**.

Escuchar se reduce a **acoger, acompañar, respetar** a la otra persona sin llegar a contagiarse emocionalmente. Es decir: te escucho, te entiendo, te acepto, pero ni grito, canto ni lloro!

### **Ventajas de la escucha**

Escuchar facilita la resolución de problemas tanto tuyos como los de los demás, ya que te ayudará a encontrar la solución. Por otro lado: escuchar mejora las relaciones interpersonales. A todos nos gusta que nos escuchen, es un elemento motivador. Escucha con atención a alguien y te lo meterás en el bolsillo.

A nivel individual, nos permite obtener toda la información y conocer mejor a las personas y los motivos que las mueven. A nivel social, una persona que escucha con atención proyecta una imagen de respeto e inteligencia.

### **Niveles de escucha**

Ahora bien. Según el nivel de atención prestado, distinguiremos distintos tipos de formas de escuchar:

Empezaremos por un clásico: Esperar el turno de hablar yo. Es decir: “no te hago ni puñetero caso y a ver si te callas que quiero hablar yo”.

Pasamos a otra modalidad muy común: oír: “Te escucho per te ignoro”. Tu vas oyendo sonidos, eso si., pero estás en otra película.

A continuación, tenemos la escucha parcial. Esta se usa mucho hoy en día. Es aquello de “hago como si te escucho., pero en principio estoy por otros temas”. Se traduce en

la mirada perdida del escuchante o **aun peor** : en su atención puesta en el **móvil!**  
Está claro que el interlocutor lo nota y probablemente lo padece.

Una forma también muy utilizada para escuchar es la escucha **subjetiva**. Es decir, por un lado escuchamos lo que nos interesa a nosotros y por si fuera poco, eso que escuchamos nos lo llevamos a nuestro terreno. Con lo cual lo estamos contaminando con nuestros propios pensamientos y emociones. Para que me entendáis con un ejemplo rápido: Si Miguel te cuenta que su novia la ha dejado y tu te pones contento: esto sería una escucha subjetiva!

Las dos siguientes formas de escucha son las más importantes. Con lo cual:  
Escúchenme atentamente!

### **Escucha activa**

Escuchar de una forma activa significa entender realmente lo que la otra persona te está diciendo, es meterse en **su piel**, en **sus zapatos**, y entender **su punto de vista**, estés **de acuerdo** o **no**. Es fundamental una buena predisposición, manteniendo una actitud abierta sin prejuicios ni ruidos. Debes mostrar interés y ayudar ( acompañar, acoger ) al interlocutor. Esto lo puedes hacer de 2 maneras:

La primera, mediante la palabra, parafraseando, es decir, expresando lo que te ha dicho, pero con tus propias palabras.

La segunda manera es apoyándote en la comunicación **no verbal**. En este sentido, podemos emitir sonidos de comprensión con las cualidades de voz adecuadas a un estado emocional **pausado, firme, sereno y reflexivo**. También utilizando expresiones que reflejen lo que sentimos ante las palabras del otro., sin exagerar!

Es importante mirar de una forma **neutra, natural, profesional**, prestando atención a nuestro parpadeo y la apertura de los ojos. En cuanto al cuerpo: es importante no poner barreras como **cruzarse de brazos o piernas**, y es bueno hacer pequeños gestos de asentimiento o incluso inclinarse la cabeza facilitando que el sonido de las palabras nos penetre mejor en nuestro oído.

Por último dentro de la comunicación no verbal cabe destacar la **distancia** y el **contacto físico**, respetando su zona personal y tocando a la persona si se quiere reflejar un momento de afecto.

Dentro de la escucha activa es **muy importante** mantener una actitud **imparcial**, omitiendo cualquier tipo de juicio. Se trata de entender el punto de vista de la otra persona: lo que los psicólogos llaman **aceptación incondicional**.

Vivimos en un mundo dominado por la inmediatez lo cual conlleva a una falta de paciencia. Se te para un coche delante del tuyo 5 segundos, y lo acibillamos a bocinazos! Lo queremos todo aquí y ahora! Vamos a un ritmo **totalmente frenético!** Habrá que frenar en algún momento? Si, al menos cuando escuchemos!

Con lo cual es importante no mostrar impaciencia ni ansiedad, y evidentemente no interrumpir pretendiendo adivinar lo que te van a contar a continuación.

Así como es importante empezar con buen pie, con una buena predisposición, es igual de importante terminar **queriéndote** asegurar de **haber entendido** el mensaje, parafraseando en plan: "creo haber entendido que.." "entiendo que quieres decir que..", o directamente haciendo preguntas.

Para acabar, es perfecto hacer una síntesis final de las ideas principales de lo que te han dicho. Aparte de ser una discreta manifestación de autoridad, te sitúa en una mejor posición en cuanto a ser respetado por la otra parte.

