

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA EDUCACIÓN

CARRERA DE PEDAGOGÍA

Tesis previa a la obtención del Título de:
LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN MENCIÓN PEDAGOGÍA

TEMA: TALLERES DE EXPRESIÓN ORAL PARA LAS ESTUDIANTES DE
SEGUNDO DE BACHILLERATO EN LA UNIDAD EDUCATIVA MARÍA
AUXILIADORA GUAYAQUIL.

AUTORA:
SOR ANA ALEXANDRA LARCO AMPUDIA

DIRECTOR:
PADRE SERVIO ROJAS SDB

Quito, Marzo del 2010

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la sabiduría infinita que me infunde
cada día a ser mejor persona .

Agradezco a mi familia que siempre me apoyado en mi vocación,
a cada una de las comunidades en donde he podido trabajar y estudiar por la
juventud ecuatoriana- salesiana.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a DIOS promotor de toda sabiduría y excelencia, quien me ha dado a fortaleza en toda circunstancia para que vaya haciendo el bien como lo quiso DON BOSCO Y MADRE MAZZARELLO de ir educando y evangelizando.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	6
1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	8
2. IDENTIFICACIÓN DE INDICADORES	8
3. EFECTOS QUE GENERA	9
4. DESCRIPCIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO.....	9
5. MARCO TEÓRICO	10
CAPITULO 1: EXPRESIÓN ORAL	10
1.1 Conceptos- definiciones.....	10
1.2 Importancia de la expresión oral.....	10
1.3 Etapas de la expresión oral	11
1.4 Estrategias para el aprendizaje de la expresión oral	15
CAPÍTULO 2: COMUNICACIÓN ORAL.....	18
2.1 La comunicación.....	18
2.2 Mecanismos de creación del léxico.....	18
2.3 Funciones del lenguaje	20
CAPÍTULO 3: ROL DEL DOCENTE EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE	24
3.1 Destrezas y competencias de la expresión oral	24
3.2 Técnicas de expresión oral	26
3.3 Materiales y recursos para la expresión oral	28
6. “TALLERES DE EXPRESIÓN ORAL PARA LAS ESTUDIANTES DE SEGUNDO AÑO DE BACHILLERATO EN LA UNIDAD EDUCATIVA MARÍA AUXILIADORA GUAYAQUIL”	30
7. OBJETIVO GENERAL:	30
8. OBJETIVOS ESPECIFICOS:	30
9. DESCRIPCION DEL PRODUCTO EDUCATIVO	30
10. Taller 1: BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN	32

11.	Taller 2: ESCUCHA ACTIVA.....	37
12.	Taller 3: COMUNICACIÓN VERBAL.....	45
13.	Taller 4: VENCER EL MIEDO AL EXPONER.....	48
14.	Taller 5: COMUNICACIÓN EFICAZ.....	54
15.	Taller 6: LENGUAJE ASERTIVO	64
16.	Taller 7: ESCUCHA ACTIVA.....	70
17.	Taller 8: LA COMUNICACIÓN ESCRITA.....	74
18.	Taller 9: MEDIOS DE APOYO PARA LA EXPRESIÓN ORAL	82
19.	Taller 10: MENSAJE POSITIVOS	89
20.	DEFINICION DE TERMINOS	96
21.	CONCLUSIONES:.....	98
22.	RECOMENDACIONES:	98
23.	BIBLIOGRAFÍA.....	99

INTRODUCCIÓN

Para lograr esta propuesta de fortalecimiento en *LA EXPRESIÓN ORAL*, se ha desarrollado los talleres, con sus principales características y respuestas significativas que se deben dar en hoy.

Nuestro principal objetivo es que las jóvenes den la importancia que es comunicarse, que se sientan llamadas a practicar con creatividad lo que han aprendido, en la Unidad Educativa, y así ser jóvenes que vencen las dificultades y aportan con su participación activa y responsable.

El espacio que tenemos en un centro educativo para expresarnos, compartir, participar es amplio en todos los niveles, materias y ocasiones. Están los padres de familia, los educadores, las estudiantes, los colaboradores cercanos a la institución e incluso en las participaciones externas a la institución.

También contamos con recursos materiales para el buen funcionamiento. Lo que necesitamos es fortalecer la dimensión expresión oral de nuestras destinatarias, para que en sus vidas se de esa riqueza de expresividad con su estilo propio en el ambiente en que se desempeñe.

“Leer y escribir no son tareas silenciosas, hablar constituye una poderosa herramienta para construir, negociar y socializar el significado. Hablar también permite desarrollar los procesos cognitivos implicados en el uso del lenguaje. Leer y escribir requiere poder hablar de lo que se comprende y de lo que se comunica.

La expresión oral también implica desarrollar la capacidad de escuchar para comprender lo que nos dicen los demás. A menudo hemos escuchado hablar de buenos lectores, excelentes oradores y magníficos escritores; sin embargo, muy rara vez y quizá nunca, hayamos escuchado hablar de un buen oyente.”¹

Según Ramírez, Jesús manifiesta que la expresión oral como habilidad comunicativa conviene desarrollarla desde perspectivas pragmáticas y educativas. El carácter coloquial de

¹ CASSANY DANIEL, Profesor Universidad Pompeu Fabra Barcelona, pág. 6.

esta expresión ha hecho que se la haya sentido como una destreza de dominio generalizado en los ámbitos de la vida cotidiana y a la que, quizá por esta razón, no se le ha dedicado la suficiente atención educativa. Por ello, se plantea una reflexión que haga tomar conciencia de la necesidad de abordarla didácticamente. Se parte de una concepción inductiva que, a través de algunas experiencias vividas y compartidas por el autor, permita conocer y experimentar modelos de acción didáctica e ir construyendo la teoría propia sobre este enfoque comunicativo y científico que se pretende para esta expresión universal. (Pág. 1)

Este producto educativo cuenta con tres capítulos y el desarrollo de los talleres de expresión oral y son los siguientes:

Capítulo I EXPRESION ORAL

Capítulo II COMUNICACIÓN ORAL

Capítulo III ROL DEL DOCENTE EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA – APRENDIZAJE

Talleres de expresión oral:

1. BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN
2. ESCUCHA ACTIVA
3. COMUNICACIÓN VERBAL
4. VENCER EL MIEDO AL EXPONER
5. COMUNICACIÓN EFICAZ
6. LENGUAJE ASERTIVO
7. ESCUCHA ACTIVA
8. LA COMUNICACIÓN ESCRITA
9. MEDIOS DE APOYO PARA LA EXPRESIÓN ORAL
10. MENSAJE POSITIVOS

1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A menudo nos encontramos con personas que tienen miedo a hablar en público, lo que hace necesario plantearse la pregunta, ¿cómo podemos ayudar a los jóvenes a no sentir pánico en el momento de expresarse en público?

Las estudiantes presentan dificultades en el momento de emitir su opinión o dar un resumen, charla o en las presentaciones de diversa índole tanto dentro como fuera de la institución. Esto ocasiona muchas veces que prefieran no participar en diversas actividades haciendo de ellos-ellas personas introvertidas y muy calladas, esto se debe a que no han desarrollado esta habilidad, de *la expresión oral*.

Este problema además genera poca participación en el grupo de estudio o de trabajo por lo que si es conveniente buscar una solución dando talleres para fortalecer esta técnica en cada estudiante.

De qué manera incide el desarrollo de la expresión oral en las estudiantes de segundo de bachillerato de la unidad educativa María Auxiliadora en el periodo lectivo 2009.

2. IDENTIFICACIÓN DE INDICADORES

- Como primer indicador he constatado el **“Miedo”** al cual todo ser humano está expuesto sobre todo cuando tiene una experiencia nueva que realizar.
- El segundo indicador constatado la **“Angustia”** quizá provocada por la desconfianza de no haber desarrollado la habilidad de expresarse en público.
- El **“temor a equivocarse”** es otro indicador que destacan las estudiantes de segundo de bachillerato por no tener entre manos un vocabulario amplio y congruente a sus expectativas o para su expresión oral frente a un público que no conoce.
- **“La Inseguridad”** ya que en las participaciones de grupo o personales solo dan apertura a que las mismas estudiantes realicen este trabajo y no dan paso a las que pudiendo hacerlo se sientan inseguras.

3. EFECTOS QUE GENERA

- Hablar en público con fluidez confiando en sus capacidades y habilidades de joven que las ha ido desarrollando a lo largo de su vida estudiantil.
- Saber el tema que va hablar con los términos apropiados asumiendo el valor de la responsabilidad en los trabajos personales o de grupo, con el contenido que se expresa.
- Se prepara el material correctamente para hablar en público dominando sus emociones y transmitir el mensaje deseado para llegar con el mensaje a quien es participe de su discurso.
- Las expresiones positivas marcan expectativa en el público e incluso brindan nuevos ejemplos de vida o de transmisión de mensajes expuestos para quien lo escucha o reflexiona.
- El captar el interés del público presente, que en ocasiones es un privilegio de pocos por la utilización de técnicas apropiadas entre ellas destacamos, la fluidez, claridad, coherencia, movimientos gestuales y corporales.

4. DESCRIPCIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO

La Unidad Educativa María Auxiliadora, está situada en el kilómetro 19^{1/2} vía a la costa, pertenece a la Parroquia Chongón. Está regentada por la comunidad de Hijas de María Auxiliadora.

Es una institución particular católica, que cuenta con los siguientes niveles de estudio: Pre-primario, primario, medio y bachillerato. El bachillerato cuenta con dos especialidades en Ciencias y Administración Bilingüe. Tiene alrededor de 400 estudiantes. La infraestructura es propia, cuenta con laboratorios de computación, inglés, física y química, además cuenta con amplios espacios verdes y recreativos.

5. MARCO TEÓRICO

CAPITULO 1: EXPRESIÓN ORAL

1.1 Conceptos- definiciones

“La expresión oral como habilidad comunicativa que conviene desarrollar desde las perspectivas pragmáticas y educativas. El carácter coloquial de la expresión oral se haya hecho como una destreza de dominio generalizado en los ámbitos de la vida cotidiana y a la que, quizá por esta razón, no se ha dedicado la suficiente atención educativa. Por ello, se plantea una reflexión que se haga tomar conciencia de la necesidad de abordarla didácticamente.”²

Por eso este producto educativo me permite desarrollar por medio de los talleres de expresión oral las habilidades comunicativas dentro del aprendizaje como una competencia que las estudiantes lo van realizando de forma didáctica porque en el campo educativo se hace significativo el aprendizaje solo desarrollando y ejercitándose.

1.2 Importancia de la expresión oral

Con este producto educativo quiero demostrar que la expresión oral es muy valiosa en el campo educativo y es por eso que desarrollar los talleres con las estudiantes ha sido una fortaleza tanto de la educadora como para las estudiantes que con sus habilidades han aprovechado de la mejor manera posible estos talleres.

La expresión oral se encuentra en lo cotidiano de cada ser humano su valor es muy significativo el ambiente que le rodea , el vocabulario que utiliza , los referentes educativos así tenemos los medios de comunicación que nos permiten ampliar de una manera global los conocimientos , las informaciones , de ahí surgen las distintas formas que el ser humano adquiere y se comunica con libertad e incluso hay imitaciones que marcan las diferencias de culturales y al mismo que son una riqueza de cada país .

² Ramírez, Jesús, la expresión oral – lengua y cultura en Melilla: educación integral de adultos. 1997

1.3 Etapas de la expresión oral

Las etapas de la expresión oral que se han considerado como fundamentales son:

Pre lenguaje.- es la etapa considerada desde los 13 hasta los 18 meses. En esta etapa el ser humano, en donde el elemento esencial del pre lenguaje es el grito infantil como un medio de comunicación con sus padres y para el niño el grito tiene intención comunicativa incluso es un estado fisiológico (hambre, suciedad, irritación, sueño).

El grito es significativo porque con el facilita la llegada fisiológica del niño a la palabra ya que pone en funcionamiento los órganos fonadores.

Del grito fisiológico pasamos al grito emotivo que responde a los estímulos externos de carácter visual, sonoro, o táctil. Este grito emotivo se convierte en la interacción de los padres.

El niño crece mediante o en la integración de dos mundos, el infantil y el adulto. El adulto favorece esa integración lingüísticamente mediante un código mixto, es decir la mezcla del estilo adulto y el estilo infantil. El modelo de habla adulta va guiando los progresos lingüísticos del niño entre los 3 y 4 años. El niño abandona poco a poco las estructuras mentales de su lenguaje y las va substituyendo por otras más de acuerdo con las del lenguaje adulto. Esta evolución se apoya primero en un mayor progreso cognitivo del niño, y segundo, en una nueva orientación del uso del lenguaje, no solo sirve para expresar las necesidades, sino que se convierte en un medio de conocimiento

La consecuencia de esto es que el niño se interesa por el habla del adulto y por las historias que los adultos cuentan. La palabra se convierte en un juego. A este momento responde la frase habitual “otra vez papá”. Al descubrimiento del poder de representación del lenguaje se une otro descubrimiento que efectúa el niño por sí mismo, es el descubrimiento del “yo”, el niño toma conciencia de sí mismo y maneja su “yo”, y al manejar su “yo” descubre otra nueva cosa, descubre al “tu” que es un posicionamiento frente a las demás personas. Con el manejo del “yo”, el niño entra definitivamente en el mundo de los adultos y por tanto en el lenguaje.

La comunicación con el adulto se normaliza, y nace el dialogo. Comienzan las preguntas, y con ellas se adquieren nuevas informaciones y se amplía así el léxico. Siendo el lenguaje una función fundamental del ser humano y teniendo en cuenta que actúa con los distintos comportamientos que no son del lenguaje, generalmente cualificados de actividad intelectual, mnemónica, perceptiva, motriz, etc., constituyendo las actividades del lenguaje a la vez un objeto y un medio de conocimiento, insistimos sobre las relaciones y el papel que desempeña en la formación de los procesos mentales, de forma más concreta nos centramos en el pensamiento.

Uno de los primeros autores en pensar que el lenguaje jugaba un papel decisivo en la formación de los procesos mentales, es el psicólogo soviético Vygotsky, llegando a través de sus investigaciones a la conclusión de que: el desarrollo mental de la persona tiene su origen en la comunicación verbal entre el niño y el adulto.

Posteriormente se han seguido realizando investigaciones que perfilan el gran significado del lenguaje en las formas complejas de los procesos mentales.

Con la adquisición de la palabra, se introduce en la especie humana un factor excepcional que da forma a la actividad mental, perfeccionando el reflejo de la realidad y creando nuevas formas de pensamiento, así como de memoria, imaginación y acción.

Es sobre los procesos de estructuración del lenguaje, sobre cuya base transcurre el pensamiento. El lenguaje tiene la función importante de servir de medio para consumir el pensamiento y desempeña el papel de precisar la actividad intelectual genuina del sujeto.

El hecho de que el pensamiento se codifique en el lenguaje para adquirir verdadera claridad, lo expresó Vygotsky en la fórmula “*el pensamiento culmina en la palabra*”³.

³ Vygotsky, citado en Luria. 1993

Para Vygotsky, el lenguaje es exclusivamente un modo de comunicación entre los adultos, es entorno en su forma y función. Más adelante adquiere una función interna y personal, interiorizándose por fin completamente y convirtiéndose en el pensamiento.

Componentes lingüísticos

Chomsky establece como factor común del conjunto de reglas que dirigen cualquier tipo de ACTUACIÓN lingüística un subconjunto denominado COMPETENCIA: el conocimiento que un hablante-oyente ideal posee de su lengua. La gramática Chomskyana se propone describir y explicar exclusivamente la competencia. La psicolingüística iniciada por Miller queda condicionada doblemente. Por una parte, no trata de las distintas reglas y principios específicos de las diversas actuaciones, lo que limita notablemente el campo factual de la teoría. Por otra parte, los problemas metodológicos de la investigación experimental de lo que resta son insalvables. Se acepta como explicación de la competencia una gramática, aceptándose igualmente que la construcción de ésta no se apoya en datos experimentales, aunque sea en un sentido amplio.

“En otras palabras, una gramática formal de una lengua puede explicar la capacidad de un oyente-hablante para producir e interpretar un número infinito de expresiones”⁴

En el caso de una exposición preparada se sugiere seguir las siguientes etapas:

Actividades previas:

- Generar ideas
- Seleccionar temas adecuados
- Elaborar esquemas previos
- Emplear técnicas para recoger y organizar información
- Preparar la intervención oral
- Usar soportes para preparar la intervención

⁴ CHOMSKY, AVRAM NOAM Gran pensador, Neil Clark, 14 de julio del 2003.

- Preparar estrategias de interacción

Producción real del discurso:

- Conducir el discurso
- Controlar la voz
- Controlar la mirada
- Emplear gestos y movimientos corporales
- Presentar argumentos
- Emplear recursos de persuasión
- Presentar ideas en forma coherente
- Otorgar originalidad al discurso
- Hablar con corrección y fluidez.
- Emplear recursos tecnológicos de apoyo

Actividades de control y meta cognición

- Dosificar el tiempo destinado a las exposiciones
- Autorregular el discurso
- Negociar el significado
- Ofrecer canales de retroinformación
- Adecuar el mensaje al contexto y a los interlocutores
- Reflexionar sobre el proceso de preparación y producción del discurso

El adolescente de pensamiento formal tiene la capacidad de manejar, a nivel lógico, enunciados verbales y proposiciones en vez de objetos concretos únicamente (pensamiento preposicional). Es capaz de entender plenamente, y apreciar las abstracciones simbólicas del álgebra y las críticas literarias, así como el uso de metáforas en la literatura. A menudo se ve involucrado en discusiones espontáneas sobre filosofía y moral, en las que son abordados conceptos abstractos, tales como justicia y libertad.

Desarrolla estrategias de pensamiento hipotético-deductivo, es decir, ante un problema o situación actúa elaborando hipótesis (posibles explicaciones con condiciones supuestas), que después comprobará si se confirman o se refutan. Puede

manejar las hipótesis de manera simultánea o sucesiva, y trabajar con una o varias de ellas.