## Escucha empática

La escucha empática es un nivel superior de escucha que se utiliza con fines terapéuticos, que parte de la escucha activa, y añade más elementos. El primero es el de dar una respuesta empática. Y que mejor respuesta que no decir nada. De hecho, las personas empáticas destacan por su capacidad de escuchar, más que por la de responder.

Otro elemento muy importante es el de permitir los silencios de la persona que habla, dándole tiempo a pensar,,, identificar sentimientos y emociones, ,,para poder profundizar en sus reflexiones.

El tercer elemento es el de demostrar que se está presente con los 5 sentidos. Si hay que consolar, se consuela..**eso sí: adecuadamente.**

Otro elemento importante: Reflejar el estado emocional de la persona. Es decir, además de evidenciar que se le ha entendido, queremos mostrar a la otra persona que podemos saber como se siente. PARA ello utilizaremos frases tipo: "Al escucharte, me da la impresión de que te sientes..." ..y evitaremos frases tipo: "Estás triste".., ya que implican juicios.

Por último será importante crear una "**química**", una sensación de confianza que facilite mantener un excelente nivel de comunicación y seguir hablando con una mayor intimidad.

## Escucha multicontenido

Vemos pues que para realizar una escucha verdaderamente efectiva, debemos poner simultáneamente en funcionamiento diversos mecanismos de atención, puesto que en el acto de escuchar se encuentran los **siguientes contenidos:**

**Por un lado:** entender las palabras y sobre todo el significado que tienen para quién está hablando. **Por otro lado** ( a veces el opuesto )...sentir lo que nos están diciendo, entender las emociones que hay detrás. **Por un tercer lado** está la parte de interpretar los modos de expresión no verbal ( gestos, posturas, cualidades de la voz tales como la velocidad, volumen, tono, pausas, silencios..

**Finalmente está la parte de responder**, obviamente, ya que la escucha es el elemento **mas** importante de una comunicación entre dos, y la comunicación es de doble sentido. Hay que mojarse!

## Ejercicios de Escucha

### Observación -Afirmación - Negación

Este ejercicio se realiza en parejas. Uno realiza una observación del otro, y el otro tiene que afirmar. El texto es sencillo:

A: Tienes los ojos azules

B: Si, tengo los ojos azules.

Observación sencilla, es decir, una frase corta. Afirmación siempre igual.

Lo interesante de este ejercicio es jugar con las intenciones. Crear una comunicación mas allá de las palabras. Cuando A ha realizado varias veces la misma observación y B la ha afirmado ..., será el turno de B de realizar una observación, y de A de afirmarla.

Una vez hemos hechos varias rondas cambiaremos de parejas y realizaremos el ejercicio de la Observación – Negación. Que sería igual que el anterior pero negando la observación realizada.

### Cuéntame tu historia

Este ejercicio lo realizamos en parejas. Cada uno le cuenta algo al otro. Puede ser su presentación, algún momento importante de su vida, lo que sea, eso si, remarcando cosas que considere importantes. Al final, cada alumnos tendrá que presentar al otro, delante de todos.

### Te miramos como escuchas a alguien

Lo interesante de este ejercicio es que pondremos el foco de atención en la persona que está escuchando algo que le cuentan, para ver si reacciona de manera activa.

Lo haremos en grupos de 2 personas, y el resto del grupo observa al que escucha.

### Escucha Multicontenido

Realizaremos rondas de multicontenido con distintos grupos de alumnos. Aquí será importante que el que habla tenga claro su personaje y objetivos.

## Que nos llevamos de la sesión

Lo mas importante de la comunicación es escuchar lo que no se dice. Para eso es importante escuchar con todos los sentidos.

## SESIÓN 7: MASTER CLASS IMPRO ESCUCHA

### Contenido

Calentamiento .....	2
¿Contamos a 30 sin pisarnos? .....	2
Nos ordenamos por distintos criterios .....	2
Album de fotos .....	2
Escenas cortas narradas + tiburón.....	2

## **Calentamiento**

Empezamos la sesión diciendo una palabra de como nos sentimos. Después nos ponemos a caminar a nuestro ritmo. Empezamos en 5. Lo que signifique para cada uno. Sonreimos. Contamos a 1 , 2 , 3 y nos bajamos. 3,2,1 y saltamos. No caminamos en circulo. A la de 3 damos un grito. 3,2,1 y gritamos! Vamos a un 5.

## **¿Contamos a 30 sin pisarnos?**

Se trata de ir caminando y contamos a 30, sin pisarnos. Poco a poco vamos caminando mas lento para que sea mas fácil. Puede ser frustrante!

## **Nos ordenamos por distintos criterios**

Vamos caminando y cuando el profe dice un criterio, el grupo se ordena por ese criterio. No se puede hablar.

Ejemplos: Estatura, numero de pie, intensidad de colores, edades, etc..