La comprobación de las hipótesis exige la aplicación del razonamiento deductivo: capacidad de comprobar sistemáticamente cada una de las hipótesis establecidas, después de seleccionárselas y analizarlas. Durante la adolescencia el lenguaje continúa desarrollándose, ganando en complejidad (mayor dominio de las estructuras sintácticas, frases mucho más largas, incremento del vocabulario, uso de terminología más abstracta) a la vez del nivel de abstracción que va desarrollando el pensamiento formal.

1.4 Estrategias para el aprendizaje de la expresión oral

Las estrategias que el aprendizaje evidencia en la expresión oral son las siguientes:

- La **narración** de cuentos y otros tipos de relatos que ayudan en el perfeccionamiento de la expresión oral de acuerdo a la edad hay que elegir los cuentos y cuidar la forma de expresarlos para que la narración sea adecuada.
- La **recitación** y textos poéticos es de mucha utilidad esta estrategia aquí se considera la belleza literaria es una excelente herramienta de la lengua oral en la educación.
- Las **dramatizaciones** y las representaciones teatrales esta estrategia potencia la estética y la expresión oral poética. Además hacer que ellas mismas creen sus presentaciones las hacen creadores del arte para afianzar sus conocimientos y valores.
- La **discusión** y el **debate** son aspectos formales de la expresión oral ya que esta estrategia será utilizada para la solución de conflictos resultados de trabajos en clase o de temas muy valiosos del momento que vive la sociedad o el grupo. En la clase: número de alumnos a participar (no más de 3), extensión de los discursos, quién será el moderador y su papel, el papel del auditorio, quién hará las anotaciones de las conclusiones aceptadas, lenguaje y tono de voz.
- **Conferencias** escolares es una de las formas más apropiadas para que adquieran la expresión oral por medio de las declamaciones apoyadas de un tema específico, y que tengan la capacidad de expresarse ante un público de

forma serena exponiendo sus ideas claras, incluso para llegar a alcanzar una distinción por su esfuerzo y trabajo bien realizado. En algunos de los caso los conferencistas cuando solicitan llegar a las estudiantes deben conocer el ambiente escolar.

- El **panel** es utilizado específicamente para el desarrollo de un tema elegido con anterioridad por las estudiantes y des desarrollado desde diferentes perspectivas y los expositores deben prepararse de forma adecuada. El moderador deberá dar el tiempo aproximado para el desarrollo del tema y al final dar un espacio para preguntas de parte del auditorio.
- La **mesa redonda** es utilizada para que las estudiantes conozcan diversos puntos de vista divergentes y contradictorios al mismo tiempo sobre un tema determinado. En esta técnica los expositores deberán tener una vasta preparación y el moderador es clave para dar los tiempos necesarios para la exposición de los temas a desarrollarse.
- El **simposio** son exposiciones breves de temas o problemas su desarrollo podría ser en una jornadas o en varias, aquí juega un papel muy importante el auditorio que después de escuchar a los expositores hacen sus conclusiones específicas para quien participa en esta técnica.
- El **taller** es una de las técnicas de expresión oral que debe generar una participación activa, porque se hace el trabajo de grupos y el fin es que se afiance las habilidades en el estudio y en el trabajo cooperativo con la ayuda de un maestro, educador. también en esta técnica hay que recordar los tres pasos fundamentales que llevan a un resultado eficiente:
 - ✓ Planificación
 - ✓ Desarrollo
 - ✓ Evaluación final

“La estrategia de taller permite una interacción cara a cara entre los adolescentes y el docente y entre los mismos educandos reunidos en grupo o en pequeños equipos

para la construcción del conocimiento y respectiva transferencia a situaciones conflictivas que necesitan solución.”⁵

⁵ CASTILLO SIVIRA JOSE ALEJANDRO, El Desarrollo de la Expresión Oral través del taller como estrategia, Instituto Pedagógico Barquisimeto, pág. 184.

CAPÍTULO 2: COMUNICACIÓN ORAL

2.1 La comunicación

La comunicación es un proceso por medio del cual nos permite transmitir y recibir ideas, datos, opiniones, actitudes para lograr la comprensión y la acción.

La palabra comunicación proviene del latín “**comunicatio**” y éste a su vez procede del sustantivo “comunico”, cuya traducción al castellano es participar en algo común. Tanto el sustantivo comunicación, como el verbo comunicar, tiene su origen en la palabra “comunis”, raíz castellana de la palabra comunidad, la cual significa la participación o relación que se da entre individuos.

El término comunicación como concepto se presta a muchas interpretaciones, las cuales dependen del momento histórico, así como las exigencias políticas, económicas, culturales y sociales del medio en el cual han surgido; esto ha dado origen a una gran variedad de conceptos; entre los cuales se pueden mencionar:

La comunicación fue definida por sociólogos, matemáticos, sicólogos, antropólogos, lingüistas y pedagogos teniendo diferentes denotaciones a través del tiempo; es considerada como proceso de intercambio de mensajes, ideas, pensamientos, sentimientos entre dos o más personas. A diferencia de la información, se establece en sentido bilateral o bidireccional, donde las ideas van y vienen.

2.2 Mecanismos de creación del léxico

Las personas hablan, escuchan e intercambian sus ideas o sentimientos a través de secuencias sonoras producidas por el aparato bucofonatorio; siendo todo hombre un locutor, un receptor, capaz de retener mensajes sonoros, reproducirlos y traducirlos. Este conjunto de actividades que forma parte de la familia de las conductas simbólicas, lo denominamos como conductas del lenguaje, conductas que se consideran generalmente como la expresión, la realización de una facultad más inherente y específica de la especie humana, el lenguaje.

El lenguaje no podría cumplir con su finalidad como medio intersubjetivo de comunicación, si la práctica lingüística de los individuos no siguiera reglas

semánticas y sintácticas que concuerdan con las de su entorno lingüístico, con la práctica lingüística de quienes interactúan con él.

La comunicación es una de las funciones del lenguaje junto con la expresión de las ideas, necesidades o sentimientos, representación, regulación de la acción y mediación del comportamiento. La comunicación es sin duda, una relación de funciones, y partiendo de esta idea, los elementos del lenguaje funcionan en general como medio de expresión y de comprensión.

Para que exista un acto de comunicación lingüística, tendrá que darse, 6 factores como señala Jakobson: emisor, código, contexto, canal, mensaje y receptor.

Algo evidente es que el mensaje tiene un significado y un valor distinto al variar los factores del acto comunicativo, según las circunstancias en que se produce; incluyendo no sólo elementos lingüísticos sino también elementos sociales.

Teniendo en cuenta que la lengua no puede aislarse del medio social y que el lenguaje es un medio de comunicación entre las personas, y al mismo tiempo un reflejo de la realidad, no cabe duda que la lengua es el medio de comunicación por antonomasia entre los hombres, común a todos y sirviendo a todo tipo de cultura.

Al leerse nuestro código fuente, el compilador comienza tres procesos de análisis:

- **Léxico**
- **Sintáctico**
- **Semántico**

A continuación explico con ejemplos lo que realizará cada uno de éstos análisis:

1. **Análisis Léxico.** Supongamos que mi sistema o programa es para automatizar la ventilación de una habitación; algo sencillo. Las acciones del ducto de ventilación son: **abrir** y **cerrar**. No se puede decir sólo abrir o cerrar ya que la ventilación (en éste caso) incluye un aire acondicionado (dejémoslo en ventilador) que debe **encenderse** o **apagarse** independientemente de si nuestra ventilación está **abierta** o **cerrada**. Nuestras "palabras reservadas", que son únicamente las palabras que entiende nuestro compilador serán: abrir,

cerrar, encender, apagar, ventilador y ventilación. El análisis léxico buscará entonces que esas palabras estén dentro de nuestro "código fuente". En caso contrario, no compilará.

2. **Análisis Semántico.** Tenemos entonces dos variables a resaltar: una **acción** y un **accionado**. El **Accionado** es la parte de la **acción** sobre la que ésta se encuentra realizando sus operaciones; es el que realiza la operación por así llamarlo. Viéndolo desde éste punto, nos encontramos que las acciones son: encender, apagar, abrir, cerrar. Y los accionados serán: **Ventilador** y **Ventilación**. Nuestro análisis semántico deberá determinar si se cumple la condición **Acción - Accionado**, en caso contrario, el programa no compilará.
3. **Análisis Sintáctico.** Aún cuando la lógica de **Acción - Accionado** haya sido satisfactoria, no hay como la lógica de lo que se puede y lo que no. Éste análisis revisa que las palabras cumplan con una lógica de si se puede o no. Un ventilador puede encenderse y apagarse pero no abrirse ni cerrarse. Las ventilaciones no pueden apagarse ni prenderse, sólo abrirse y cerrarse. Simplemente, buscamos que haya ésta lógica dentro del programa.

2.3 Funciones del lenguaje

Ya desde PLATON se había señalado que: "el lenguaje es un instrumento para comunicar uno a otro algo sobre las cosas". En todo acto de comunicación el lenguaje entra en contacto con los diferentes elementos que forman el esquema de la comunicación. Así el filósofo alemán BUHLER dice que el lenguaje es un órgano que sirve para comunicar uno a otro sobre las cosas; partiendo de este esquema tripartito, analiza Bühler la relación que el mensaje guarda con estos elementos básicos y así, establece tres funciones básicas:

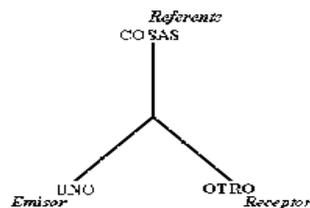


Figura 1. Los tres elementos básicos de la comunicación

Según la teoría de lenguaje de Karl Bühler, Austria 1918, “*atendiendo al esquema de comunicación emisor-mensaje-receptor son tres funciones lingüísticas.*”⁶

El formalista ruso Roman Jakobson (1942) “completo el esquema añadiendo: contexto contacto y código de mensaje.”⁷

El lenguaje cumple las siguientes funciones:

1. Comunicarnos con los demás.
2. Pensar y hablar con nosotros mismos.
3. Adquirir diferentes conocimientos.
4. Crear diferentes sistemas de comunicación, lingüística y no lingüística.

1. La función representativa **Bühler** o referencial **Jachobson**: es la base de toda comunicación; define las relaciones entre el mensaje y la idea u objeto al cual se refiere. El hablante transmite al oyente unos conocimientos, le informa de algo objetivamente sin que el hablante deje translucir su reacción subjetiva.

Los recursos lingüísticos característicos de esta función serían: entonación neutra, el modo indicativo, la adjetivación específica y un léxico exclusivamente denotativo.

Ej: "La pizarra verde"

2. La función expresiva o emotiva: es la orientada al emisor; define las relaciones entre el emisor y el mensaje. Expresan la actitud del emisor ante el objeto; a través del mensaje captamos la interioridad del emisor, se utiliza para transmitir emociones, sentimientos, opiniones del que habla.

Los recursos lingüísticos son: Adjetivación explicativa, términos denotativos, modo subjuntivo.

⁶ BUHLER KARL, Lenguaje Oral y Escrito de funciones y deferencias, diciembre 2006.

⁷ JAKOBSON ROMAN, Fundador del círculo Lingüístico.

Ej: "Mi amiga esta enfermita"

"¡Qué alegría! "

3. Función apelativa **Bühler** o conativa **Jachobson**: define las relaciones ente el mensaje y el receptor; está centrada en el receptor. Se produce cuando la comunicación pretende obtener una relación del receptor intentando modificar su conducta interna o externa. Es la función del mandato y de la pregunta.

Los recursos lingüísticos son: vocativos, imperativa, oraciones interrogativas (utilización deliberada de elementos adjetivos valorativos, términos connotativos, pero siempre que todo esto este destinado a llamar la atención del oyente)

Ej: " ¡Pepe, ven aquí!"

Jackobson introdujo en este esquema tres funciones más:

4. Función poética o estética: se define la relación del mensaje con él mismo. Esta función aparece siempre que la expresión utilizada atrae la atención sobre su forma. Se da esencialmente en las artes donde el referente es el mensaje que deja de ser instrumento para hacerse objeto (el mensaje tiene fin en si mismo). Generalmente se asimila esta función a la literatura, pero se encuentra también en el lenguaje oral y cotidiano.

Recursos lingüísticos: Los de literarios (metáforas, hipérboles...)

Ej: Frases hechas, Metáforas, frases poéticas.

"En Abril aguas mil"

"El tiempo vuela"

"Rexona nunca te abandona"

5. Función fática: Es la función orientada al canal de comunicación, su contenido informativo es nulo o muy escaso: La función fática produce enunciados de altísima redundancia. Su fin es consolidar detener o iniciar la comunicación. El referente del mensaje fático es la comunicación misma. Constituye esta función todas las unidades que utilizamos para iniciar, mantener o finalizar la conversación.

Ej.: "El típico Si..., si..., si... del teléfono"

"Formulas de cortesía, Hola, Adiós, Buenos días..."

"Muletillas, Eh..., eh..."

"La charla intrascendente en el ascensor con un vecino"

6. Función Meta lingüística: es la función centrada en el código; Se da esta función cuando la lengua se toma a sí misma como referente; es decir, cuando el mensaje se refiere al propio código. Cuando utilizamos el código para hablar del código. En la función meta lingüística se somete el código a análisis: La gramática, los diccionarios, la lingüística utilizan la función meta lingüística.

Ej.: "Las clases de lengua" "Buscar una palabra en un diccionario"

Todas estas funciones pueden concurrir simultáneamente, mezcladas en diversas proporciones, y con predominio de una u otra según el tipo de comunicación.

REFERENTE *F. referencial*

EMISOR *F. expresiva*

MENSAJE *F. poética*

RECEPTOR *F. apelativa*

CANAL *F. fática*

CAPÍTULO 3: ROL DEL DOCENTE EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE

3.1 Destrezas y competencias de la expresión oral

“La comunicación es un proceso social. El lenguaje y el comportamiento social son fenómenos relacionados entre sí. El habla es un factor que abarca el mundo social. La unidad básica de la comunicación humana es el acto de hablar, un gesto social internacionalmente verbalmente codificado dirigido de una persona hacia otra.”⁸

La enseñanza debe responder a los intereses de las educandas, ya que los procesos de aprendizaje deben tener claridad para interrelacionarlos los diferentes componentes del aula sin perder de vista los fines de la educación, sus planteamientos curriculares que permiten el desarrollo integral de la población estudiantil.

Una educadora o educador debe considerar su accionar en el ámbito educativo es la base necesaria para la creación de escenarios que inviten a la imaginación, a la expresión oral y escrita, a la reflexión, al trabajo, a una educación digna y responsable que lleve así a una verdadera práctica pedagógica y su aprendizaje sea significativo con sus propios valores.

Para llevar a cabo este trabajo educativo la UNIDAD EDUCATIVA MARIA AUXILIADORA aporta con los educadores y educadoras para su capacitación oportuna y veraz, así por ejemplo con el nuevo proyecto educativo que las Hijas de María Auxiliadora han implementado para tener como referente y base del mejoramiento educativo a nivel de todo un país donde nos encontramos laborando en los diversos espacios educativos a nivel nacional.

Hay que señalar que el aporte educativo de cada estudiante es muy valioso por sus capacidades, habilidades que lo van adquiriendo a lo largo de su momento de estudio, trabajo e investigación.

⁸ VENTRIGLIA, 1982, V, trad. NK.

Partir de una visión de aprendizajes activos, en atención a la complejidad e incertidumbre, así como reconsiderar la fuerza del conocimiento y la formación de sus estudiantes a partir de los problemas más representativos de su realidad personal y social. Respecto de la experiencia que se menciona, al planificar el trabajo de aula se deben tener presente tanto los aspectos relativos a los desarrollos; cognitivo, socio afectivo y psicomotor, como los que corresponden al área de la expresión artística (intelectual, social, estético, afectivo, físico, emocional, incluyendo la comunicación oral de cada uno de sus estudiantes), pues éstos se reflejan en las expresiones creativas que elabora la población participante, sean éstas personales o colectivas.

Para que el personal docente pueda llevar a la práctica los aspectos mencionados, debe comprender que la “verdadera enseñanza” es la que asegura el aprendizaje, pero no el aprendizaje fijo, de datos o de informaciones puntuales (lo que se denominaba mera instrucción), sino la que provoca cambios para reorientarse y trazar nuevos caminos, para diseñar procedimientos, para solucionar problemas y para alcanzar nuevos conocimientos que corresponden a logros de su propia reflexión.

La expresión oral es el fundamento de las relaciones sociales, ya que favorece la convivencia, por medio del intercambio de opiniones, y la preventividad en el ámbito de las relaciones humanas. De acuerdo con ello, este curso parte de un enfoque metodológico de tipo comunicativo y considera el texto o discurso como unidad de comunicación completa, dotada de pleno sentido.

De entre las dos destrezas de expresión, la oral y la escrita, a menudo se considera a la oral la más difícil de alcanzar. Su desarrollo está íntimamente unido al de la destreza auditiva, ya que en la comunicación oral intervienen tanto los órganos fonadores para hablar, como el canal auditivo para escuchar al interlocutor.

El objetivo de la expresión oral dentro del aprendizaje de un idioma debe ser el uso de la lengua para la comunicación. La expresión oral puede llevarse a cabo de dos maneras:

- **Unilateral:** el hablante actúa solo, produciendo un discurso (como una conferencia, un mensaje en un contestador telefónico o una canción); estas comunicaciones orales unidireccionales se caracterizan por su orden y

planificación (ponencia, disertación, charla, conferencia, etc.), por su expresión y estilo cuidados y su carácter esencialmente formal

- **Interlocutiva:** el hablante actúa sucesivamente como hablante y oyente, en un proceso de interacción (una conversación, una entrevista, un debate, etc.).

En este curso puede que usted adopte, en un principio, la primera actitud, de tipo unilateral, pero después comprobará que en todo momento tiene como oyente a su tutor, el cual, al responderle a usted, se convertirá en un auténtico interlocutor.

La expresión oral se caracteriza, entre otras cosas, por su agilidad, rapidez y espontaneidad; intervienen numerosos elementos no lingüísticos (gestos, silencios, posturas), se desarrolla en un contexto inmediato en el cual el discurso se va elaborando en un proceso de permanente colaboración con el interlocutor. Para terminar, además, en el discurso oral suele haber mayor presencia de variantes dialectales, coloquiales, locales e incluso individuales.

3.2 Técnicas de expresión oral

- ✓ Dialogo
- ✓ Entrevista
- ✓ Discusión
- ✓ Debate
- ✓ Mesa redonda
- ✓ Simposio
- ✓ Foro
- ✓ Congreso

Toda **comunicación** oral que se establece entre dos o más personas debe cumplir con ciertas reglas que permitan su fluidez y **organización**, de modo que todos los participantes puedan escuchar y entender el mensaje que se les está transmitiendo. Existen diferentes tipos de **diálogos**, entre los que se destacan:

Conversación grupal: Diálogo libre en el que participan varias personas.

Debate: Conversación grupal organizada, dirigido por un moderador.

Entrevista: Diálogo entre dos personas, entrevistador y entrevistado.

Exposición: Desarrollo de un tema ante un grupo de personas.

Conversación grupal

En aquellas conversaciones en las que participan varias personas, debe tenerse en cuenta ciertas pautas de **organización** para lograr el entendimiento de todos los integrantes del **grupo**:

- Esperar que una persona termine su exposición para hablar.
- Pedir turno para hablar.
- Escuchar la opinión de los demás.

Debate

El debate es una conversación **grupal organizada** en la que se exponen diferentes puntos de vista respecto a un tema en especial. La discusión está dirigida por un moderador que registra el orden en que hablarán los participantes e indica cuando debe hablar cada uno, de modo de evitar interrupciones. Todo debate debe seguir determinadas reglas:

- Seguir las indicaciones del moderador.
- Expresarse claramente.
- No hablar al mismo tiempo que los otros oradores ni interrumpirlos.

Entrevista

La **entrevista** es un **diálogo** entre dos personas donde el **entrevistador** realiza preguntas y el **entrevistado** las responde.

Es importante realizar todas las averiguaciones posibles respecto a la persona que se va a entrevistar, para poder formular preguntas interesantes y no superfluas. A partir de las respuestas del entrevistado pueden realizarse nuevas preguntas derivadas de la misma.

Se debe tomar nota de las preguntas y respuestas. Al transcribir el diálogo, deberán suprimirse las repeticiones y expresiones propias del **lenguaje** hablado, Por ejemplo (Bueno, este, mmm).

Cuando se realizan las mismas preguntas a varias personas para llegar a un resultado de acuerdo a lo que han respondido, se dice que se realiza una **encuesta**. En este caso

el cuestionario debe prepararse por anticipado y no debe repreguntarse después de recibir la respuesta.

- Seguir las indicaciones del moderador.
- Expresarse claramente.
- No hablar al mismo tiempo que los otros oradores ni interrumpirlos.

Exposición

La exposición es la explicación y **desarrollo** de un tema en particular. Debe realizarse en forma clara, sencilla y **organizada**, utilizando **lenguaje** informativo.

Para lograr una buena exposición se debe:

- Seguir las indicaciones del moderador.
- Expresarse claramente.
- No hablar al mismo tiempo que los otros oradores ni interrumpirlos.

De acuerdo al tiempo disponible para exponer, elaborar la exposición, que debe contar con:

- Introducción: presentación del tema.
- Argumentación: exposición de las ideas fundamentales y comentarios.
- Conclusión: síntesis de lo expuesto, dando relevancia a los puntos fundamentales.

3.3 Materiales y recursos para la expresión oral

Nunan (1996) “Afirma que la clase de idioma debe ser regularmente comunicativa y el rol que debería desempeñar el docente es el de la interacción con sus propios recursos lingüísticos en vez de observar y repetir; mientras que el profesor tiene que estructurar sus clases según las necesidades de aquel y permitir que manifieste sus opiniones sobre los contenidos, actividades didácticas y evaluación”⁹

1. ⁹ NUNAN, David, 1996, Diseño de tareas para la clase comunicativa, Cambridge University Press.

Los materiales que se utilizan frecuentemente con las estudiantes son de fácil acceso los mismos que son de uso personal así como cuadernos, libros, revistas, lápices de colores y los que son de uso de la colectividad.

Los recursos con los que cuenta la Unidad Educativa María Auxiliadora es con una infraestructura propia, en buen estado, con un ambiente natural bello:

➤ **Recursos lúdicos**

- ✓ Caretas
- ✓ Títeres
- ✓ Antifaces
- ✓ Instrumentos musicales

➤ **Portadores textuales**

- ✓ Textos escolares
- ✓ Cuentos
- ✓ Cartas
- ✓ Revistas
- ✓ Tarjetas
- ✓ Obras literarias

➤ **Recursos Audiovisuales**

- ✓ Grabadora
- ✓ CDS
- ✓ Televisión
- ✓ Películas
- ✓ DVD
- ✓ Infocus
- ✓ Computadoras

6. “TALLERES DE EXPRESIÓN ORAL PARA LAS ESTUDIANTES DE SEGUNDO AÑO DE BACHILLERATO EN LA UNIDAD EDUCATIVA MARÍA AUXILIADORA GUAYAQUIL”

7. OBJETIVO GENERAL:

Diseñar talleres para el desarrollo de expresión oral con las estudiantes de segundo de bachillerato por medio de técnicas activas para así obtener resultados favorables para ellas mismas y por ende para la unidad educativa.

8. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Diagnosticar el nivel de la expresión oral de las estudiantes del bachillerato.
- Fortalecer las capacidades de expresión oral con estrategias didácticas para las estudiantes de segundo de bachillerato por medio de técnicas activas.
- Generar espacios de aplicación de los talleres de expresión oral con las aéreas para desarrollar las habilidades lingüísticas.

9. DESCRIPCION DEL PRODUCTO EDUCATIVO

Al realizar los talleres de expresión oral utilizando todos los medios, deseo que las estudiantes adquieran esta técnica como un instrumento favorable para las clases, para sus participaciones en público y su desarrollo dentro de la vida estudiantil.

Se debe tener presente que las demandas de los tiempos actuales evidencian la necesidad de una educación que responda a los intereses de una sociedad en constante cambio; por lo que el sistema educativo debe responder de manera sistemática al mejoramiento de la calidad de vida de sus ciudadanos –ciudadanas.

Partir de una visión de aprendizajes activos, en atención a la complejidad e incertidumbre, así como reconsiderar la fuerza del conocimiento y la formación de las estudiantes a partir de los problemas más representativos de su realidad personal y social. Respecto de la experiencia que se menciona, al planificar el trabajo de aula se deben tener presente tanto los aspectos relativos a los desarrollos; cognitivo, socio afectivo y psicomotor, como los que corresponden al área de la expresión artística (intelectual, social, estético, afectivo, físico, emocional, incluyendo la comunicación

oral de cada una de las estudiantes), pues éstos se reflejan en las expresiones creativas que elabora la población participante, sean éstas personales o colectivas.

El propósito de este producto educativo es despertar el interés por la expresión oral y así conseguir una actitud participativa, tratando de que este producto responda a las expectativas que las adolescentes y al mismo tiempo a la exigencia de la educación ecuatoriana encaminada a la excelencia.

10. Taller 1: BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN

Objetivo: Fomentar la comunicación de forma creativa y veraz para vencer las barreras de la comunicación

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>Barreras de la Comunicación</p> <p>Las Barreras de la Comunicación son aquellos elementos que afectan negativamente a su eficacia. Existen diversos elementos que debemos tener en cuenta para evitar estos aspectos negativos:</p> <p>A-Lugar y Momento escogidos:</p> <p>El Contexto en el cual se realiza la Comunicación es de una gran importancia. Si queremos comunicar un mensaje a un determinado grupo de personas en una habitación pobremente iluminada, es muy fácil que ellas pierdan una parte importante de los detalles del mismo. Lo mismo sucede si el ambiente es muy ruidoso o no permite concentrarse fácilmente.</p> <p>B-Perturbaciones o Interferencias en la Comunicación:</p> <p>Un ejemplo de estas interferencias son las frecuentemente usadas "muletillas". A menudo utilizamos sin apenas darnos cuenta coletillas como "eh.." "sabes.." "entiendes..." Aunque no suele llegar a ser un trastorno para la comunicación, a menudo resultan molestas y perturban el proceso comunicativo.</p> <p>C-Falta de Empatía:</p> <p>Un aspecto muy importante en la Comunicación es la Empatía, es decir, la capacidad de ponerse en el lugar del otro con objeto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cartulinas ✓ Marcadores ✓ Copias ✓ Pizarra ✓ Marcadores 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maestra del taller ✓ Estudiantes del grupo de trabajo
8:10	Desarrollo del tema			
	<ul style="list-style-type: none"> • Lectura compartida 			
9:00	Grupos de trabajo:			
	<ul style="list-style-type: none"> • Para cada grupo dar soluciones a cada ítems por grupo 			
10:00	Conclusiones del tema			
	<ul style="list-style-type: none"> • Compartir las conclusiones en plenaria 			

		<p>de comprender mejor cuáles son sus necesidades, preocupaciones y motivaciones. Una falta de Empatía provoca mayores dificultades en la comunicación.</p> <p>D-Ausencia de Feed-back: El feedback es aquella información de vuelta que nos llega del receptor y que nos ayuda a comprender si este ha entendido el mensaje correctamente.</p> <p>E-Prejuicios y Estereotipos: Estos elementos negativos provocan una predisposición a interpretar los mensajes de una manera predeterminada, según condicionantes como pueden ser el sexo, raza, edad, nivel socio-cultural, estatus, etc. Son muy peligrosos ya que regulan nuestra conducta y forma de actuar.</p> <p>F- Efecto Halo: Existe una tendencia natural a juzgar a las personas en función de la primera impresión que nos causan. El gran problema que nos causa es la falta de Objetividad.</p> <p>G- No Escuchar: Una de las habilidades principales que tiene que aprender un buen comunicador es la escucha activa, es decir, necesitamos conocer las condiciones de la persona con que nos estamos comunicando.</p>		
--	--	--	--	--

BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN

COMUNICACIÓN

Quizás, nunca lo pensamos, pero al comunicarse dos personas ocurren muchas cosas, en lo más simple y cotidiano, la comunicación mutua, ósea, se disgrega en preguntas, respuestas, explicaciones, y aclaraciones.

Una simple comunicación implica tanto, que las personas pueden tener problemas para entender, sobre todo si el tema era complejo, existe distracciones, o cualquier cosa.

Las Barreras de la Comunicación son aquellos elementos que afectan negativamente a su eficacia. Existen diversos elementos que debemos tener en cuenta para evitar estos aspectos negativos:

A-Lugar y Momento escogidos:

El Contexto en el cual se realiza la Comunicación es de una gran importancia. Si queremos comunicar un mensaje a un determinado grupo de personas en una habitación pobremente iluminada, es muy fácil que ellas pierdan una parte importante de los detalles del mismo. Lo mismo sucede si el ambiente es muy ruidoso o no permite concentrarse fácilmente.

B-Perturbaciones o Interferencias en la Comunicación:

Un ejemplo de estas interferencias son las frecuentemente usadas "muletillas". A menudo utilizamos sin apenas darnos cuenta coletillas como "eh.." "sabes.." "entiendes..." Aunque no suele llegar a ser un trastorno para la comunicación, a menudo resultan molestas y perturban el proceso comunicativo.

C-Falta de Empatía:

Un aspecto muy importante en la Comunicación es la Empatía, es decir, la capacidad de ponerse en el lugar del otro con objeto de comprender mejor cuáles son sus necesidades, preocupaciones y motivaciones.

Una falta de Empatía provoca mayores dificultades en la comunicación.

D-Ausencia de Feed-back:

El feedback es aquella información de vuelta que nos llega del receptor y que nos ayuda a comprender si este ha entendido el mensaje correctamente.

E-Prejuicios y Estereotipos:

Estos elementos negativos provocan una predisposición a interpretar los mensajes de una manera predeterminada, según condicionantes como pueden ser el sexo, raza, edad, nivel socio-cultural, estatus, etc. Son muy peligrosos ya que regulan nuestra conducta y forma de actuar.

F- Efecto Halo:

Existe una tendencia natural a juzgar a las personas en función de la primera impresión que nos causan. El gran problema que nos causa es la falta de Objetividad.

G- No Escuchar:

Una de las habilidades principales que tiene que aprender un buen comunicador es la escucha activa, es decir, necesitamos conocer las condiciones de la persona con que nos estamos comunicando.

Existen tres tipos de categorías, que se presentan como barreras en una comunicación efectiva:

- **AMBIENTALES:** Estas son las que nos rodean, son impersonales, y tienen un efecto negativo en la comunicación, puede ser incomodidad física (calor en la sala, una silla incómoda, etc.) distracciones visuales, interrupciones, y ruidos (timbre, teléfono, alguien con tos, ruidos de construcción.)
- **VERBALES:** Estas son la forma de hablar, que se interponen en la comunicación, a modo de ejemplo: personas que hablan muy rápido, o no explican bien las cosas. Las personas que hablan otro idioma es obvia la barrera, pero incluso a veces nuestro propio idioma es incomprendible, por nosotros mismos, ya sea por diferencia de edad, clases sociales, nivel de educación e incluso entre dos profesionales, de distinto interés, como ejemplo: un médico, no podría hablar de temas medicinales con un ingeniero, sino solo con un colega o persona relacionada, con la salud. El no escuchar bien, es otro tipo de barrera verbal, cuando no existe atención.

- **INTERPERSONALES:** Es el asunto entre dos personas, que tienen efecto negativo en la comunicación mutua. Estas barreras interpersonales más comunes, son las *suposiciones incorrectas*, y las *percepciones distintas*.

Una *SUPOSICIÓN*, es algo que se da por hecho. Correcta o no correcta la suposición será una barrera en la comunicación. La *PERCEPCIÓN*, es lo que uno ve y oye, es nuestro punto de vista, ósea dos personas pueden percibir un tema con distinto significado, cuando tomamos un punto de vista como un hecho nos cerramos a otras perspectivas. Los prejuicios con relación a la edad, sexo, raza, o religión son también barreras interpersonales. Estos prejuicios pueden ser tomados negativamente, según como se planteen.

¿Cómo superar las barreras en la comunicación?

Si nosotros aceptamos que existen barreras, este es un solo paso a la solución, y poder entablar una comunicación eficaz. Existen tres formas de superar las barreras de la comunicación:

- **AMBIENTALES:** - Escoger un lugar apropiado para la discusión
 - ✓ Hablar en un ambiente sin distracción o interrupción.
- **VERBALES:** -Tener muy claro lo que se quiere comunicar, y expresarlo con claridad.
 - ✓ Escuchar atentamente lo que otra persona dice.
- **INTERPERSONALES:** -No tome en cuenta suposiciones y prejuicios.
 - ✓ Es te alerta a las posibles, diferencia en la percepción.
 - ✓ Sea flexible, y si no nos comprenden la idea, hay que expresarla de distintas formas, hasta su entendimiento.

LO QUE SE PIENSA DECIR

LO QUE SE QUIERE DECIR

LO QUE SE SABE DECIR

LO QUE SE DICE

LO QUE SE OYE

LO QUE SE ENTIENDE

LO QUE SE ACEPTA

LO QUE SE RETIENE

LO QUE SE APLICA

11. Taller 2: ESCUCHA ACTIVA

Objetivo: Fortalecer la escucha activa para mejorar la comunicación oral

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	Escucha activa Algunos métodos de Escucha Activa:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Hojas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Marcadores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema <ul style="list-style-type: none"> • Con preguntas y respuestas del lenguaje verbal y no verbal 	A: Observar nuestro Interlocutor. - Observando atentamente al Interlocutor conseguiremos identificar el contenido de sus expresiones verbales y no verbales . -Conseguiremos identificar cuáles son sus sentimientos en ese momento.		
9:00	Grupos de trabajo <ul style="list-style-type: none"> • Debe preparar cada tema con dramatizaciones reales y cotidianas 	- Alcanzar un nivel de Empatía adecuado, es decir ponerse en su piel para comprender mejor su situación y sus emociones. Es decir, transmitirle que lo entendemos . B: Utilizar el Lenguaje no verbal. - Adoptar una postura corporal activa - Mantener un buen contacto visual - Mostrar atención		
10:00	Conclusiones del tema <ul style="list-style-type: none"> • La escucha activa ayuda a la expresión oral. 	- Gestos de confirmación : asentir con la cabeza demostrando atención, etc. - Usar un tono de voz adecuado C: Uso Efectivo de Palabras: -Usar mensajes verbales de confirmación : "entiendo..."		

		<p>"ya veo..." "ajá..."</p> <p>-Demostrar que se ha entendido lo que comunica el interlocutor parafraseando alguna de las frases que ha pronunciado: "si no he entendido mal, has dicho que..."</p> <p>D: Evitar Interrumpir a la persona que está hablando</p> <p>Por respeto a las personas escuchar con atención a quienes hablan nos enriquece y produce mucho bienestar.</p> <p>E: Tratar de no emitir juicios</p> <p>No dar juicios permite conocer la verdad con transparencia, un dialogo oportuno y escuchar sabiamente constituye un arte.</p> <p>F: No ofrecer ayuda prematuramente.</p> <p>-Debemos dejar que la persona se exprese sin interrupciones. Cuando llegue el momento podremos ofrecerle nuestras soluciones si lo consideramos oportuno.</p> <p>G: Nunca rechazar los sentimientos de la otra persona</p> <p>Los sentimientos de todos los seres humanos son sagrados por lo tanto no rechazarlos y valorar a cada quien por su realidad fortalece la calidad humana.</p>		
--	--	---	--	--

ESCUCHA ACTIVA

Un buen oyente trata de entender profundamente lo que la otra persona está diciendo. Al final puede llegar a estar en desacuerdo, Pero antes de demostrar su contrariedad, Quiere saber exactamente de qué se trata Kenneth A. Wells, Estadounidense

La escucha activa y efectiva es un hábito como así también es la base para una comunicación efectiva.