## **Album de fotos**

1 persona le enseña fotos de su álbum al profes y le explica ese viaje. El resto del grupo lo va representando, como si estuvieran en el escenario. Se puede hacer como explicación de la foto, o dando un titulo a la foto, que no hace falta que sea de un viaje, puede ser de lo que quiera.

Narrador de Historia

## **Escenas cortas narradas + tiburón**

Un narrador y 1 mprovisa.

Un narrador y 2 improvisan

2 Grupos. 2 escenas con inicio , nudo, desenlace

En todas estas impros, el narrador no sabe lo que sucede. ES decir, lo va averiguando insitu.

# SESIÓN 8: OBSERVACIÓN / ATENCIÓN

## Contenido

Relación cuerpo-cerebro .....	2
Caminar y saludo. ....	3
Anatomía del cerebro: modelo triple y los 2 hemisferios.....	4
Modelo triple: 3 cerebros. ....	4
Los 2 hemisferios.....	5
Micro expresiones de Paul Eckman.....	6
Sistemas representacionales .....	7
Mirada y empatía .....	8

## Relación cuerpo-cerebro

La observación está muy relacionada con la empatía. Una de las cosas que me van a hacer empatizar, es observar sobre todo el lenguaje no verbal de mi interlocutor. Por ejemplo, si una persona está en posición de cerramiento podré conseguir un mejor resultado si adecúo mi postura a la de él. (ejemplo: vídeo película DEL REVÉS)



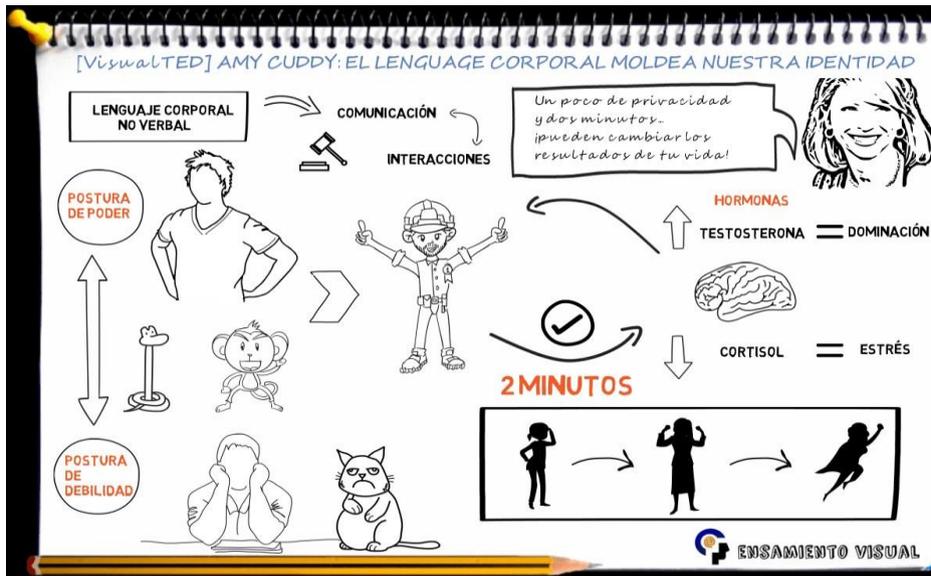
En neurociencia, está más que demostrada la relación del cuerpo y el cerebro: El Homúnculo de Penfield es una cartografía que nos muestra claramente que lo que más tenemos desarrollado es manos y cara, por eso, en los gestos de la cara y de las manos será donde podamos ver y entender lo que realmente piensa o siente nuestro interlocutor. La relación del cerebro con el cuerpo se localiza en la corteza somatosensorial.



En cuanto a la postura, el cerebro la percibe como un todo, por lo que, se puede trabajar desde la postura al ser bidireccional.

Para aumentar tu seguridad, (según estudios que realizó Amy Cuddy, psicóloga social y conferencista estadounidense), trabajar y moldear tu postura hacia una postura de poder (por ejemplo, una postura de victoria con los brazos y mentón hacia arriba), pueden moldear tu identidad.

El ejercicio debe hacerse con un mínimo de 2 minutos.



- **Postura de poder** frente a postura de sumisión (según experimentos en las posturas de poder está alta la testosterona y baja el cortisol, que es la hormona del estrés)
- **Postura interacción** (cuerpo hacia adelante: intención de interactuar / cuerpo hacia atrás: huida o análisis si tengo el hombro derecho adelantado)

## Caminar y saludo.

Caminar con brazos hacia adelante = seguridad. Menos protagonismo y relajación hacia atrás.