La escucha activa se focaliza intencionalmente en la persona que uno escucha, ya sea en un grupo o sólo dos personas, para comprender lo que se está diciendo. Como oyente, debería ser capaz de repetir en sus propias palabras lo que la otra persona haya dicho. Esto no implica estar de acuerdo con lo que el otro está diciendo, sino comprender lo que se dice.

¿Qué afecta la escucha?

¿Qué piensa sobre el tema?

¿Es algo nuevo o tiene experiencia en ello?

¿Es complicado o sencillo entenderlo?

¿Es importante para usted o sólo entretenido? ¿La persona que habla tiene experiencia o está nerviosa?

¿Cuáles son los signos no verbales que presenta el orador?

¿Qué estructura mental tiene?

¿Tiene buen trato, es amenazador, inteligente, etc.?

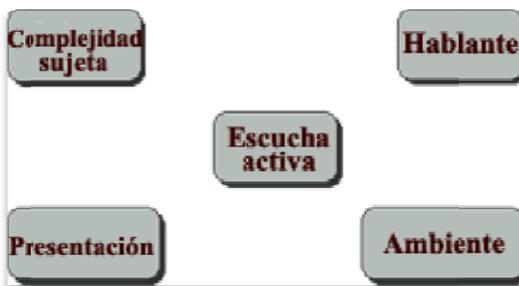


Figura 2. Escucha Activa

¿El mensaje está ilustrado con imágenes visuales o con ejemplos?

¿Utiliza la tecnología de manera efectiva?

Los conceptos, ¿son introducidos en forma gradual o con ejemplos? ¿El lugar facilita la escucha o permite la interacción o el intercambio de ideas con el orador? ¿Existen elementos que ayuden a la distracción y que pudieran ser obviados?

Están descritos los factores externos.

Prepárese con una actitud positiva, involucrada en la situación

➤ **Focalice su atención en el tema**

Deje de hacer cualquier actividad que estuviera realizando, que no sea relevante y concéntrese en el orador o el tema

➤ **Repase mentalmente lo que ya sabe sobre el tema**

Organice el material por adelantado para desarrollarlo en el futuro (conferencias anteriores, programas de TV, artículos de periódicos, sitios web, experiencia previa en su propia vida, etc.)

➤ **Evite distracciones**

Siéntese en un lugar apropiado cerca del orador.

Evite distracciones (una ventana, un vecino charlatán, ruido, etc.)

➤ **Percátese de su estado emocional**

Deje las emociones en suspenso hasta más tarde

O téngalas en cuenta de una manera pasiva a menos que pueda controlarlas

➤ **Deje de lado sus prejuicios,**

Sus opiniones, está presente en ese lugar para aprender lo que el orador tiene para decir y no al revés

Escuche en forma activa

- **Focalícese en el otro,** en la persona que está comunicándole algo. Siga y entienda a la persona que está hablando como si estuviera en su lugar. Escuche con sus oídos pero también con sus ojos y el resto de los sentidos.
- **Preste atención a:** los signos no verbales que muestre el orador. Deje que la presentación siga su curso. No se oponga o esté de acuerdo con el tema, sino deje que los pensamientos sigan su curso
- **Involúcrese:** Responda en forma activa a las preguntas o directivas. Utilice su postura corporal (por ejemplo inclínese hacia adelante) y atención para demostrarle al orador su interés

Actividades para realizar

En forma individual

Dele al orador tiempo y espacio para descansar después de hablar

Exprésele su reconocimiento por el hecho de compartir y ayudar a construir confianza y animar el diálogo

Controle si comprendió

- Reformule los datos clave para confirmar su comprensión y construir un diálogo
- Realice un resumen de los puntos clave para confirmar su comprensión y construir un diálogo
- Realice preguntas que no sean en tono amenazante para construir su comprensión

Continúe el diálogo:

- Reflexione sobre su experiencias para demostrar su interés (“feedback”)
- Realice una interpretación después de sentir que captó el contenido

Aplique lo aprendido a una situación nueva: En grupo/audiencia

Dele al orador espacio para reagrupar e interrogar después de hablar.

Durante la formulación de preguntas y respuestas

Al realizar una pregunta

- Exprese su aprecio de manera inmediata
- Resuma sintéticamente el punto principal
- Formule la pregunta

Al hacer un comentario

- Exprese su aprecio de manera inmediata
- Reformule la idea presentada en forma sintética
- Exponga su idea, interpretación, reflexión.
- Invite a recibir una respuesta

Desarrollo continuo

- Obtenga contactos para referencias futuras
- Invite a amigos/colegas/etc. a una discusión posterior
- Escriba un resumen con preguntas para efectuar un repaso en el futuro.

Traducido al español por Trad. Marisa E. D’Alessandro, Bs As, Argentina

La escucha Activa

Uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo es el saber escuchar. La falta de comunicación que se sufre hoy día se debe en gran parte a que no se sabe escuchar a los demás. Se está más tiempo pendiente de las propias emisiones, y en esta necesidad propia de comunicar se pierde la esencia de la comunicación, es decir, poner en común, compartir con los demás. Existe la creencia errónea de que se escucha de forma automática, pero no es así. Escuchar requiere un esfuerzo superior al que se hace al hablar y también del que se ejerce al escuchar sin interpretar lo que se oye. Pero, ¿qué es realmente la escucha activa?.

La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla. ¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar?. Existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. La escucha efectiva tiene que ser necesariamente activa por encima de lo pasivo. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

Elementos que facilitan la escucha activa:

- Disposición psicológica: prepararse interiormente para escuchar. Observar al otro: identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).
- Elementos a evitar en la escucha activa:
- No distraernos, porque distraerse es fácil en determinados momentos. La curva de la atención se inicia en un punto muy alto, disminuye a medida que el mensaje continúa y vuelve a ascender hacia el final del mensaje, Hay que tratar de combatir esta tendencia haciendo un esfuerzo especial hacia la mitad del mensaje con objeto de que nuestra atención no decaiga.
- No interrumpir al que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.

- No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: “no te preocupes, eso no es nada”.
- No contar “tu historia” cuando el otro necesita hablarte.
- No contra argumentar. Por ejemplo: el otro dice “me siento mal” y tú respondes “y yo también”.
- Evitar el “síndrome del experto”: ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.

La **escucha activa** es: escuchar bien, con atención y cuidado, tratando de comprender lo que nos dice la otra persona. Para lograrlo debemos estar presentes no sólo físicamente sino también psicológicamente.

Tenemos tendencia a no escuchar lo que nos dice la persona con la que hablamos porque vamos unos pasos por delante pensando en cuál va a ser el argumento de nuestra respuesta.

Ventajas de practicar la escucha activa

1. Si sabemos escuchar, los demás sentirán la confianza necesaria para ser sinceros con nosotros.
2. La persona que nos habla se siente valorada. Y ésta es una de las formas más baratas y más sencillas de poner en práctica la motivación.
3. Escuchar tiene efectos tranquilizantes y facilita que se eliminen tensiones. Y esto es muy importante en ambientes laborales donde el estrés se está convirtiendo en el protagonista principal de las comunicaciones.
4. Favorece una relación positiva con su interlocutor. Ya sea que usted ocupe o no un puesto directivo, siempre le servirá para fomentar unas buenas relaciones.
5. Permite llegar al fondo de los problemas y no tomar medidas de emergencia que, con el tiempo, son peor remedio que la enfermedad.
6. Logramos respeto hacia nosotros de la persona que nos habla. Porque el respeto es una de esas cosas importantes en la vida, que “cuanto más se reparte más se tiene”.
7. Es una recompensa para la persona con la que hablamos. De ahí que deba ser utilizada con prudencia cuando nos relacionamos con personas que tienden a hablar en exceso.

Los enemigos de la comunicación

Hay conductas que realizamos, algunas de forma consciente y otras totalmente inconscientes que impiden la comunicación. Por ejemplo:

- ✓ Interrumpir continuamente a la persona que nos habla.
- ✓ Juzgar cada comentario que nos hace.
- ✓ Ofrecer ayuda que no nos ha solicitado.
- ✓ Quitar importancia a los sentimientos de la otra persona con expresiones como: “No te preocupes por esa tontería”, “no te pongas así”, etc.
- ✓ Contar “nuestra anécdota” cuando el otro está aún hablando.
- ✓ Caer en el “síndrome del experto”: Saber lo que debemos contestar cuando el otro no ha hecho más que iniciar su relato.

Cuándo utilizar la escucha activa

El empleo de las técnicas de escucha activa está especialmente indicado en situaciones de mucha tensión o cuando prevemos que vamos a ser interrumpidos con frecuencia.

12. Taller 3: COMUNICACIÓN VERBAL

Objetivo: Reconocer que el ser humano tiene dos medios fundamentales para expresarse en su entorno.

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>La comunicación verbal</p> <p>Nuestra actividad diaria conlleva el intercambio continuo de mensajes, muy simples unos (saludar), más complejos otros (una reunión importante) y de todos estos actos comunicativos esperamos una transmisión y una comprensión efectivas.</p> <p>El ser humano dispone de dos medios de comunicación fundamentales: la palabra y el cuerpo, que bien utilizados harán posible la expresión de sus ideas de una manera clara y precisa.</p> <p>-La precisión en el lenguaje hace referencia a que hemos de expresarnos certeramente, procurando usar las palabras de la forma más idónea y concreta en cada caso. Nos ayudará a conseguirlo las siguientes recomendaciones:</p> <p>1.-Transmitir una idea por frase, o diversas frases para una, pero nunca diversas ideas en una sola frase.</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Lo Mejor y Las Cosas Más valiosas En El Mundo No Se Pueden Ver o Incluso Tocar. Deben Ser Sentidas Con El Corazón." • Alegría, estudio y piedad: es el mejor programa para hacerte feliz y que más beneficiará tu alma. (Don Bosco) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Frases ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Lápices de colores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema . Lectura del tema Grupos de trabajo			
9:00	<ul style="list-style-type: none"> • Constitución de grupos de trabajo • Cada grupo lee, reflexiona y presenta de forma creativa la frase correspondiente. 			
10:00	Conclusiones del tema Expresar cada frase de forma creativa			

		<ul style="list-style-type: none"> • El verdadero heroísmo consiste en convertir los sueños en realidades y las ideas en hechos. (Alfonso Rodríguez Castelao) • El miedo es natural en el prudente, y el vencerlo es lo valiente. (Alonso de Ercilla) • Muchas personas se pierden las pequeñas alegrías esperando la gran felicidad. (P.S. Buck) • Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado. Un esfuerzo total es una victoria completa. Mahatma Gandhi <p>1.- Para triunfar en la vida, no es importante llegar el primero. Para triunfar simplemente hay que llegar, levantándose cada vez que se cae en el camino. Si no te esfuerzas hasta el máximo, ¿cómo sabrás donde está tu límite?</p> <p>2.-La explicación debe basarse más en los actores y las acciones que no en las abstracciones.</p> <p>3.-Usemos un lenguaje concreto, evitando las vaguedades y las exageraciones.</p> <p>4.-Restrinjamos las muletillas o palabras-comodín.</p> <p>El lenguaje oral ha de reflejar lo que se quiere decir, ha de transmitir las intenciones del orador, ha de ser expresivo.</p>		
--	--	--	--	--

COMUNICACIÓN VERBAL

Comunicación no verbal:

Es aquella donde las personas revelan algo más que el lenguaje hablado. Como por gestos, expresiones faciales, lenguaje corporal, y tono de voz, esto transmite lo que se piensa y siente.

Pensemos ¿cómo usamos nuestras manos al explicar algo?, O mandar a alguien, ¿cómo reacciona esa persona?, si nos entendió, o es una duda, etc.

El tono de voz también es parte de la comunicación no verbal, ya que esta expresa distintos sentimientos.

Para obtener una buena comunicación no verbal, sin malos entendidos, tome en cuenta lo siguiente:

- Mire a la persona con quien habla.
- Estudie sus expresiones faciales, lenguaje corporal, y gestos.
- Escuche con atención, el tono de la voz que nos transmiten.

Una persona tiene necesidades, para sobrevivir, y sobre todo relacionarse con el resto, ya que el hombre es el único ser, que no puede vivir solo, tiene la necesidad de comunicarse, para esto existen dos necesidades fundamentales, primero las **personales**, donde la persona debe sentirse valorado y respetado, ser escuchado, y participar en una discusión; y segundo las **prácticas**, donde el individuo se mantiene centrado en el tema, logra buenas decisiones, e intercambia decisión en forma eficiente.

13. Taller 4: VENCER EL MIEDO AL EXPONER

Objetivo: Potenciar la confianza en uno mismo para exponer con serenidad

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>Vencer el miedo a exponer</p> <p>La gran mayoría de la gente presenta miedo a hablar en público en una exposición por una serie de razones entre las cuales destacan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - miedo a las críticas - miedo al fracaso - ansiedad al sentirse el centro de atención - demostrar ignorancia del tema a tratar - miedo a las posibles reacciones negativas de los espectadores - temor a la pérdida del prestigio <p>Gran parte de este miedo es irracional, es decir, no obedece a motivos lógicos.</p> <p>Ahora bien, tener miedo en los momentos previos a una exposición pública es algo natural propio del ser humano. Por esta razón no deberíamos ser excesivamente críticos con nosotros mismos, ni considerarnos como una persona débil o insegura.</p> <p>Posiblemente, la mejor manera de vencer el miedo es con una preparación adecuada. Es muy aconsejable trabajar y ensayar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cartulinas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Lápices de colores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema:			
9:00	<ul style="list-style-type: none"> • Lectura socializa del tema <p>Grupos de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caja de sorpresa para vencer el miedo 			
10:00	<p>Conclusiones del tema</p> <p>Medios para vencer el miedo</p>			

		<p>rigurosamente la intervención.</p> <p>Cuando se domina el tema de la exposición, las posibilidades de cometer fallos se reduce notablemente, lo cual genera confianza y disminuye el citado nivel de ansiedad.</p> <p>Suele resultar muy útil mantener una mentalidad positiva antes y durante la intervención, es decir, imaginarse la enorme satisfacción que nos produciría obtener un gran éxito. Conseguir desenvolverse airoosamente y sin inhibiciones es en la mayoría de los casos una cuestión de práctica. Es por lo tanto muy aconsejable no dejar pasar cualquier oportunidad de hablar en público.</p> <p>Por otra parte, hay que tener en cuenta que no todo el miedo es malo, sino que resulta una ventaja puesto que nos mantiene alerta y agudiza nuestro ingenio ayudándonos a superar el trance con éxito.</p>		
--	--	--	--	--

VENCER EL MIEDO AL EXPONER

LA PIEDRA

El distraído tropezó con ella,
El violento la utilizó como proyectil,
El emprendedor, construyó con ella,
El campesino, cansado, la utilizó de asiento,
Para los niños, fue un juguete,
Drummond la poetizó,
David, mató a Goliat,

Y Michel Ángelo le sacó la más bella escultura.

En todos estos casos, la diferencia no estuvo en la piedra
sino en el HOMBRE!!!

No existe "PIEDRA" en tu camino que no puedas aprovechar
para tu propio crecimiento.

El miedo tiene su raíz en lo desconocido. Si no sabes hablar en público, es lógico que tengas miedo a hacerlo. Además, todos tratamos de evitar lo que nos parece que nos puede causar un daño. Y, hablar en público, implica la posibilidad de quedar en ridículo frente a los demás, a personas que consideramos importantes, de algún modo. Encima, nos exponemos voluntariamente a recibir críticas que, podrían ser, negativas.

Y nadie quiere que esto suceda.

Entendiendo la raíz del miedo, somos capaces de "reprogramar" nuestra mente para que:

- 1) Desaparezca el temor haciendo conocido lo que antes era desconocido
- 2) Desaparezca el temor convirtiendo la exposición pública en una oportunidad de éxito, en lugar de ridículo.
- 3) Desaparezca el temor obteniendo de las otras críticas positivas. Todo esto es muy simple de lograr, si sigues los pasos correctos.

Vencer el miedo a exponer

La **gran mayoría** de la gente presenta miedo a hablar en público en una exposición por una serie de razones entre las cuales destacan:

- ✓ Miedo a las **críticas**
- ✓ Miedo al fracaso
- ✓ Ansiedad al sentirse el centro de atención
- ✓ Demostrar ignorancia del tema a tratar
- ✓ Miedo a las posibles reacciones negativas de los espectadores
- ✓ Temor a la pérdida del prestigio
- ✓ Etc.

Gran parte de este miedo es irracional, es decir, **no obedece a motivos lógicos**.

Ahora bien, tener miedo en los momentos previos a una exposición pública es algo natural propio del ser humano. Por esta razón no deberíamos ser excesivamente críticos con nosotros mismos, ni considerarnos como una persona débil o insegura.

Posiblemente, la mejor manera de vencer el miedo es con una **preparación adecuada**. Es muy aconsejable **trabajar y ensayar rigurosamente la intervención**. Cuando se domina el tema de la exposición, las posibilidades de cometer fallos se reduce notablemente, lo cual **genera confianza y disminuye el citado nivel de ansiedad**.

Suele resultar muy útil mantener una mentalidad positiva antes y durante la intervención, es decir, imaginarse la enorme satisfacción que nos produciría obtener un gran éxito.

Conseguir desenvolverse airoosamente y sin inhibiciones es en la mayoría de los casos una **cuestión de práctica**. Es por lo tanto muy aconsejable no dejar pasar cualquier oportunidad de hablar en público.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que **no todo el miedo es malo**, sino que resulta una ventaja puesto que nos mantiene alerta y agudiza nuestro ingenio ayudándonos a superar el trance con éxito.

1. Expresarse con sencillez

La sencillez en la comunicación en público es siempre una base fundamental. Evite expresarse con palabras rebuscadas o términos altamente técnicos. Recuerde que "la verdadera elocuencia, belleza y sabiduría están en la sencillez de sus palabras".

2. Ser objetivo

Defina siempre en un par de ideas cual es el propósito de su disertación y, si es conveniente, hágalo saber. No se desvíe del tema ni se pierda dentro de él. Procure ser claro, preciso y objetivo. Recuerde que "si usted no sabe con precisión lo que quiere decir, mucho menos lo sabrá su auditorio".

3. Ser breve

La brevedad consiste en no decir más de lo estrictamente necesario. Recuerde que mantener la atención del público durante largo tiempo es difícil, por lo que usted deberá ser breve pero sustancioso. Aquí resulta muy cierto aquello de que "la calidad es más importante que la cantidad".

4. Elaborar un plan que ordene los elementos de su exposición.

Toda pieza oratoria se compone de tres partes: la introducción, el desarrollo del tema y la conclusión o cierre.

5. Improvisar

Hay muchas circunstancias que pueden echar a perder su plan. Por ello debe estar preparado para improvisar. Algunos incidentes frecuentes son: falta de sonido amplificado, ausencia de material de apoyo y hasta el olvido de sus "tarjetas-guía". No se desanime e improvise.

6. Ser sincero

No trate de cambiar su estilo, pues así jamás lograra convencer a su auditorio. No diga nada que usted mismo no crea, de lo contrario su esfuerzo para convencer al público será enorme. Transmita siempre emoción y sinceridad.

7. Dominar la escena

Los primeros momentos son los más importantes para romper el hielo. Siga estos pasos: sonría, agradezca a quien lo presento, cuente algo divertido, muestre interés por el público, consiga que este se una a los aplausos, lisonjee con sinceridad, haga alguna pregunta de interés, y no empiece hasta que haya captado la atención.

8. Utilizar la mirada

A veces su mirada dice más que sus palabras. Establezca un contacto visual con el auditorio seleccionando algunas caras amigables, tanto a la derecha, como a la izquierda y al centro. Diríjase alternativamente a cada una de ellas y así lograra dominar a su auditorio.

9. No leer ni hablar de memoria

No lea su discurso ni trate de hacer alarde de su memoria, pues ambas técnicas normalmente fallan. La expresión espontánea tal vez no sea tan elegante pero resulta mejor. Auxílese siempre de un juego de "tarjetas-guía" que le ayudaran recordar los aspectos del tema que preparo.

10. Mantenerse tranquilo y dueño de si

Si se deja someter a una tensión nerviosa tendrá problemas hasta para respirar. Para relajarse, basta con mover el diafragma suave y rítmicamente. Tenga siempre presente que la importancia de la respiración es fundamental para mantenerse tranquilo y sereno.

14. Taller 5: COMUNICACIÓN EFICAZ

Objetivo: Favorecer una comunicación eficaz para la transmisión de mensajes

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>La Comunicación Eficaz</p> <p>Para lograr nuestro objetivo de conseguir una buena comunicación debemos tener en cuenta una serie de factores. Para que el mensaje que queremos transmitir sea eficaz, este debe cumplir una serie de requisitos imprescindibles:</p> <p>A- Claridad: los mensajes deben ser claros, fácilmente decodificados e inequívocos.</p> <p>B- Precisión: la información transmitida en el mensaje debe ser precisa y completa.</p> <p>C- Objetividad: la información transmitida por el Emisor debe ser veraz, auténtica, lo más imparcial posible, es decir, objetiva.</p> <p>D- Oportuno: el mensaje debe transmitirse en el momento preciso, es decir, aquel en el cual surge el efecto adecuado para el fin que se desea conseguir.</p> <p>E- Interesante: el mensaje ha de ser atractivo para el Receptor consiguiendo de esta manera una mayor motivación e implicación del mismo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Hojas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Revistas ➤ Periódicos ➤ ➤ Propagandas ➤ Afiches ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema: • Lectura del tema			
9:00	Trabajo personal: • crear un comunicación eficaz con el tema : LA DISCRIMINACIÓN SOCIAL			
10:00	Conclusiones del tema: Presentar los trabajos para elegir el de mejor			

COMUNICACIÓN EFICAZ

LA COMUNICACIÓN

Somos primordialmente seres “sociales”, en el sentido de que pasamos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas. Por consiguiente, es importante aprender a entenderse con los otros y a funcionar adecuadamente en situaciones sociales. Ciertas habilidades de comunicación nos ayudan a mejorar las relaciones interpersonales.

La comunicación es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información. En la comunicación intervienen diversos elementos que pueden facilitar o dificultar el proceso.

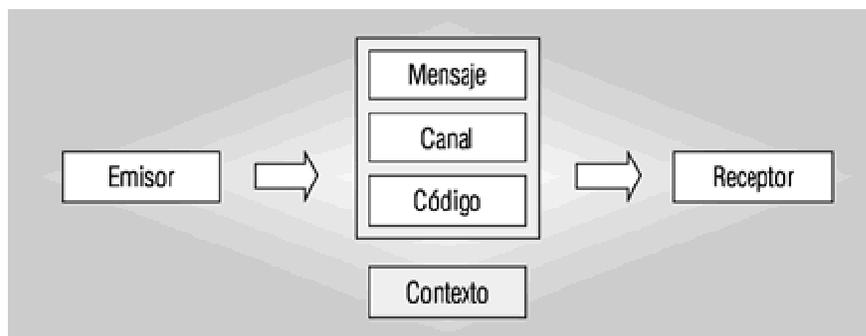


Figura 3. Elementos de la comunicación

- ✓ Emisor: La persona (o personas) que emite un mensaje.
- ✓ Receptor: La persona (o personas) que recibe el mensaje.
- ✓ Mensaje: Contenido de la información que se envía.
- ✓ Canal: Medio por el que se envía el mensaje.
- ✓ Código: Signos y reglas empleadas para enviar el mensaje.
- ✓ Contexto: Situación en la que se produce la comunicación.

La comunicación eficaz entre dos personas se produce cuando el receptor interpreta el mensaje en el sentido que pretende el emisor.

TIPOS DE COMUNICACIÓN

Las formas de comunicación humana pueden agruparse en dos grandes categorías: la comunicación verbal y la comunicación no verbal:

- ✓ La comunicación verbal se refiere a las palabras que utilizamos y a las inflexiones de nuestra voz (tono de voz).
- ✓ La comunicación no verbal hace referencia a un gran número de canales, entre los que se podrían citar como los más importantes el contacto visual, los gestos faciales, los movimientos de brazos y manos o la postura y la distancia corporal.

Comunicación verbal

- ✓ Palabras (lo que decimos)
- ✓ Tono de nuestra voz

Comunicación no verbal

- ✓ Contacto visual
- ✓ Gestos faciales (expresión de la cara)
- ✓ Movimientos de brazos y manos
- ✓ Postura y distancia corporal

Pese a la importancia que le solemos atribuir a la comunicación verbal, entre un 65% y un 80 % del total de nuestra comunicación con los demás la realizamos a través de canales no verbales. Para comunicarse eficazmente, los mensajes verbales y no verbales deben coincidir entre sí. Muchas dificultades en la comunicación se producen cuando nuestras palabras se contradicen con nuestra conducta no verbal. Ejemplo:

- ✓ Un hijo le entrega un regalo a su padre por su cumpleaños y éste, con una expresión de decepción, dice: “Gracias, es justo lo que quería”.
- ✓ Un chico encuentra a su mejor amigo por la calle y, cuando le saluda, el otro le devuelve el saludo con un frío y seco “hola” y desvía la mirada.

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ

Todos conocemos y podríamos citar en teoría cuales son los principios básicos para lograr una correcta comunicación, pero, tal vez por sonar a pero grullo, frecuentemente nos olvidamos de ellos. Algunas de las estrategias que podemos emplear son tan sencillas como las siguientes:

La escucha activa

Uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo es el **saber escuchar**. La falta de comunicación que se sufre hoy día se debe en gran parte a que no se sabe escuchar a los demás. Se está más tiempo pendiente de las propias emisiones, y en esta necesidad propia de comunicar se pierde la esencia de la comunicación, es decir, poner en común, compartir con los demás. Existe la creencia errónea de que se escucha de forma automática, pero no es así. Escuchar requiere un esfuerzo superior al que se hace al hablar y también del que se ejerce al escuchar sin interpretar lo que se oye. Pero, ¿qué es realmente la escucha activa?.

La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla. ¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar?. Existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. La escucha efectiva tiene que ser necesariamente activa por encima de lo pasivo. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

Elementos que facilitan la escucha activa:

- Disposición psicológica: prepararse interiormente para escuchar. Observar al otro: identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).

Elementos a evitar en la escucha activa:

- No distraernos, porque distraerse es fácil en determinados momentos. La curva de la atención se inicia en un punto muy alto, disminuye a medida que el mensaje continua y vuelve a ascender hacia el final del mensaje, Hay que tratar de combatir esta tendencia haciendo un esfuerzo especial hacia la mitad del mensaje con objeto de que nuestra atención no decaiga.
- No interrumpir al que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.
- No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada".
- No contar "tu historia" cuando el otro necesita hablarte.
- No contra argumentar. Por ejemplo: el otro dice "me siento mal" y tú respondes "y yo también".
- Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.

Habilidades para la escucha activa:

Mostrar empatía: Escuchar activamente las emociones de los demás es tratar de "meternos en su pellejo" y entender sus motivos. Es escuchar sus sentimientos y hacerle saber que "nos hacemos cargo", intentar entender lo que siente esa persona. No se trata de mostrar alegría, si siquiera de ser simpáticos. Simplemente, que somos capaces de ponernos en su lugar. Sin embargo, no significa aceptar ni estar de acuerdo con la posición del otro. Para demostrar esa actitud, usaremos frases como: "entiendo lo que sientes", "noto que...".

Parafrasear. Este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir. Es muy importante en el proceso de escucha ya que ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "¿Quieres decir que te sentiste...?".

Emitir palabras de refuerzo o cumplidos. Pueden definirse como verbalizaciones que suponen un hallazgo para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir. Algunos ejemplos serían: "Esto es muy divertido"; "Me encanta hablar contigo" o "Debes ser muy bueno jugando al tenis". Otro tipo de frases menos directas sirven también para transmitir el interés por la conversación: "Bien", "umm" o "¡Estupendo!".

Resumir: Mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración. Expresiones de resumen serían:

- "Si no te he entendido mal..."
- "O sea, que lo que me estás diciendo es..."
- "A ver si te he entendido bien...."

Expresiones de aclaración serían:

- "¿Es correcto?"
- "¿Estoy en lo cierto?"

Algunos aspectos que mejoran la comunicación:

- **Al criticar a otra persona, hablar de lo que hace, no de lo que es.** Las etiquetas no ayudan a que la persona cambie, sino que refuerzan sus defensas. Hablar de lo que es una persona sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Eres un desastre"; mientras que hablar de lo que hace sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Últimamente te olvidas mucho de las cosas".
- **Discutir los temas de uno en uno,** no "aprovechar" que se está discutiendo, por ejemplo sobre la impuntualidad de la pareja, para reprocharle de paso que es un despistado, un olvidadizo y que no es cariñoso.
- **No ir acumulando emociones negativas sin comunicarlas,** ya que producirían un estallido que conduciría a una hostilidad destructiva.
- **No hablar del pasado.** Rememorar antiguas ventajas, o sacar a relucir los "trapos sucios" del pasado, no sólo no aporta nada provechoso, sino que despierta malos sentimientos. El pasado sólo debe sacarse a colación constructivamente, para utilizarlo de modelo cuando ha sido bueno e

intentamos volver a poner en marcha conductas positivas quizá algo olvidadas. Pero es evidente que el pasado no puede cambiarse; por tanto hay que dirigir las energías al presente y al futuro.

- **Ser específico.** Ser específico, concreto, preciso, es una de las normas principales de la comunicación. Tras una comunicación específica, hay cambios; es una forma concreta de avanzar. Cuando se es inespecífico, rara vez se moviliza nada. Si por ejemplo, nos sentimos solos/as y deseamos más tiempo para estar con nuestra pareja, no le diga únicamente algo así: “No me haces caso”, “Me siento solo/a”, “Siempre estás ocupado/a”. Aunque tal formulación exprese un sentimiento, si no hacemos una propuesta específica, probablemente las cosas no cambiarán. Sería apropiado añadir algo más. Por ejemplo: “¿Qué te parece si ambos nos comprometemos a dejar todo lo que tenemos entre manos a las 9 de la noche, y así podremos cenar juntos y charlar?”.
- **Evitar las generalizaciones.** Los términos "siempre" y "nunca" raras veces son ciertos y tienden a formar etiquetas. Es diferente decir: "últimamente te veo algo ausente" que "siempre estás en las nubes". Para ser justos y honestos, para llegar a acuerdos, para producir cambios, resultan más efectivas expresiones del tipo: “La mayoría de veces”, “En ocasiones”, “Algunas veces”, “Frecuentemente”. Son formas de expresión que permiten al otro sentirse correctamente valorado.
- **Ser breve.** Repetir varias veces lo mismo con distintas palabras, o alargar excesivamente el planteamiento, no es agradable para quién escucha. Produce la sensación de ser tratado como alguien de pocas luces o como un niño. En todo caso, corre el peligro de que le rehúyan por pesado cuando empiece a hablar. Hay que recordar que: “Lo bueno, si breve, dos veces bueno”.
- **Cuidar la comunicación no verbal.** Para ello, tendremos en cuenta lo siguiente:
 - ✓ La comunicación no verbal debe de ir acorde con la verbal . Decir " ya sabes que te quiero" con cara de fastidio dejará a la otra persona peor que si no se hubiera dicho nada.

- ✓ Contacto visual. Es el porcentaje de tiempo que se está mirando a los ojos de la otra persona. El contacto visual debe ser frecuente, pero no exagerado.
 - ✓ Afecto. Es el tono emocional adecuado para la situación en la que se está interactuando. Se basa en índices como el tono de voz, la expresión facial y el volumen de voz (ni muy alto ni muy bajo).
- **Elegir el lugar y el momento adecuados.** En ocasiones, un buen estilo comunicativo, un modelo coherente o un contenido adecuado pueden irse al traste si no hemos elegido el momento adecuado para transmitirlo o entablar una relación. Es importante cuidar algunos aspectos que se refieren al momento en el que se quiere establecer la comunicación:
- ✓ El ambiente: el lugar, el ruido que exista, el nivel de intimidad.
 - ✓ Si vamos a criticar o pedir explicaciones debemos esperar a estar a solas con nuestro interlocutor.
 - ✓ Si vamos a elogiarlo, será bueno que esté con su grupo u otras personas significativas.
 - ✓ Si ha comenzado una discusión y vemos que se nos escapa de las manos o que no es el momento apropiado utilizaremos frases como: “si no te importa podemos seguir discutiendo esto en... más tarde”.

Diez pilares para una comunicación eficaz

Factores imprescindibles para plantear una comunicación

La práctica totalidad de las empresas quieren que se las conozca y necesitan hacerse oír, por ello, invierten en comunicación. Pero no todas alcanzan los objetivos fijados o en el intento pierden de vista estos objetivos. ¿Qué se puede hacer para evitarlo y tener éxito?

Resumen:

Hay un afán por hacerse oír sin más, lo que no significa comunicar.

Si bien la notoriedad es fundamental en el panorama económico actual, deberíamos buscar que nos escuchen y nos entiendan.

Es importante tener claro qué decir, a quién, cómo y cuándo, un sencillo pero útil cuestionario.

Las empresas quieren hacerse oír, es más, lo necesitan. Igual que las personas. Los mismos directivos, como profesionales e incluso como individuos, quieren hacerse oír. Para vender sus productos y servicios, para tener éxito en el mercado y ¿por qué no? para alcanzar y disfrutar sus, al menos, 15 minutos de gloria. Pero no basta con que queramos que nos oigan. No sólo por eso nos vamos a hacer escuchar o porque queramos que entiendan nos van a entender. Y, sin embargo, se siguen destinando presupuestos escalofriantes a marketing, publicidad y comunicación lanzando mensajes de todo tipo. La pregunta es ¿acaban siendo un gasto o una inversión con retorno?, es decir, ¿son eficaces a la hora de comunicar? Pues depende cómo se hayan planteado:

1. **La información** - ¿Hay algo que decir? Sin caer en el tópico de que siempre es mejor estar en silencio que hablar por hablar, conviene ponernos en el lugar de nuestro receptor. Preguntarnos si a nosotros nos interesaría recibir la información que queremos comunicar.
2. **Lo interesante** - ¿Es realmente información de interés? A menudo, se lanzan mensajes por el mero hecho de estar en la palestra. Al menos que hablen de uno ya sea bien o mal, es lo que nos mueve pero ni siquiera eso es tan sencillo. ¿Honestamente tenemos algo que decir que incluso a nosotros mismos nos interesaría oírlo si estuviésemos al otro lado?
3. **La empatía** - ¿Es un mensaje claro? Como receptores o interlocutores entendemos aquello con lo que nos identificamos o que resulta aplicable a nuestra realidad. Tenemos que poder absorber esa información y poder utilizarla y es tarea de quien comunica elegir bien qué contar.
4. **La novedad** - ¿Aporta algo nuevo? “Cuéntame algo que no sepa” o al menos que sea dicho de manera que no hayamos oído antes y visto de ese modo llame nuestra atención, bien por la inteligencia o por la **creatividad** que conlleva.
5. **Protagonismo** - ¿Es para mí el mensaje? Cuando creemos que tenemos una información de interés que contar, el factor “interesante” viene determinado

por la persona o el grupo que vaya a recibir nuestro mensaje. No es necesario anunciárselo al mundo, sino más bien asegurarnos que quien vaya a recibir nuestra información, le resulte útil.