Saludo con la mano: pronación/supinación, significa sensación de más o menos poder. (Trump tiene la mano en posición de pronación)



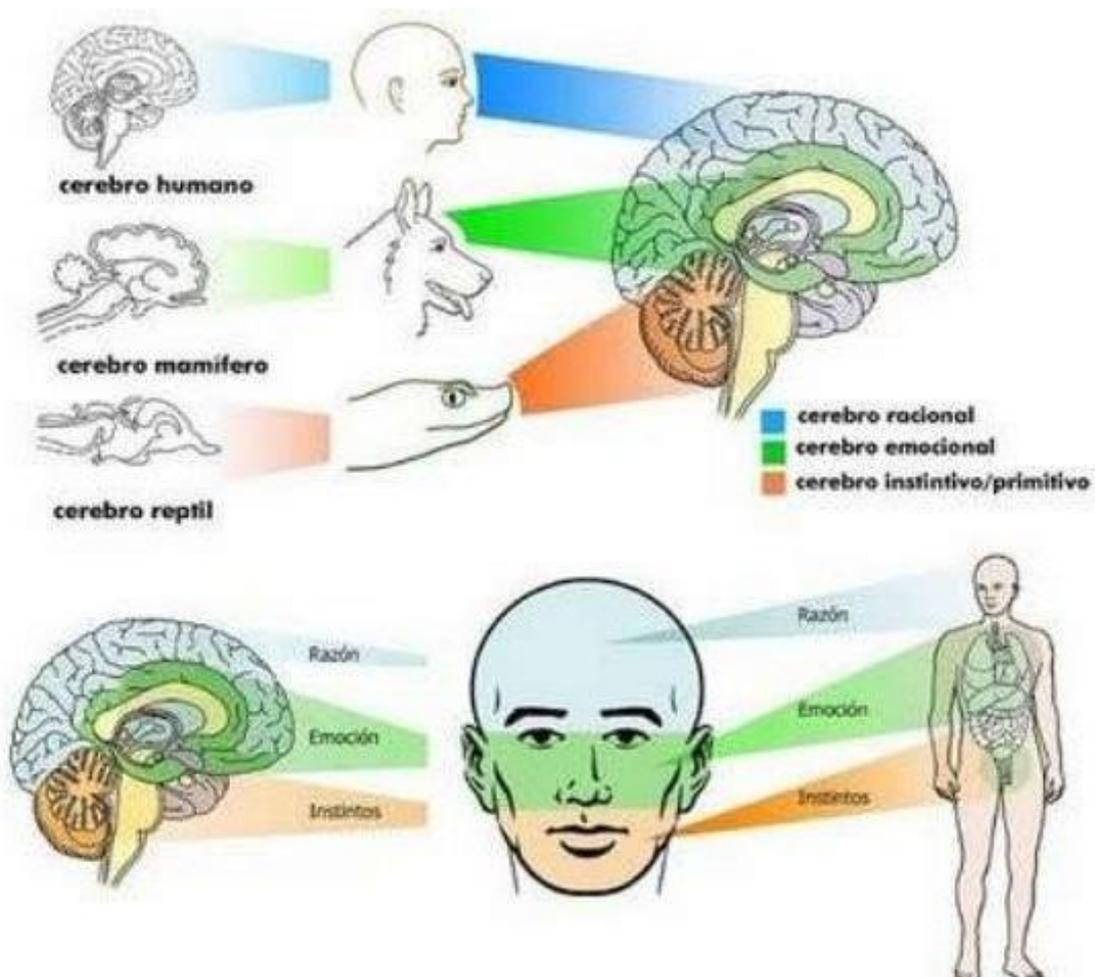
Fuerza: mucha fuerza significa poca energía o implicación, y poca fuerza lo contrario, Saludo acompañado de toque en brazo o espalda, es más seguridad/prepotencia.

## Anatomía del cerebro: modelo triple y los 2 hemisferios

### Modelo triple: 3 cerebros.

- **Cerebro primitivo:** automatismos, supervivencia. En morfopsicología responde a la zona de la mandíbula y boca.
- **Cerebro límbico:** en el cerebro límbico se encuentra la amígdala, estructura relacionada con las emociones. En morfopsicología responde a la zona de la nariz y pómulos. El cerebro límbico conduce la emoción a la corteza prefrontal (primero se siente, después se piensa).
- **Cerebro racional o cortical:** el último en desarrollarse. Es el racional y humano. En morfopsicología corresponde a la zona de los ojos y frente.

Según la morfopsicología, la anchura de la zona nos indicará el motor de vida e intereses de la persona (la lucha y el instinto, la emocionalidad o los datos), Podemos tener una o dos zonas predominantes. Si tenemos las 3 es porque existe un equilibrio entre todas y ninguna predominará).



## Los 2 hemisferios

A pesar de encontrar los dos hemisferios divididos en distintos procesos, lo cierto es el que el hemisferio derecho está implicado en lo más espontáneo y cercano o emocional, respecto al movimiento de nuestro lado izquierdo.

Por el contrario, el hemisferio izquierdo está implicado en el control y la distancia, que incidirá en los movimientos del lado derecho de nuestro cuerpo.