6. **El código** - ¿Hablamos la misma lengua? Ya lo hemos dicho antes: no porque queramos que nos entiendan, nos entenderán. Una vez que tenemos claro qué decir y a quién, la mejor receta es no complicarnos la vida y ser claros y directos.
7. **El camino** - ¿dónde estás? Incluso suponiendo que hayamos llegado a esta fase de nuestra comunicación, no resulta tan sencillo discernir dónde se encuentra nuestro público, teniendo en cuenta que cada vez somos más y que los canales proliferan a una velocidad vertiginosa. El trato directo, el correo tradicional, Internet, los medios de comunicación... Habermé puesto en el lugar de mi interlocutor y hablar su misma lengua me dará la pista para hacerle llegar mi mensaje.
8. **La competencia** - ¿Cómo hacerme oír entre todos los mensajes? Cada minuto se incrementa el bombardeo de información al que se encuentra sometida la sociedad. Sólo nos queda confiar en que transmitimos una información interesante para quien le puede resultar de utilidad y por el canal que considera más fiable y atractivo.
9. **El test** – Asegúrate que con todo y eso al final has dicho lo que quería decir ya que tenemos una oportunidad para causar una primera impresión positiva y no conviene desperdiciarla.
10. **El objetivo** - Seamos realistas, por último y, no olvidemos que al fin y al cabo lo que buscamos es que nos escuchen y nos entiendan para que utilicen nuestra información, comprando nuestro producto o contratando nuestro servicio. La cuestión no es comunicar por ego y salir en la portada del diario nacional o internacional más leído. Es cierto que nunca perdemos del todo la ilusión de conocer la fama para enorgullecer a nuestros familiares y amigos. Pero, la notoriedad en sí misma puede no ser el objetivo y aunque vayamos bien encaminados, no debemos empezar la casa por el tejado.

15. Taller 6: LENGUAJE ASERTIVO

Objetivo: Utilizar el lenguaje asertivo para una comunicación acertada, precisa y veraz

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>El Lenguaje Asertivo es aquel lenguaje que tiene como característica principal la de expresar lo que realmente uno piensa y desea de un modo directo, honesto y de manera adecuada. Se indica de una manera clara cuales son nuestros deseos pero al mismo tiempo mostramos un respeto por la persona con la que hablamos.</p> <p>Este tipo de lenguaje es mucho más eficaz que una comunicación pasiva o la comunicación agresiva y nos lleva a crear un ambiente mucho más satisfactorio y apropiado para la comunicación eficaz.</p> <p>Las características más visibles de este tipo de comunicación son una postura relajada, un tono de voz firme y controlada y una actitud de escucha adecuada.</p> <p>Estilo de comunicación agresiva La respuesta del Interlocutor agresivo: -se caracteriza por realizarse o demasiado pronto o demasiado tarde.</p> <p>En el ámbito de la conducta no verbal destaca: -mirada fija y penetrante -voz demasiado alta</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cartulinas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Lápices de colores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema: Con un audio de una canción del momento que trae mensaje			
9:00	Grupos de trabajo DESCUBRIR EN CADA GRUPO LAS DIVERSAS FORMAS DE COMUNICACION EN LA ACTUALIDAD			

10:00	<p>Conclusiones del tema</p> <p>Aportar con formas creativas del lenguaje</p>	<p>-habla rápida -enfrentamientos frecuentes -abundan los gestos de amenaza -se adopta una postura intimidante</p> <p>Ejemplos de conducta verbal agresiva: -deberías hacer... -no deberías hacer.</p>		
-------	---	--	--	--

LENGUAJE ASERTIVO

¿Qué es la asertividad?

Antes de hablar sobre cómo lograr que hijos e hijas desarrollen una personalidad asertiva, se debe tener claro que la asertividad, es un estado de equilibrio emocional en donde la persona deja de responder a los estímulos del ambiente con una actitud pasiva o con agresividad. En lugar de esto, la reacción es una actitud consistente con la escala de valores individuales, orientada además hacia el bienestar común y expresada mediante un lenguaje positivo, que permite construir acciones concretas para corregir o mejorar las relaciones.

En síntesis, la asertividad es la capacidad de poder proveerse a sí mismo(a) de lo necesario para ser feliz. Implica expresarse objetivamente, exigir los derechos y respetar el derecho de los demás. La persona asertiva sabe decir no, conoce sus propios derechos y los defiende, respeta a los demás y no piensa ganar en una discusión o conflicto sino que busca soluciones de beneficio para todos.

Llegar a ser una persona asertiva requiere elevar el nivel de autoestima para comprometerse y ser constante en cuanto a la revisión del comportamiento particular y así poder efectuar las enmiendas necesarias en el comportamiento individual, de manera oportuna.

Si desde niños o niñas se enseña a las personas actitudes inteligentes y alineadas con los valores universales, se logrará educar jóvenes más conscientes de sus necesidades, capaces de expresarse de forma positiva, con la autoconfianza necesaria para abstenerse de desarrollar conductas autodestructivas y para no dejarse influir por sus grupos sociales.

Técnicas de asertividad

Cómo enseñar la Asertividad:

El principio básico y fundamental es llegar a ser un adulto asertivo. Primero que nada, para poder educar a los hijos y las hijas sobre la asertividad, se debe recordar que tanto el padre como la madre, representan los primeros modelos que los niños y niñas tienen para moldear su comportamiento. Entonces, ¿De qué manera se puede

enseñar algo que no se ha aprendido? ¿Cómo se le puede pedir a un niño(a) el manejo adecuado de sus emociones si se ve a papá o a mamá gritando o discutiendo acaloradamente e incluso castigando a sus hijos e hijas mediante agresión verbal o física?

Por esa razón las sugerencias primordiales son:

Ambiente emocionalmente saludable. El clima moral de la familia puede verse contaminado por la forma en que los adultos viven sus emociones. Sin embargo, así como lo negativo se irradia, también lo positivo. Si los adultos logran efectuar cambios en su actitud de vida, podrán sanear el ambiente familiar y hacer que las personas se sientan confortables y deseen llegar a casa.

Construir en positivo. Generalmente cuando se corrige una falta, se castiga verbalmente a los hijos e hijas diciendo todo lo que han hecho mal. Con esto lo único que se logra es reforzar lo negativo. Es importante recordar que una de las características de la asertividad es el lenguaje positivo, por lo que más vale señalar todo lo que se ha hecho de manera correcta y hablar sobre los errores, puntualizando de qué forma se podría evitar en futuras oportunidades.

Elogiar y apoyar. Reconocer las decisiones alineadas con los valores, pero también apoyar en aquellas decisiones que no fueron muy adecuadas.

Corregir objetivamente las acciones. Una cosa es no hacer la tarea y otra es ser haragán. Generalmente, cuando se llama la atención sobre algo, se arremete contra la persona y no contra el error de la persona. El lenguaje asertivo de ser objetivo y concreto. Señalar puntualmente la acción que se debe enmendar y no utilizarla como un argumento para calificar a los demás.

En conclusión, son muchas las técnicas que se pueden emplear para la enseñanza de la asertividad en los niños en edad escolar y cómo aplicarlas en la cotidianidad.



Figura 4. Comunicación Asertiva

Muchas veces hemos oído la palabra asertividad; ser asertivos, comportarse de forma asertiva. ¿Pero qué significa esta palabra? Una de las definiciones que utilizamos es la siguiente:

Respetar y expresar aquello que necesitas, sientes y piensas y obrar en consecuencia, sin pasividad o agresividad.

A veces lo llamamos “saber decir las cosas” o en el otro extremo, “no dejarse avasallar”, y nos referimos normalmente a ser capaces de pedir lo que es nuestro, sin necesitar pasar por encima de nadie ni dejar de decir lo que realmente pensamos por miedo a la reacción. Habrá quien piense que estamos hablando de una postura egoísta, de soltar aquello que nos venga en gana y desentendernos de las consecuencias. Nada más lejos de su significado.

1. Examinar los propios intereses y estimar en qué medida deben ser respetados. No es un capricho momentáneo, sino lo que realmente quiero.
2. Observar la conducta específica del otro y determinar su estilo de comportamiento.
3. Gestionar los sentimientos frente a los demás para no tener conductas agresivas o pasivas. Al saber cómo es quien tengo delante, puedo comprender cómo le va a sentar aquello que yo le diga.
4. Ponerse en el lugar del otro y tratarlo asertivamente, aunque él no se comporte de igual manera. No entrando en juegos ni dinámicas que nos alejen de nuestro objetivo.
5. Sentir autoestima, estar seguro de que lo queremos y nos lo merecemos.

Esto implica:

Conciencia de la propia valía.

Seguridad en uno mismo.

Firmeza en las propias concepciones, sentimientos y pensamientos.

Expresión del propio Yo.

Pero en concreto ¿cómo es la comunicación asertiva? ¿Cómo podemos comunicarnos con otros de esta forma sin que se sientan agredidos o sin que nosotros renunciemos a lo que queremos por miedo?

Establecer un buen contacto visual.

Posición corporal relajada.

Tono de voz claro y sostenido.

Utilizar un vocabulario asertivo: “Yo pienso”, “Yo siento”, “Yo quiero”.

Palabras de colaboración (“Vamos a ver”, “¿Cómo podemos resolver esto?”).

Demostraciones de interés (“¿Qué piensas tú?”, “¿Qué ves?”).

16. Taller 7: ESCUCHA ACTIVA

Objetivo: Descubrir en la escucha activa una fuente de sabiduría a todos los niveles

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>Métodos de Escucha Activa</p> <p>A: Observar nuestro Interlocutor. -Observando atentamente al Interlocutor conseguiremos identificar el contenido de sus expresiones verbales y no verbales. -Conseguiremos identificar cuáles son sus sentimientos en ese momento. -Alcanzar un nivel de Empatía adecuado, es decir ponerse en su piel para comprender mejor su situación y sus emociones. Es decir, transmitirle que lo entendemos</p> <p>B: Utilizar el Lenguaje no verbal. -Adoptar una postura corporal activa -Mantener un buen contacto visual -Mostrar atención -Gestos de confirmación: asentir con la cabeza demostrando atención, etc. -Usar un tono de voz adecuado</p> <p>C: Uso Efectivo de Palabras: -Usar mensajes verbales de confirmación: "entiendo..." "ya veo..." "ajá..."</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cartulinas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Lápices de colores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema			
9:00	Grupos de trabajo Lectura del tema Hacer ejercicios en grupos			

10:00	<p>Conclusiones del tema</p> <p>Es valioso es uso del lenguaje no verbal.</p> <p>Evitar la interrupciones en el momento de las explicaciones</p> <p>No dar juicios sin fundamentos</p> <p>Aceptar los mensajes de las personas con las que compartes.</p>	<p>-Demostrar que se ha entendido lo que comunica el interlocutor parafraseando alguna de las frases que ha pronunciado: "si no he entendido mal, has dicho que..."</p> <p>D: Evitar Interrumpir a la persona que está hablando</p> <p>E: Tratar de no emitir juicios</p> <p>F: No ofrecer ayuda prematuramente.</p> <p>-Debemos dejar que la persona se exprese sin interrupciones. Cuando llegue el momento podremos ofrecerle nuestras soluciones si lo consideramos oportuno.</p> <p>G: Nunca rechazar los sentimientos de la otra persona</p>		
-------	---	---	--	--

ESCUCHA ACTIVA

La escucha activa es la capacidad para reflejar y devolver, verazmente y en su totalidad, el mensaje del otro, y con ello demostrar que se le ha escuchado. Cuando jugamos el papel de receptor, rápidamente hacemos nuestro juicio sobre el emisor (juicio positivo) (juicio negativo) (juicio negativo-peyorativo)

La escucha activa es el esfuerzo físico y mental de querer captar con atención la totalidad del mensaje que se emite, tratando de interpretar el significado correcto del mismo, a través del comunicado verbal y no verbal que realiza el emisor e indicándole mediante la retroalimentación lo que creemos que hemos entendido. Significa escuchar con atención y concentración al interlocutor, lo cual nos capacita para entender lo que se ha dicho y demostrarle que se siente bien interpretado.

El escuchar pasivamente se asemeja a una grabadora, solamente recibe la información suministrada. Por otra parte, escuchar activamente requiere que la persona receptora se introduzca en el cerebro del transmisor, tratando de interpretar el contenido del mensaje desde el punto de vista del transmisor. Desde el campo de acción del educador/a social la escucha activa es una herramienta imprescindible ya que si no somos capaces de mantener una retroalimentación con el receptor, intentar interpretar el contenido del mensaje recibido será muy difícil poder actuar adecuadamente.

Uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo es el saber escuchar. La falta de comunicación que se sufre hoy día se debe en gran parte a que no se sabe escuchar a los demás. La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla. ¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar? existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. La escucha efectiva tiene que ser necesariamente activa por encima de lo pasivo. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está

diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

Para un educador social es imprescindible utilizar esta técnica de comunicación eficaz sin la cual será muy difícil obtener información sobre las personas con las que se trabaja y por lo tanto la intervención socioeducativa esta mermada

Obstáculos Para La Escucha

Escuchar activamente no es fácil. Existen numerosos impedimentos que dificultan el ejercicio de una escucha activa. La resistencia a la escucha, en el fondo, es una forma confusa de saber los peligros que se presentan si nos abrimos de verdad, porque la verdadera escucha reside más en el corazón del hombre que en las circunstancias.

Pero existen numerosos obstáculos más concretos a la escucha:

- El obstáculo de la ansiedad, que tiene lugar siempre que el ayudante está preocupado por sí mismo, por cómo es recibido y por cómo tiene que responder y quizá también por el miedo a que otro despierte en él alguna de sus zonas capaces de "sangrar" porque están heridas.
- El obstáculo de la superficialidad, manifestado sobre todo en la dificultad a pararse en los sentimientos de los demás. Se tiende a generalizar o a huir de los temas más comprometidos a nivel emotivo. No se personaliza la conversación.
- La tendencia a juzgar, a imponer inmediatamente las propias ideas y decir lo que es justo y lo que no lo es. Es propio de quien dirige su mirada inmediatamente a normas o esquemas personales, a sus ideas religiosas, políticas, éticas, etc., en lugar de centrarse en cuanto la otra persona expone.
- La impaciencia, la impulsividad que lleva a algunos a no permitir que el otro se exprese, termine a su ritmo sus frases.
- El obstáculo de la pasividad, experimentado por aquellos que tienden a dar siempre la razón al enfermo por el hecho de serlo y faltos por tanto de una capacidad de intervención activa y confrontadora en el momento oportuno.
- La tendencia a predicar, a proponer en seguida pequeños "sermones" que deberían dar razón de lo que el otro está experimentando, según el propio criterio.

17. Taller 8: LA COMUNICACIÓN ESCRITA

Objetivo: Favorecer la expresión oral y escrita, mediante actividades diversas, relacionadas con el lenguaje y vinculadas con los juegos verbales, entrevistas y dramatizaciones

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	<p>Comunicación Escrita</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se percibe a través de la visión, pues las palabras se leen y, por ende, se utiliza el sentido de la vista. Esto causa una mayor concentración del lector, pues para entender la idea planteada debe analizar el contenido y evaluar las formas de la escritura o el sentido que tiene ésta. • Hay un proceso denominado holístico, que quiere decir que la vista analiza cada una de las partes que va leyendo, sea un texto horizontal o vertical, que implica una comprensión del receptor. • La escritura posee un mayor nivel de elaboración que la comunicación oral, pues se tiende a tener más cuidado de las palabras que se plasman. Asimismo, existe la posibilidad de borrar y arreglar las faltas o ideas mal planteadas, según lo considere el emisor. • Son importantes los elementos de acentuación, pues le darán sentido a la lectura; pausas, interrogaciones, tildes, comas, etc. • Existe la posibilidad de relectura, que el destinatario o lector revise las veces que desee el documento o escrito, pues este tipo de 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cartulinas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Lápices de colores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
8:10	Desarrollo del tema <ul style="list-style-type: none"> • Lectura del tema 			
9:00	Grupos de trabajo <ul style="list-style-type: none"> • Crear un juego • Hacer una entrevista • Preparar dramatizaciones 			

10:00	<p>Conclusiones del tema</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creatividad hace de las estudiantes un fundamento de la expresión escrita. • La comunicación escrita debe ser para las estudiantes una manera de fortalecer su expresión oral. 	<p>comunicación permanece en el tiempo (salvo que sea destruido).</p> <ul style="list-style-type: none"> • No hay una interacción instantánea o directa entre emisor y receptor. • El soporte verbal que es la base en esta comunicación es la escritura, las palabras. Eso no implica que el texto no pueda llevar gráficos, dibujos o diseños, pero lo primordial será el léxico escrito. 		
-------	---	---	--	--

LA COMUNICACIÓN ESCRITA

La escucha activa es prestar plena atención a lo que otras personas están diciendo, tomándose tiempo para entender los puntos que se han dicho, haciendo preguntas si es apropiado y no interrumpir en momentos equivocados.

Decir escuchar activamente se refiere a un proceso totalmente activo, puesto que en este proceso aplicamos las principales facultades humanas: físicas intelectuales y emocionales (Valise y Mintz, 1986).

Abraham Maslow define su libro, *Toward a Psychology of Being*, como una “persona sana” al individuo autónomo, libre y capaz de escuchar y mostrar su singularidad en sus respuestas aunque tenga que representar cierta cantidad de papeles. Si aprecia las situaciones de comunicación con toda su complejidad y se enriquece con las reacciones intelectuales y emocionales de los demás, su conocimiento se incrementará y será capaz de disfrutar de un gran número de lo que Maslow llama “experiencias cumbre”, esto es, experiencias que le proporcionan, al hablar, escuchar, un beneficio, mayor flexibilidad y una mejor habilidad para enfrentar procesos de comunicación.

Saber escuchar es responsabilidad del formador, tiene que aprender a ser buen oyente y, más aún, ser un "escucha activo". El formador debe tener conciencia clara de que el proceso de comunicación es recíproco, y el éxito en la comunicación depende de la misma medida del emisor y del receptor.

Escuchar activamente no es un proceso fácil porque, más que una facultad física e intelectual, es un proceso psicológico-emocional-selectivo, ya que tiene una íntima relación con el interés o motivación que cada uno de nosotros tenga para escuchar.

Conociendo las dificultades que implica escuchar activamente, es responsabilidad del formador, en su papel de emisor, saber elaborar mensajes significativos y estimulantes que despierten interés y entendimiento en el receptor; asimismo, su

obligación en el papel de receptor será la de ser un escucha activo, tener actitud de apertura para entender, comprender, evaluar el mensaje y quizá lograr empatizar. Con esta disposición estaremos en posibilidad de cumplir en forma más efectiva el papel de formador.

La escucha activa requiere penetrar en el mundo de nuestro interlocutor, Zacharis y Coleman dicen que los obstáculos que entorpecen nuestra capacidad de escucha se pueden resumir en:

- Oír solo aquello que nos interesa. Posición egocéntrica y contraria a la empatía.
- Los prejuicios. Juzgamos anticipadamente al emisor y a su mensaje.
- Estar en posición de oír. Fingir escuchar es menos cansado que escuchar.
- Las barreras físicas o psicológicas.
- La excitación emocional.
- Las replicas constantes.

Frente a este panorama de problemas existen soluciones efectivas:

- Tomarse tiempo para escuchar.
- Establecer un clima agradable.
- Aceptar al emisor tal como es.
- Evitar distracciones.
- Prepararse el tema.
- Sintetizar las ideas.
- Comprender la estructura argumental.
- No anticipar conclusiones.
- Preguntar y tomar notas.

Dinámica de Grupo: El Caballo.

- Objetivo: Descubrir las implicaciones de no escuchar.
- Desarrollo: Los participantes se colocan alrededor de una mesa de trabajo, o sentados frente a la pizarra. Después la disposición es libre.

- Duración: El tiempo estimado para la realización completa del ejercicio es de unos 50 minutos aproximadamente.

El problema que presenta el formador es el siguiente: "Un día me compré un caballo en 600\$ al rato lo vendí en 700\$. Poco después, en el mismo mercado, volví a comprar el mismo caballo a otra persona en 800\$, finalmente lo vendí en 900\$".
¿Gané o perdí? ¿Cuánto perdí o cuánto gané? ¿O no gané ni perdí?

La tarea se resolverá primero de forma individual, y luego en grupo.

Después de escuchar el problema, cada participante escribe su solución.

Se forman subgrupos que deben llegar a una solución única. Cuando se ha encontrado la solución común, se abrirá una discusión sobre las implicaciones del ejercicio.

Dinámica de Grupos: Triángulo de Escuchas.

- Objetivo: Desarrollar habilidades para una escucha activa. Estudiar las barreras que existen para una escucha efectiva.
- Desarrollo: Se forman los subgrupos (tres personas por subgrupo). Los participantes en cada subgrupo se identifican como A, B y C. El formador distribuye copias de la Hoja de Temas de Discusión. Los temas de discusión deberán estar alineados al objetivo del taller o problema que se quiere discutir entre los participantes. Ejemplo: Escucha efectiva.
- Duración: El tiempo estimado para la realización completa del ejercicio es de unos 50 minutos aproximadamente.

Los participantes deben seguir las siguientes instrucciones:

1. El participante A es el que va a hablar primero, y escoge el tema que va a ser discutido de la lista que le dieron.
2. El participante B es el primer escucha.
3. El participante C es el primer árbitro.

4. El tema seleccionado va a ser discutido por el orador (A). Es importante que se muestre sensitivo hacia la capacidad de la persona que escucha. Ellos pueden establecer pistas no-verbales, para llevar el ritmo de la discusión.
5. El que escucha, debe resumir en sus propias palabras y sin hacer anotaciones.
6. Si se Piensa que el resumen no es correcto, tanto el orador como el árbitro tienen libertad para interrumpir y corregir cualquier malentendido.
7. El deber del árbitro es que el que escucha no omita, distorsione, añada, responda o interprete lo que el orador dice.
8. El proceso total de resumir y del orador, tomará siete minutos en cada etapa.

La etapa 1 se inicia. El formador detiene el proceso después de siete minutos, y responde a preguntas relativas al procedimiento. Entonces el participante B se convierte en el orador, el participante C es el que escucha, y el participante A es el árbitro. El nuevo orador escoge su tema y empieza.

La etapa 2 también tendrá una duración de siete minutos. Luego el miembro C es el orador, A, el que escucha y B el árbitro. Después de siete minutos, la discusión de la etapa termina. El formador distribuye copias de la Hoja de Preguntas de la Discusión de la Escucha de Tercias, y los tres miembros discuten su proceso. Luego, el grupo total ya reunido llega a una idea general de las barreras que se encontraron para realizar una escucha efectiva.

A continuación se presentan las preguntas que deben incluirse en la Hoja de Preguntas de la Discusión:

1. ¿Cuáles fueron las dificultades que usted experimentó en cada una de las representaciones que realizó: escucha, orador y árbitro?
2. ¿Qué barreras surgieron durante el ejercicio de escucha?
3. ¿Qué fue lo que aprendió acerca de la efectividad de su propia expresión?

Evaluación: Autodiagnóstico sobre Escucha Activa.

Contesta a las siguientes preguntas con SI o No y evalúa tu capacidad de escucha de acuerdo a las instrucciones que se acompañan:

- ¿Miraste a tu interlocutor a los ojos durante casi todo el tiempo?
- ¿Recuerdas cual era el color de sus ojos?
- ¿Tuviste que responder al teléfono durante el curso?
- ¿Interrumpiste el curso para hablar con alguna otra persona?
- ¿Repetiste con tus palabras lo que te dijo tu interlocutor, para asegurarte que entendías bien?
- ¿Puedes decir en pocas palabras lo que dijo tu interlocutor, para asegurarte que entendías bien?
- ¿Puedes decir en pocas palabras lo que dijo tu interlocutor?
- Cuando tratas de recordar lo que dijo tu interlocutor, ¿hay partes difíciles de recordar?
- ¿Te acuerdas de dos cosas que te vinieran a la cabeza durante la entrevista, ajenas a la conversación?
- ¿Animaste al menos una vez al otro para que siguiera hablando?
- ¿Recuerdas al menos tres gestos o posturas de tu interlocutor a lo largo de la conversación?
- ¿Te molestó algún ruido durante el curso?
- ¿Recuerdas algún momento en que quedaran en silencio los dos?
- Completaste alguna frase de tu interlocutor, antes de que terminara?
- ¿Recuerdas si valorabas lo que tu interlocutor decía en el momento en que hablaba?
- ¿Le pediste que aclarara o diera detalles sobre algún punto en particular?
- ¿Interrumpiste alguna vez al otro?
- Cuando te toco hablar, ¿tuviste la impresión de que el otro te escuchaba o que solo esperaba a que acabases para seguir hablando él?

Hoja de Corrección:

Suma el número de SI dado las cuestiones 1, 2, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 16 y 18; Anota un punto por cada uno. Suma un punto por cada NO dado a las preguntas 3, 4, 5, 8, 15 y 17.

Valoración:

- **De 9 a 7 puntos. Escuchas poco:** Tiendes a formarte ideas rápidamente y te basas en ellas sin preocuparte demasiado por las reacciones de tu interlocutor. Esto puede ser una barrera en tu comunicación.
- **De 9 a 14 puntos. Tu nivel de escucha es medio:** En circunstancias normales tal vez no te cree problemas; sin embargo en situaciones críticas pueden tener malas consecuencias.
- **De 15 a 18 puntos. ¡Enhorabuena! Sabes escuchar:** Reúnes una condición positiva para comunicarte bien.

18. Taller 9: MEDIOS DE APOYO PARA LA EXPRESIÓN ORAL

Objetivo: Utilizar los medios de comunicación de forma acertada, competente para afianzar la expresión oral

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00	Saludos cordiales,	Puede resultar una buena ayuda para mantener la atención, facilitar la memorización y clarificar el pensamiento de quienes escuchan. Un mal uso puede provocar efectos contrarios a los perseguidos.	➤ Marcadores	➤ Maestra del taller
8:10	Desarrollo del tema		➤ Afiches	➤ Estudiantes del grupo de trabajo.
	• Lectura del tema		➤ Revistas	
		Micrófono: Cualquiera sabe utilizarlo, pero cuidado, nos puede jugar malas pasadas que podrían arruinar nuestra intervención. Antes de empezar a hablar nos aseguraremos que está conectado (chasquido de los dedos, golpecitos).Lo ajustaremos un poco por debajo de la altura de la boca.	➤ Pódium	
			➤ Micrófono	
9:00	Grupos de trabajo		➤ Retroproyector	
	• Preparar un aviso		➤ Periódicos	
	• Hacer un afiche educativo	Si aparecen fallos técnicos deberemos actuar con calma esperando la intervención de un técnico si el caso lo requiere. Pero siempre controlando la situación y ganándonos a la audiencia con algún comentario relajante que denote seguridad.	➤ Documentales	
	• Con gráficos explicar una frase educativa		➤ Libros	
	• Hacer un documental de los fundamentos salesianos	Diapositivas: Hay que tener en cuenta el precio, ya que resultan bastante caras, sobre todo si son para una única sesión. Para usarlas, hemos de tener en cuenta que ha de ser posible dejar la sala a oscuras y poder continuar así nuestra disertación.	➤ Copias	
			➤ Pizarra	
			➤ Lápices de colores	
			➤ CD de música instrumental	

10:00	<p>Conclusiones del tema</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los medios nos permiten expresarnos y comunicarnos en un ambiente cordial y sano. • Los medios utilizados a tiempo permite llegar con el mensaje oportuno. 	<p>Transparencias: Son económicas, fáciles de manejar, pueden cambiarse e incluso rectificarse durante la exposición y además podemos señalar aquellas partes que queramos resaltar.</p> <p>Los cambios deben ser rápidos y su contenido debe ser concreto, conciso y claro. Debemos evitar los textos largos y conocer el funcionamiento del proyector y éste debe estar preparado en el momento oportuno, incluso con la primera transparencia colocada.</p> <p>Gráficos, cuadros, etc.: Son útiles para explicar conceptos y detalles que de otra manera no podrían exponerse con la suficiente sencillez, precisión y/o rapidez.</p> <p>Pizarra: Si escribimos textos largos, provocaremos que la audiencia pierda la concentración mientras le damos la espalda y estamos en silencio escribiendo. Por eso es importante que, aunque solo sean unos segundos, hablemos o, mejor, hagamos preguntas.</p> <p>Documentación: Si disponemos de documentos complementarios a la charla, debemos pensar detenidamente cuál es el mejor momento para entregarlos:</p> <p>-Si se hace con antelación al día de nuestra intervención,</p>		
-------	--	---	--	--

	<p>tiene la ventaja de que habrán podido ser estudiados y nuestras palabras serán mejor comprendidas. Pero con toda seguridad muchas de las personas asistentes no se los habrán leído, con lo cual habrá que adaptar el discurso a esta circunstancia.</p> <p>-Si se trata de documentación para usar en el momento de nuestra intervención, y se ha repartido con antelación, tendremos el inconveniente que una parte de la audiencia se olvidará de traerla.</p> <p>Si la entregamos el mismo día del acto, debemos hacerlo en el preciso momento en que vaya a ser usada, para evitar distracciones provocadas por la lectura. Si se trata de una documentación para ser usada con posterioridad a nuestras palabras, siempre la entregaremos al finalizar el acto</p>		
--	---	--	--

MEDIOS DE APOYO PARA LA EXPRESIÓN ORAL

Expresión oral

La expresión oral es la destreza lingüística relacionada con la producción del discurso oral. Es una capacidad comunicativa que abarca no sólo un dominio de la pronunciación, del léxico y la gramática de la lengua meta, sino también unos conocimientos socioculturales y pragmáticos. Consta de una serie de micro destrezas, tales como saber aportar información y opiniones, mostrar acuerdo o desacuerdo, resolver fallos conversacionales o saber en qué circunstancias es pertinente hablar y en cuáles no.

Tradicionalmente, se viene hablando de cuatro destrezas lingüísticas, dos propias de la lengua oral, que son la comprensión auditiva y la expresión oral, y otras dos propias de la lengua escrita, que son la comprensión lectora y la expresión escrita. Las dos destrezas de comprensión están correlacionadas entre sí, y lo mismo ocurre con las dos de expresión; sin embargo, en uno y otro caso se trata de destrezas tan distintas como distintas son entre sí la lengua oral y la lengua escrita. El Marco europeo de referencia menciona, por una parte, la comprensión auditiva y la comprensión lectora como actividades lingüísticas de recepción y, por otra, la expresión oral y la expresión escrita como actividades lingüísticas de producción. No obstante, el Marco supera el planteamiento tradicional, al incluir dos nuevos conceptos, a saber, las actividades lingüísticas de **interacción** y las de mediación. El documento trata las actividades de expresión oral —transmitir información o instrucciones a un público, dar una conferencia, etc.—, enumera los diferentes tipos de expresión oral —leer en voz alta un texto escrito, hablar apoyándose en notas, hablar espontáneamente, etc.—, describe las estrategias principales de expresión —planificación del discurso, reajuste del mensaje, autocorrección, etc.— y ofrece pautas para la fijación de objetivos y evaluación de esta destreza.

Durante el primer tercio del siglo XX, la enseñanza de idiomas se centra en el estudio de la lengua escrita, en especial de la literatura. Ciertamente, se lanzan propuestas de aumentar la atención a la lengua oral, p. ej., desde la Asociación Fonética Internacional (fundada en 1886), que recomienda aplicar los conocimientos de fonética y fonología a la práctica docente, es decir, instruir a los alumnos en la pronunciación de la LE. Sin embargo, la mayor parte de esas propuestas no llegan a

cuajar, aunque sí quedan en estado latente. Ahora bien, a partir de la 2.^a Guerra Mundial la enseñanza de lenguas vivas experimenta un cambio drástico, desplazándose el foco de atención hacia la lengua oral, sin desatender por ello la lengua escrita. En las últimas décadas se han producido cambios no menos relevantes, al empezarle a utilizar en el aula de LE una variedad de textos orales auténticos —diálogos, conferencias, entrevistas, narraciones, cuentos, noticias, conversaciones telefónicas, etc.— grabados en casete, vídeo, CD, DVD y demás soportes magnéticos.

Para numerosos estudiantes la expresión oral resulta la destreza más difícil en el aprendizaje de la lengua meta. De hecho, a muchos nativos les resulta difícil transmitir información en turnos de palabra largos, p. ej., dar un discurso en público sobre un tema de actualidad; siendo así, es de esperar que los aprehendientes extranjeros experimenten tantas o más dificultades que los propios nativos en ese tipo de discurso.

En la enseñanza tradicional existen discrepancias sensibles entre la expresión oral de los nativos y el tratamiento de la destreza en el aula de LE; las diferencias atañen a la forma, al contenido, al motivo, a la finalidad, a los participantes y al modo de comunicación. Los enunciados de los nativos no siempre se componen de frases completas y gramaticales, sino que contienen lapsos y elipsis, hecho que contrasta con la estructuración tan perfeccionista de la lengua presentada tradicionalmente en los manuales de LE. Habitualmente, los hablantes nativos expresan sus propias ideas, deseos, etc., centrándose más en el contenido que en la forma del mensaje; son plenamente conscientes del significado que desean transmitir; tienen un motivo y un interés real en el discurso, p. ej., pedir un favor. En contraste con esas circunstancias, en el aula tradicional de LE el tema y el contenido de la comunicación con frecuencia dependen más del profesor y de los materiales didácticos que de los propios alumnos; éstos hablan porque deben practicar, porque el profesor los insta a ello, porque desean obtener una buena calificación, etc. No obstante, la situación cambia considerablemente cuando empiezan a aplicarse modelos didácticos como el Enfoque comunicativo o el Enfoque por tareas, en los que se procura llevar al aula la realidad externa; de ese modo, la expresión oral de los alumnos empieza a reflejar las características de la de los nativos.

Medios de expresión oral

Puede resultar una buena ayuda para mantener la atención, facilitar la memorización y clarificar el pensamiento de quienes escuchan. Un mal uso puede provocar efectos contrarios a los perseguidos.

Micrófono: Cualquiera sabe utilizarlo, pero cuidado, nos puede jugar malas pasadas que podrían arruinar nuestra intervención. Antes de empezar a hablar nos aseguraremos que está conectado (chasquido de los dedos, golpecitos). Lo ajustaremos un poco por debajo de la altura de la boca.

Si aparecen fallos técnicos deberemos actuar con calma esperando la intervención de un técnico si el caso lo requiere. Pero siempre controlando la situación y ganándonos a la audiencia con algún comentario relajante que denote seguridad

Diapositivas: Hay que tener en cuenta el precio, ya que resultan bastante caras, sobre todo si son para una única sesión. Para usarlas, hemos de tener en cuenta que ha de ser posible dejar la sala a oscuras y poder continuar así nuestra disertación.

Transparencias: Son económicas, fáciles de manejar, pueden cambiarse e incluso rectificarse durante la exposición y además podemos señalar aquellas partes que queramos resaltar.

Los cambios deben ser rápidos y su contenido debe ser concreto, conciso y claro. Debemos evitar los textos largos y conocer el funcionamiento del proyector y éste debe estar preparado en el momento oportuno, incluso con la primera transparencia colocada.

Gráficos, cuadros, etc.: Son útiles para explicar conceptos y detalles que de otra manera no podrían exponerse con la suficiente sencillez, precisión y/o rapidez.

Pizarra: Si escribimos textos largos, provocaremos que la audiencia pierda la concentración mientras le damos la espalda y estamos en silencio escribiendo. Por eso es importante que, aunque solo sean unos segundos, hablemos o, mejor, hagamos preguntas.

Documentación: Si disponemos de documentos complementarios a la charla, debemos pensar detenidamente cuál es el mejor momento para entregarlos:

-Si se hace con antelación al día de nuestra intervención, tiene la ventaja de que habrán podido ser estudiados y nuestras palabras serán mejor comprendidas. Pero con toda seguridad muchas de las personas asistentes no se los habrán leído, con lo cual habrá que adaptar el discurso a esta circunstancia.