Basándonos en esto, la sinergología (lenguaje no verbal científico moderno), nos indica el significado de algunos gestos según esté implicado un lado u otro de nuestro cuerpo.

### Rotativo

- Derecho: vigilancia, control, distancia
- Izquierdo: escucha calurosa, apertura, acercamiento (lado emocional)

### Lateral

- Derecho: molesto, rigidez, análisis
- Izquierdo: relajación, acercamiento, "me gusta"

### Sagital

- Superior: superioridad, prepotencia o miedo transformado en agresividad
- Inferior: inferioridad, timidez, vergüenza, sumisión, acercamiento
- Movimiento rápido hacia atrás, alejamiento, huida (suele ir acompañado de todo el cuerpo)

## Micro expresiones de Paul Eckman

Paul Eckman psicólogo pionero en el estudio de las emociones y expresión facial. Descubrió las 6 emociones primarias (de las que surgen las demás) que se dan de la misma forma en cualquier parte del mundo.

Cuando una **expresión primaria dura menos de 1 segundo**, es considerada una micro expresión, imposible de controlar. Cuando esto ocurre refleja el verdadero estado de ánimo de la persona. La micro expresión ocurre de forma inconsciente y no podemos disimularla.



**Si-No de Paul Eckman:** cuando la cabeza niega, pero la voz asiente o viceversa, es el lenguaje del cuerpo el que expresa la realidad de lo que se piensa.

**No verdadero:** corporalmente, el único No verdadero que no suscita duda es el que gira la cabeza hacia el lado derecho en su primer movimiento.

## Sistemas representacionales



El sistema representacional es la forma en que cada uno representa el mundo a través de los sentidos. La PNL (programación neurolingüística) los clasifica en VISUAL, AUDITIVO Y KINESTÉSICO. Son los filtros con los que decodificamos la información en nuestra mente.

Todos utilizamos los 3 sistemas, pero solemos ser predominantes en uno de los tres.

El **visual** lo hace más con imágenes, pero lo que es capaz de irse de un tema a otro, describir detalles puesto que está viendo la información, es rápido y utiliza mucho el verbo mirar. Suele desconectar o le cuesta más prestar atención a relatos largos. Recuerdan más lo que ven.

El **auditivo** estructura mucho un relato, puede estar horas hablando y escuchando. Le gusta leer, utiliza mucho vocabulario, y aguanta más la atención escuchando. Utilizan mucho el verbo escuchar y oír. Recuerdan más lo que oyen.

En la comunicación del **kinestésico** prevalecen los sentidos y las sensaciones, en lo que perciben a través del gusto, olfato y tacto. Recuerdan las sensaciones y se comunican haciendo referencia a ellas.

**\*En presentaciones o exposiciones orales que impliquen a muchas personas, lo ideal sería tener en cuenta los 3 modelos para aumentar la atención de todo tu público.**

## Mirada y empatía

Uno de los temas que más me apasionan y sorprenden de la neurociencia, es la relación e influencia de nuestro corazón sobre el cerebro. Porque ya sin tener ningún conocimiento científico, uno es capaz de sentir y presentir que en nuestro pecho hay mucho más que una bomba que reparte sangre por nuestro organismo.

Pero desde hace unos años, una serie de artículos publicados en revistas científicas tan prestigiosas a nivel mundial como Nature o Science, han desvelado lo que muchos intuían, explicando el funcionamiento de esa importante relación, siendo la principal y más poderosa de nuestros órganos con el cerebro.

¡El corazón tiene mucho que ver con la psicología humana, y de qué forma!

Nuestro ritmo cardíaco, influye en nuestra cognición (memoria, atención, capacidad lingüística, habilidades espaciales, funciones ejecutivas...), pero también en nuestras emociones.

Entre otras muchas cosas, **el corazón es capaz de sincronizarse con otras personas a través de la comunicación.**

Y lo que sucede es mágico, porque nuestro cuerpo interacciona con el cuerpo de otros, algo que, además, ocurre más fácilmente si existe un componente añadido emocional, lo que no solamente convierte esta interacción en algo bonito y auténtico, sino que favorece muchos otros procesos cerebrales, cognitivos y emocionales.

En otras palabras, dialogar, hablar y generar empatía, sincroniza corazones y favorece nuestro entendimiento y bienestar.

¿Y por qué siempre se ha dicho que mirar a los ojos nos ayuda a conectar con los demás?

**El anclaje de la mirada**, es decir, mirar directamente a los ojos de tu interlocutor, **favorece y agiliza esta sincronización entre corazones**, pero, además, concretamente a través de la mirada, se llega a zonas tan importantes como la amígdala, estructura principal del cerebro límbico involucrada en nuestras emociones.