-Si se trata de documentación para usar en el momento de nuestra intervención, y se ha repartido con antelación, tendremos el inconveniente que una parte de la audiencia se olvidará de traerla.

Si la entregamos el mismo día del acto, debemos hacerlo en el preciso momento en que vaya a ser usada, para evitar distracciones provocadas por la lectura. Si se trata de una documentación para ser usada con posterioridad a nuestras palabras, siempre la entregaremos al finalizar el acto.

19. Taller 10: MENSAJE POSITIVOS

Objetivo: Transmitir mensajes positivos a favor de la convivencia multicultural y de la diversidad

TIEMPO	ACTIVIDADES	CONTENIDO	RECURSOS	RESPONSABLE
8:00 8:10 9:00	Saludos cordiales, Desarrollo del tema: <ul style="list-style-type: none"> • Leer los hechos de vida identificando los personajes. Grupos de trabajo <ul style="list-style-type: none"> • Cada grupo trabaja su hecho de vida • Identificarse con los personajes • Crear historias nuevas 	<p>En el campo educativo favorecen muchos los mensajes positivos que se convierte en sueños, proyectos y en las materias afianza la concentración, porque se hace la comparación de la vida diaria.</p> <p>En la vida de los adolescentes se marca la diferencia de mensajes que pueden ser nocivos y pueden perjudicar en la formación y en la personalidad destruyendo sus fundamentos.</p> <p>Los adolescentes aprenden mejor por medio de experiencias activas y que los involucran. ¿Pero cómo podemos proveer actividades significativas sin gastar una fortuna? Es fácil, utilizando textos, temas interesantes para las jóvenes y enseñar una verdad poderosa en una forma innovadora y económica.</p> <p>MENSAJES JUVENILES P. Hugo Cisneros C Una mirada a la humanidad y al mundo, por muy superficial que sea, nos adentra en uno de los misterios más hondos de la naturaleza humana: sentir y saber que fuimos hechos para el amor, pero que es en lo que más fallamos. Estar convencidos que la única criatura que en el mundo conocido puede acercarse a un semejante y decirle: "Te amo", es el hombre, somos nosotros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cartulinas ➤ Marcadores ➤ Copias ➤ Pizarra ➤ Lápices de colores ➤ CD de música instrumental 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maestra del taller ➤ Estudiantes del grupo de trabajo.

10:00	<p>Conclusiones del tema</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay hechos de vida que cambian nuestros esquemas • Podemos con nuestra vida iluminar la vida de otros jóvenes. 	<p>Muchos de nosotros pasamos el tiempo buscando razones para tener una vida digna, una vida que me llene de felicidad, una vida que me lleve a la satisfacción de no haber vivido en vano, una vida llena de milagros antes que repleta de desgracias. Es hora de encontrar razones para cantar con los poetas y cantautores:</p> <p>"Gracias a la vida que me ha dado tanto. "Gracias Vida por la vida que me diste y por la posibilidad de cosechar rosas allí donde planté rosales" (A.Nervo)</p> <p>Soñamos, a lo largo de la vida, en muchas cosas: queremos llegar a ser los primeros en todo, deseamos llegar a tener fortuna que nos dé una cierta tranquilidad y holgura en la vida personal y familiar; buscamos tener una profesión digna y que enorgullezca a la familia, especialmente a los hijos; anhelamos llegar a los sitios más altos de la administración política, a cualquier nivel. Siguiendo las palabras del papa Bueno Juan XXIII, estoy convencido que la vida es la realización de los sueños de la juventud. Yo diría completando este pensamiento: que la vida adquiere sentido y tiene coronación cuando se basa y se deja empujar por las razones que me impulsan desde temprana edad.</p> <p>Cuando uno comienza a sentir el peso de los años y entra en la edad adulta, comienza a sentir y experimentar la inutilidad de muchas de nuestras vidas y es entonces cuando uno llega al convencimiento que uno salva su existencia sólo cuando ha amado</p>		
-------	--	---	--	--

		<p>intensamente. Uno descubre, en el silencio de la meditación y de la contemplación, que: "Los únicos trozos del alma que habrán estado verdaderamente vivos serán aquellos que se invirtieron en amar y ayudar por amor a alguien" (Martín Descalzo). En el ocaso de la vida uno va sintiendo y comprendiendo que "las líneas dignas de contar que se escribieron a lo largo de la existencia son aquellas que sirvieron a alguien para algo, para ser felices, para entender mejor el mundo, para enfrentar la vida con mayor coraje". Lo más hermoso de esta experiencia es que, luego de tantas vueltas en buscar razones para amar, termino comprendiendo lo "que ya sabía cuando aún apenas si sabía andar": Que nací para amar, que nací para vivir y para ser un hombre protagonista en la construcción del bienestar y la paz entre todos, como los frutos más exquisitos del amor.</p> <p>La razón primaria para amar es, para nosotros los cristianos: que Dios nos amó por primero y el que ama ha nacido de Dios. Que el amor es darse por entero, y que el amor es ponerse a caminar (Alberto Plaza), es decir llevar un proceso de crecimiento hasta que lleguemos, por convicción a decir: Hoy te amo, más que ayer, pero menos que mañana (Juan Pablo II). Cuando uno encuentra la razón fundamental para la existencia, en el amor, terminaremos convencidos "que al atardecer de la vida seremos juzgados sólo del amor, sólo en el amor (San Juan).</p>		
--	--	--	--	--

MENSAJE POSITIVOS

Cinco cosas importantes que te enseña la vida

1.- La pregunta más importante.

Durante mi segundo semestre en la escuela nuestro profesor nos dio un examen sorpresa. Yo era un estudiante consciente y leí rápidamente todas las preguntas, hasta que leí la última: ¿Cuál es el nombre de la mujer que limpia la escuela? Seguramente esto era algún tipo de broma.

Yo había visto muchas veces a la mujer que limpiaba la escuela. Ella era alta, cabello oscuro, como de cincuenta años, pero, ¿cómo iba yo a saber su nombre? Entregué mi examen, dejando la última pregunta en blanco.

Antes de que terminara la clase, alguien le pregunto al profesor si la última pregunta contaría para la nota del examen. Absolutamente, dijo el profesor. En sus carreras ustedes conocerán muchas personas. Todas son importantes. Ellos merecen su atención y cuidado, aunque solo les sonrían y digan: ¡Hola! Yo nunca olvidé esa lección.

También aprendí que su nombre era Elena.

TODOS SOMOS IMPORTANTES

2.- Auxilio en la lluvia.

Una noche, a las 11:30 p.m., una mujer de edad avanzada estaba parada en el acotamiento de una autopista, tratando de soportar una fuerte tormenta. Su coche se había descompuesto y ella necesitaba desesperadamente que la llevaran. Toda mojada, ella decidió detener el próximo coche. Un joven se detuvo a ayudarla, a pesar de la fuerte lluvia.

El joven la llevó a un lugar seguro, la ayudó a obtener asistencia y la puso en un taxi. Ella parecía estar bastante apurada. Ella anotó la dirección del joven, le agradeció y se fue.

Siete días pasaron, cuando tocaron la puerta de su casa. Para su sorpresa, un televisor pantalla gigante a color le fue entregado por correo a su casa.

Tenía una nota especial adjunta al paquete. Esta decía: Muchísimas Gracias por ayudarme en la autopista la otra noche. La lluvia anegó no sólo mi ropa sino mi espíritu. Entonces apareció usted. Gracias a usted, pude llegar al lado de la cama de mi marido agonizante, justo antes de que muriera. Dios lo bendiga por ayudarme y por servir a otros desinteresadamente.

Sinceramente: La Señora Fernández

NO ESPERES NADA A CAMBIO Y LO RECIBIRÁS.

3.- Siempre recuerda aquellos a quienes sirves.

En los días en que un helado costaba mucho menos, un niño de 10 años entró en un establecimiento y se sentó en una mesa. La mesera puso un vaso de agua en frente de él. ¿Cuánto cuesta un helado de chocolate con cacahuates? preguntó el niño. Cincuenta centavos, respondió la mesera. El niño sacó su mano de su bolsillo y examinó un número de monedas.

¿Cuánto cuesta un helado solo?, volvió a preguntar.

Algunas personas estaban esperando por una mesa y la mesera ya estaba un poco impaciente. Treinta y cinco centavos dijo ella bruscamente. El niño volvió a contar las monedas.

Quiero el helado solo dijo el niño. La mesera le trajo el helado, y puso la cuenta en la mesa y se fue. El niño terminó el helado, pagó en la caja y se fue. Cuando la mesera volvió, ella empezó a limpiar la mesa y entonces le costó tragar saliva con lo que vio. Allí, puesto ordenadamente junto al plato vacío, habían veinticinco centavos... su propina.

JAMÁS JUZGUES A ALGUIEN ANTES DE TIEMPO.

4.- Los obstáculos en nuestro camino.

Hace mucho tiempo, un rey colocó una gran roca obstaculizando un camino. Entonces se escondió y miró para ver si alguien quitaba la tremenda roca. Algunos de los comerciantes más adinerados del rey y cortesanos vinieron y simplemente le

dieron una vuelta. Muchos culparon al rey ruidosamente de no mantener los caminos despejados, pero ninguno hizo algo para sacar la piedra grande del camino.

Entonces un campesino vino, y llevaba una carga de verduras. Al aproximarse a la roca, el campesino puso su carga en el piso y trato de mover la roca a un lado del camino. Después de empujar y fatigarse mucho, lo logró. Mientras recogía su carga de vegetales, él notó una cartera en el piso, justo donde había estado la roca. La cartera contenía muchas monedas de oro y una nota del mismo rey indicando que el oro era para la persona que removiera la piedra del camino. El campesino aprendió lo que los otros nunca entendieron.

Cada obstáculo presenta una oportunidad para mejorar la condición de uno.

SI ALGUNA VEZ CAES, LEVÁNTATE Y SIGUE ADELANTE

5.- Donando sangre.

Hace muchos años, cuando trabajaba como voluntario en un Hospital de Stanford, conocí a una niñita llamada Liz quien sufría de una extraña enfermedad. Su única oportunidad de recuperarse aparentemente era una transfusión de sangre de su hermano de 5 años, quien había sobrevivido milagrosamente a la misma enfermedad y había desarrollado anticuerpos necesarios para combatir la enfermedad. El doctor explicó la situación al hermano de la niña, y le preguntó si estaría dispuesto a dar su sangre a su hermana. Yo lo vi dudar por solo un momento antes de tomar un gran suspiro y decir: Si, lo haré, si eso salva a Liz.

Mientras la transfusión continuaba, él estaba acostado en una cama al lado de la de su hermana, y sonriente mientras nosotros lo asistíamos a él y a su hermana, viendo retornar el color a las mejillas de la niña.

Entonces la cara del niño se puso pálida y su sonrisa desapareció. El miró al doctor y le preguntó con voz temblorosa ¿A qué hora empezaré a morirme?

Siendo sólo un niño, no había comprendido al doctor; él pensaba que le daría toda su sangre a su hermana. Y aún así se la daba.

DA TODO POR QUIEN AMES

AMA COMO NUNCA HAS QUERIDO.

NO DESPRECIAS LA AMISTAD DE TUS AMIGOS

VIVE LOS DÍAS CON FE, AMOR Y PAZ

TRABAJA COMO SI NO NECESITARAS EL DINERO.

Y BAILA COMO SI NADIE TE VIERA

ACTITUD, DESPUÉS DE TODO, ES TODO

AMA COMO NUNCA HAS QUERIDO.

NO DESPRECIAS LA AMISTAD DE TUS AMIGOS

20. DEFINICION DE TERMINOS

Aceptar: Recibir voluntariamente lo que se da, ofrece o encarga. Admitir un desafío.

Aprendizaje: Construcción, utilización y verificación del conocimiento y desarrollo humano integral.

Comprensión: Asimilación mental, clara, precisa y consciente de un objeto o de un conocimiento, que hace posible traducirlo, interpretarlo y extrapolarlo.

Creatividad: La facultad de crear. Adj. Que estimula la capacidad de creación.

Destreza: Habilidad, arte, primor, o propiedad con que se hace una cosa.

Equipo: Grupo de operarios organizados para un servicio organizado .acción y efecto de equipar.

Formación en valores: Construcción de principios, criterios, guías e ideas que motivan y orientan al ser humano hacia determinados comportamientos individuales o sociales.

Guía: Persona que conduce y enseña a otra el camino.

Habilidad: Capacidad, disposición, inteligencia, destreza. Cada una de las cosas que una persona ejecuta con gracia y destreza.

Identificación: Reconocer si una persona o una cosa es la misma que se supone o se busca. Sentir una cosa como propia.

Iniciativa: Derecho de hacer una propuesta, acción de anticiparse a los demás

Incidencia: Lo que sucede en el transcurso de un asunto y que está relacionado con él.

Liderazgo: Se define como la dirección, jefatura o conducción de un partido político, de un grupo social o de otra colectividad.

Liderazgo: Lo define como las "cualidades de personalidad y capacidad que favorecen la guía y el control de otros individuos.

Organización: Acción y efecto de organizar u organizarse. Disposición, orden.

Participación: Acción y efecto de participar. Tomar parte en una cosa.

Planificar: Hacer el plan o proyecto de una acción determinada.

Personalidad: Diferencia individual que constituye a cada persona y la distingue de otra. Conjunto de cualidades o características originales que destacan en algunas personas.

Perseverancia: Acción y efecto de perseverar. Mantenerse constante en la prosecución de lo comenzado en una actitud u en una opinión.

Relación: Trato, comunicación de una persona con otra. Referencia que se hace de un hecho.

Respeto: Veneración, acatamiento que se hace a uno. Manifestación de acatamiento que se hace por cortesía.

Responsabilidad: Calidad de responsable. Deuda, obligación de reparar, por si o por otro.

La expresión oral: Es el conjunto de técnicas que determinan las pautas generales que deben seguirse para comunicarse oralmente con efectividad. Es la pronunciación correcta y coherente de las palabras en las conversaciones, narraciones, descripciones, etc.

Expresión escrita: Es la utilización coherente y con cohesión del signo lingüístico en la redacción de un texto.

Expresión oral: Es la pronunciación correcta y coherente de las palabras en las conversaciones, narraciones, descripciones, etc.

21. CONCLUSIONES:

Se cumplió con el objetivo de diseñar talleres con técnicas activas y con los recursos que cuenta la institución.

El área de lenguaje de la institución está consciente de que hay que fortalecer la expresión oral en todos sus niveles e incluso involucrar a todas las áreas con las que las estudiantes pueden alcanzar a desarrollar esta destreza que es fundamental en la vida de todo ser humano.

Se desarrollo los talleres de lenguaje dentro de un ambiente normal activo y de mucha participación activa.

Lograr rescatar las habilidades de lenguaje y comunicación, renovando propuestas y actualización de metodologías para formar a niños y jóvenes que se sientan involucrados y comprometidos en su auto preparación.

Los talleres permiten saber trabajar en equipo y con proyectos a corto plazo para su vida estudiantil, que ayuden en la formación y en la comunicación.

22. RECOMENDACIONES:

Este es un trabajo motivante, donde la expresión oral se fundamenta en la base de sus habilidades para su vida estudiantil y como docente salesiana.

Propiciar espacios de formación para la expresión oral con la colaboración de todas las áreas para hacer un trabajo sólido en la institución.

Entender que la propuesta de realizar por medio de talleres ayuda al trabajo personal y grupal de forma responsable y eficaz.

23. BIBLIOGRAFÍA

1. GVIRTZ, Silvina – PALAMIDESSI, Mariano. “El ABC de la tarea docente: currículum y enseñanza”. Aique. Buenos Aires. 2004.
2. DURKHEIM, Emile. “La educación moral”. Editorial Colofón. México. 1991. b) “La división del trabajo social”. Akal. España. 1982.
3. HABERMAS, Jürgen. “Teoría y Praxis”. Atalaya. España. 1998 y “La Acción Comunicativa”. Tomo I. Taurus. España. 1987.
4. MARX, K. “El Capital”. Fondo de cultura Económico. Serie Clásicos de la Economía – 3era Edición. México. 1999.
5. MOLINA SENA, Cristina y DOMINGO MATEO, María del Pilar. “El Aprendizaje Dialógico y Cooperativo”. Una práctica alternativa para abordar la experiencia educativa en el aula. Magisterio Río de la Plata. (Ediciones Libris).
6. SANDER, B. “Educación, Administración y calidad de vida”. Santillana. Argentina. 1990. pág.97
7. SANTOS GUERRA, Miguel Ángel. “La luz del prisma. Para comprender las organizaciones educativas”. Ediciones Aljibe. Málaga. 1997. b) “Entre bastidores: el lado oculto de la organización escolar”. Ediciones Aljibe. Granada. 1994.
8. CASSANY DANIEL, Profesor de la Universidad de Pompeu Fabra Barcelona, “Proyecto Educativo El libro de nuestra Escuela”, Editorial Planeta, pág. 6,2004.
9. VYGOTSKY, Luria 1993.
10. AVRAN NOAM, CHOMSKY, Gran pensador, Neil Clark, 14 de julio del 2003.
11. CASTILLO SIVIRA JOSE ALEJANDRO, El desarrollo de la expresión oral del taller como estrategia, Instituto Pedagógico Barquisimeto, pág. 184.
12. BUHLER KARL, Lenguaje oral y escrito de Funciones y diferencias, diciembre 2006.
13. JACKOBSON ROMAN, Fundador del círculo Lingüístico.
14. VENTRIGLIA, 1982, V, TRAD. NK.
15. NUNAN, David, 1996, Diseño de tareas para la clase comunicativa, Cambridge University Press.

16. [www.libro de nuestra escuela.com](http://www.libro.de.nuestra.escuela.com).
17. www.mailxmail.com/curso-estrategias-enseñanza-lengua.
18. www.educaciòn.es/exterior.
19. http://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9todo_comunicativo
20. <http://cvc.cervantes.es>
21. <http://www.edufuturo.com/educacion.php?c=4091>
22. www.apuntesgestion.com/2006