Como así se ha estudiado y comprobado, si la sincronización entre corazones es capaz de mejorar la ejecución de una obra en un grupo de músicos, o de crear un mayor vínculo que favorezca el entendimiento en un equipo de trabajo, imagínate a todo lo que se puede trasladar el hecho de comprender estos mecanismos y el impacto que cada uno de nosotros tenemos en el cuerpo de otros, y, por ende, el impacto que tienen los demás en nosotros. (La fuerza eléctrica del corazón, es 60 veces mayor que la del cerebro, y su campo magnético

5.00 veces superior, pudiendo medirse a más de 5 metros).

Nuestro cuerpo se comunica cuando nosotros nos comunicamos, y hay fórmulas increíblemente eficaces para lograr que se genere conexión, que es, sin duda, la base de una buena comunicación.

## SESION 9: PRESENTAR Y EXPONER EN PUBLICO

### Contenido

OBJETIVOS.....	2
1. Qué y por qué .....	2
2. Tipos de lenguaje .....	2
3. Otros auxiliares.....	3
4. El Mensaje y su Elaboración .....	3
5. Y la Presentación o Exposición .....	4
6. Ejercicios prácticos.....	4

## OBJETIVOS

1. APRENDER A ELABORAR Y TRABAJAR LOS CONTENIDOS Y LA PUESTA EN ESCENA EN NUESTRA PRESENTACION
2. REALIZAR UNA PRESENTACION EFECTIVA
3. TRASLADAR NUESTRO MENSAJE DE MANERA ATRACTIVA
4. ATRAER I MANTENER EL INTERES DE NUESTRA AUDIENCIA
5. EMOCIONAR PARA CONECTAR CON LA AUDIENCIA

### 1. Qué y por qué

Veremos cómo el guión y la estructura de la presentación y del discurso, el vocabulario adecuado al público y a la audiencia en cada situación, la puesta en escena y los factores de la comunicación (acting, expresión y voz) así como las técnicas comunicadoras son esenciales para

- ✓ **Proporcionar** guía que permita al presentador u orador presentar y comunicar con mayor solvencia y comodidad.
- ✓ **Hacer entender** la relevancia de la comunicación efectiva para atraer, mantener y trasladar a la audiencia nuestro mensaje
- ✓ **Disponer** de tips & tricks para la preparación y la elaboración de *pitchs* de cualquier contenido, dirigidos a una audiencia variada o determinada o conocida.

### 2. Tipos de lenguaje

Mostraremos cómo los contenidos de nuestro mensaje, discurso o exposición pueden generar más interés y atractivo trabajando los 3 tipos de lenguaje:

- ✓ **Lenguaje Verbal:** aquél que utiliza el lenguaje escrito u oral
- ✓ **Lenguaje ParaVerbal:** las entonaciones e inflexiones de la voz, la proyección y la presencia de la voz, la velocidad, ritmo y energía con las que hablamos
- ✓ **Lenguaje No Verbal:** los gestos, la postura, la expresión facial, el contacto visual, etc. en que acompañamos nuestro discurso

### 3. Otros auxiliares

Hay otros factores igualmente importantes que ayudan a 'vestir' el discurso y la exposición. Factores que no siempre se tienen en cuenta pero que adecuadamente considerados mejoran nuestra 'llegada' a nuestra audiencia:

- ✓ **Escena:** iluminación, contraluces, y, en caso de on-line, la cámara y la posición frente a cámara, la distancia y el enfoque)
- ✓ **Atrezzo:** decoración y *background*, colores y contrastes/uniformidad, resaltados vs. apaciguados
- ✓ **Sonido:** nitidez y claridad, saturaciones, sensibilidad y dirección/enfoque de micro, sonido ambiente...
- ✓ **Mensajes Visuales:** *Power points* u otros ilustrativos-visuales, si interfieren, desvían o refuerzan el mensaje y la exposición
- ✓ **Control del tiempo:** auto-cronómetro; organización del discurso y aspectos relevantes versus el tiempo disponible.

### 4. El Mensaje y su Elaboración

En este capítulo veremos cómo los tres conceptos están interconectados entre sí y hay que prepararlos de manera unificada. Podemos esbozar cada uno de ellos por separado pero después deberemos 'coserlos' en un único 'entregable' final

**El Mensaje:** se trata de ir 'más allá' de la simple transmisión de información. Se trata de elaborar un discurso, basado en un texto que cree interés y atractivo más allá de transmitir datos o informaciones 'sin alma'. Debe 'conectar' con la audiencia de manera efectiva

**La Elaboración:** es importante ser exigentes con la elaboración de la presentación tanto a nivel de información, a nivel visual y a nivel de exposición oral, y entender que lo tendremos que iterar diversas veces antes de terminarlo, en base a los aprendizajes que vayamos obteniendo

## 5. Y la Presentación o Exposición

Esta integra los apartados anteriores más todos los ingredientes de la “puesta en escena” en un trabajo ‘integral’

- Estructura
- Escena y escenografía
- Claridad del mensaje y Puntos clave
- El *Power Point* y sus riesgos asociados
- Nuestra audiencia y nuestro vocabulario para con ella
- El Ritmo y la energía (la nuestra personal,.. la adecuada,.. la conveniente, ...)
- La Voz que debemos utilizar y las técnicas vocales a utilizar
- Nuestro lenguaje no verbal, la expresión corporal y gestual

## 6. Ejercicios prácticos

Salimos de manera voluntaria ‘a escena’ a improvisar una presentación, de 3-5 minutos, sobre cualquier tema que queramos (tema libre -personal, profesional, ocio, vacacional, anécdota, etc-) de modo que podamos poner en práctica algunos de los recursos que hemos visto en la exposición teórica. Lo ideal es que podáis practicar las presentaciones que estáis preparando para el último día del curso.

Practicaremos sobre:

- El ‘reconocimiento’ anticipado de nuestra Audiencia (*¿quién es?, a quién nos dirigimos?, ¿qué esperan? ¿esperan algo? ¿son expertos o vienen a curiosear...?*)
- El tipo de lenguaje y vocabulario que vamos a utilizar (profesional, académico, técnico, especialista –*financiero, científico, tecnológico, de negocios, etc-*, o simple, coloquial...)
- El ritmo que le queremos dar al discurso y a la exposición
- Nuestra Voz, velocidad, dicción, pausas, énfasis, ...
- Emoción (¿hasta qué punto?)
- Puntos clave (no dejarnos ninguno)
- Contacto visual y si interacción con la audiencia
- ¿Nos entrenamos con un supuesto *Power point* que nos acompaña? ¿hasta qué punto nos ayuda o nos somete? ¿nos encorseta o nos permite sentirnos libres?
- Expresión corporal y gestual (generosa, comedida, sobreactuada, neutra, etc..)
- (Auto)control sobre el tiempo dado

## SESIÓN 10: EMPEZAR CON BUEN PIÉ

### Contenido

La importancia de empezar bien.....	2
Lo pensamos, lo ensayamos, y lo representamos.....	2
Humor y seducción como herramienta inicial .....	3

## La importancia de empezar bien

NO existe una segunda oportunidad para crear una primer buena impresión! En este sentido, sea el ámbito que sea en el que estamos expuestos a una situación de comunicación, tenemos que tener muy bien estudiados nuestros primeros pasos...

LA idea de esta sesión es trabajar los inicios de cada presentación personal de los alumnos. En caso de que algún alumno no la tenga preparada, podrá improvisar una presentación. Cada alumnos subirá al escenario y realizará su "introducción". Además del feedback del profesor, aquí cada alumno también dará su feedback respecto a la intervención de sus compañeros. De esta manera cada alumnos se llevará las críticas constructivas de cada uno de sus compañeros.

EL inicio es el momento mas importante de la presentación. No queramos correr! Queremos motivar a la audiencia, captar su atención, establecer una conexión con ellos. Si estamos nerviosos, pues estamos nerviosos, no pasa nada, es normal. Para dejar de **preocuparte** lo que tienes que hacer es **ocuparte**. En este sentido, es muy importante tener las introducciones memorizadas al dedillo, no tanto el texto, sino el subtexto, es decir: la expresión no verbal y las cualidades de la voz que van asociadas a ese discurso, así como evidentemente las emociones a las que estamos apelando!

Quítate el foco de atención y ponlo en el lugar adecuado, que es el público!

## Lo pensamos, lo ensayamos, y lo representamos

Podemos utilizar la hoja de "Empezar con buen pie" como apoyo para encontrar nuestra introducción.

ASi pues, cada alumnos le dedicará al menos 10 minutos a pensar y ensayar su introducción, escogiendo algunas de las sugerencias del documento. No hace falta tener el texto memorizado. Lo que es importante es tener claro el personaje, el objetivo y las intenciones. Una vez lo tenemos mas o menos claros..., empezaremos la ronda de exposiciones!

Se aprende tanto o mas mirando a los compañeros. Por lo tanto es importante estar pendiente de la presentación de cada uno, así como es imprescindible practicar una escucha activa.

## Humor y seducción como herramienta inicial

El **humor** es una de las mejores herramientas que podemos utilizar para conectar con las personas. Si consigues sacarle una sonrisa a tu público, ya empiezas a establecer una conexión con ellos, y si les sacas una risa., entonces ya te los metes en el bolsillo!

Vamos a encontrar ese "yo cómico" que llevamos dentro.

Con la **publicidad** nos dirigimos más hacia la seducción. Queremos seducir a un público para que compre nuestro producto. Vamos a encontrar ese "yo seductor" que llevamos dentro.

Abordaremos guiones reales de monólogos de humor, así como textos de anuncios de publicidad.

### Ensayo individual

Se trata de que cada alumno encuentre la expresión corporal y la voz que acompañe a las palabras. Como me muevo? Como me expreso? Hablo fuerte, flojo, rápido, despacio..., las pausas y los silencios!

Los alumnos lo irán practicando, leyendo, a medida que se mueven por el aula.

### Representaciones

Una vez hecho el trabajo de personaje, y que cada alumnos haya ensayado su parte, daremos paso a la representación de las escenas!

## SESIÓN 11: MASTER CLASS IMPRO PERSUASIÓN

### Contenido

Comunicar con persuasión .....	2
Herramientas para influir .....	2
Reciprocidad.....	2
Escasez.....	2
Autoridad .....	3
Consenso o aprobación social .....	3
Simpatía .....	3
Impros .....	3

## Comunicar con persuasión

**Influir** es un concepto éticamente aceptable y poco agresivo. Es ejercer **predominio**.

**Convencer** se define como **probar** algo de manera que racionalmente no se pueda negar. LA clave: "racionalmente".

**Persuadir** es "**inducir**", mover, obligar a alguien con razones a creer o hacer algo. Probablemente el matiz diferencial entre persuadir y convencer radica en ese "obligar".

Normalmente aceptamos que nos digan: "Déjame intentar convencerte..."pero si insinúan " voy a intentar persuadirte"... automáticamente desconfiamos!

Como decía Aristóteles: "Persuasión es el arte de conseguir que los demás hagan algo que, si se les pidiese, no lo harían"

Para persuadir enviamos mensajes a la parte emocional de nuestra mente. Sin embargo rechazamos el término porque nuestra parte lógica del cerebro tiene la sensación de que pierde en control. Y eso nos da miedo! Pero incorporar el componente emocional es positivo porque nos permite ilusionarnos con las cosas, y al final, la decisión siempre es nuestra!

## Herramientas para influir

Consciente o inconscientemente con nuestro comportamiento estamos influyendo sobre los demás. Principios recomendados para influir:

### Reciprocidad

LA reciprocidad es un principio que caracteriza a todas las sociedades humanas. Así pues, recibir favores que no se han solicitado, nos impone una deuda que nos hace estar mas dispuestos a decir que si a aquellos de quienes nos sentimos deudores. LA recomendación es ser el primero en dar algo. El éxito es aun mayor cuando se personaliza el gesto y el que lo percibe lo recibe como algo especial, exclusivo e inesperado. ( Ronda de ejemplo )

### Escasez

La sensación de escasez siempre genera demanda. Está demostrado que el miedo a perder es mas fuerte que el deseo de ganar. Nuestra actitud cambia cuando cuando intuimos que se trata de un activo escaso o de difícil accesibilidad, haciendo que apresurems a decisión de compra

## **Autoridad**

Los seres humanos queremos seguir los consejos y directrices de quienes muestran poder o conocimientos. así, antes de intentar influir en alguien conviene enviar señales claras que nos posicionen con autoridad conocida en el tema.

## **Consenso o aprobación social**

Frecuentemente utilizamos lo que piensa la mayoría para decidir qué es lo correcto. Es decir, hacemos lo que hacen los otros. La influencia de los que estan a nuestro alrededor es poderosa y puede utilizarse para modificar comportamientos. Un ejemplo típico es el efecto "espectador" en los teatro o la risa de fondo en las series de televisión.

## **Simpatía**

Por regla general preferimos aceptar las propuestas de alguien que conocemos y que despierta nuestra simpatía. Distintos factores refuerzan este fenómeno:

- El "efecto halo". Tendemos a asignar a individuos físicamente atractivos otros rasgos positivos, como talento, amabilidad, honestidad o inteligencia.
- LA similitud. Nos gustan las personas parecida a nosotros, en lo relativo a opiniones y rasgos de comportamiento. En programación neurolingüística se denomina rapport, que se traduce en comunicación fluida y generación de confianza, es decir: sintonizar.
- Los cumplidos. Demostrar a alguien que nos gusta provoca sentimientos análogos, Generalmente tendemos a creer a quienes nos halagan, y a considerarlos simpáticos.
- LA asociación. Desde el punto de vista publicitario, lo importante es establecer una asociación positiva entre un personaje simpático y el producto que se comercializa.

**El secreto no radica en hacer cosas para caer bien a los demás, sino en partir de la actitud de que los demás te caigan bien a ti.**

## **Impros**

Durante la sesión se realizarán ejercicios de impro girando entorno a la comunicación con persuasión.

## **SESIÓN 12: RESUMEN Y PRESENTACIONES**

### **Contenido**

Presentaciones Finales.....	2
Resumen y Observaciones finales .....	2

## **Presentaciones Finales**

La idea de la última sesión es que cada alumno pueda exponer su presentación personal o elevator pitch que haya ido elaborando durante los 3 meses.

## **Resumen y Observaciones finales**

Terminamos la sesión haciendo un resumen de los puntos mas importantes así como una ronda de observaciones sobre cada alumno y su evolución durante el curso.