

**¿TE CREO, NO TANTO, NO TE CREO?**

¿Que hace que los demás nos crean?

Maria Antonia Chinkousky Giraldo

Asesor:

Iván Darío Arango

COLEGIO MARYMOUNT

MEDELLÍN

2014

## Tabla de contenido

<b>Introducción</b> .....	<b>3</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>4</b>
<b>Objetivos</b> .....	<b>5</b>
<b>Marco Teórico</b> .....	<b>6</b>
Historia de la oralidad.....	6
Importancia de la oralidad para la humanidad .....	7
Significado de lenguaje.....	8
Entrevista .....	8
<b>¿Te creo, no tanto, no te creo?</b> .....	<b>10</b>
Algunos aspectos importantes:.....	11
¿Quién habla bien?.....	13
Rol de la expresión corporal .....	14
<i>Las expresiones faciales</i> .....	17
<i>La postura al hablar</i> .....	18
<i>Gestos</i> .....	18
<b>Conclusión</b> .....	<b>20</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>22</b>

## **Introducción**

Tanto la comunicación humana como el lenguaje forman un fenómeno muy complejo y de suprema importancia para todas las personas, es por esto que a partir de esta importancia, para este trabajo se planteó la pregunta, ¿qué hace que los demás nos crean?, para así a partir de una investigación llegar a la respuesta, de qué es necesario hacer para lograr generar seguridad a un público al que se dirige y así qué se crea lo que se dice.

Como el lenguaje es la base de la comunicación, es por esto que es necesario saber quien habla bien y quien no y por ende, que genera en las personas las cosas que se dicen y se expresan a través del lenguaje no verbal y es la razón por la cual se desarrolla este proyecto.

## **Resumen**

En el siguiente trabajo se presentara una investigación acerca del lenguaje y la importancia de está para una sociedad, esta información salió a partir de un análisis de los diálogos de Platón, específicamente El banquete, de igual modo se complementa con la lectura de El Rey Lear de Shakespeare.

Además habla del lenguaje no verbal, el rol que juega en la comunicación y lo que genera en un público la utilización de gestos y ayudas visuales.

Para realizar este proyecto fue necesario la lectura de varios libros y documentos, también realizar reuniones con comunicadores que facilitaron y previeron información indispensable para la realización de este proyecto.

## Objetivos

Objetivo General:

Analizar la credibilidad, al hablar, qué tiene el ser humano al desempeñarse en diferentes roles.

Objetivos Específicos:

1. Investigar la historia de la oralidad e importancia para la humanidad.
2. Determinar cómo la expresión corporal influye en la credibilidad de lo dicho por las personas.
3. Analizar testimonios de personas que trabajen en el ámbito artístico y su preparación posterior a una presentación.

## Marco Teórico

### Historia de la oralidad

Es claro que el lenguaje, tanto verbal como no verbal, surge como una necesidad del hombre de expresar lo que piensa, siente y para entender lo que las demás personas desean comunicar; Para satisfacer sus necesidades, desde las mas sencillas como conseguir comida hasta firmar importantes negocios. (Indymedia )

Civilizaciones primitivas recurrían a gruñidos, chillidos y señales para hacerse entender, se denomina a el Cro Magnon (Anatomically Modern Human) como los percusores de la escritura, ya que se dice que fueron unos de los primero en realizar pinturas intentando guardar información. (Indymedia)

No hay una fecha que precise su origen, pero desde el surgimiento del hombre, este tubo que nacer algo que lo ayudara a comunicarse.

Según “El banquete” de Platón, el hombre establece el lenguaje para crear vínculos humanos y fundamentar parámetros.

Comparando la forma de escribir y de hablar en los tiempos de plantón con la de hoy en día, se evidencia como estas han evolucionado paralelamente buscando la satisfacción de las necesidades y en el intento de cada día estar más cerca al conocimiento, es gracias a esto que actualmente hay una mentalidad nueva, más reflexiva y profunda.

### **Importancia de la oralidad para la humanidad**

El lenguaje para el hombre viene a ser un proceso vital que posibilita la comunicación con los demás, aumentando la oportunidad de vivir mejor en sociedad.

Es una necesidad del hombre poder usar el lenguaje para expresar sus necesidades, pensamientos, sentimientos y emociones, de igual modo es necesario para adquirir conocimiento y adaptarnos al medio. (Bien)

Sin el lenguaje la comprensión y el análisis no es posible, no se podría armar proyectos en común con otros individuos, lo cual es la esencia de la vida en sociedad y en conjunto.

Este es la base de toda evolución y conocimiento y a partir de este es posible expresar e innovar.

### **Significado de lenguaje**

Según la real academia española el lenguaje es:

1. Conjunto de sonidos articulados con que el hombre manifiesta lo que piensa o siente.
2. Sistema de comunicación verbal.
3. Manera de expresarse.
4. Estilo y modo de hablar y escribir de cada persona en particular.
5. Uso del habla o facultad de hablar.
6. Conjunto de señales que dan a entender algo.
7. Conjunto de signos y reglas que permite la comunicación con un ordenador.

### **Entrevista**

Tras hablar con el periodista Charles Parkinson, esto fue lo que dijo, “el contacto visual es muy importante, también la confianza que se tenga en si mismo muestra mucho a la hora de la presentación, esto ayudará a que el lenguaje corporal sea coherente referente a lo que se dice y

no se vea como nerviosismo o miedo. Un ejemplo concreto es el de un político, normalmente ponen sus manos al frente de ellos y las usan para enfatizar algo importante, pero nunca señalan, eso no se debe hacer, se puede señalar hacia arriba o encontrar gestos que concuerden o ilustren lo que se esta diciendo, es decir si se esta enumerando algo esto se puede acompañar con los dedos”.

Una manera de generar interés en el publico es mostrando que lo que se habla es relevante, por ejemplo por medio de preguntas generales que no tendrán respuesta pero que logran hacer cuestionar a la audiencia; otra manera de generar interés es haciendo las cosas más cercanas, siendo así se puede contar una anécdota o una historia que involucre el tema y así el publico lo pueda relacionar y sentirlo más personal, esto también muestra a la audiencia que lo que se esta diciendo es verdadero y si es real.

Para tener una buena preparación previa a una presentación es importante, si se tiene, leer sus notas es decir, tener claro lo que se va a decir, tener ayudas visuales que puedan ayudar con el orden en el que se va a presentar y hacerse preguntas que posiblemente puedan presentarse para así estar preparado.

## **¿Te creo, no tanto, no te creo?**

Para realizar una presentación delante de una audiencia y lograr que el público al que se presenta crea lo que se dice, es importante tener confianza; para lograr esto es de suprema importancia tener completo conocimiento del tema que se va a tratar, ya que nuestra mente no puede expresar e interpretar aquello que no conoce o no entiende, por ende es necesario saber la razón por la cual algo es como es, sus orígenes y raíces; Así poder entender por lo que paso y lo hizo lo que es; de este modo poder interpretar y transmitir esa verdad; de igual forma responder una serie de preguntas que se puedan presentar y tratar de generar una conexión con la practica diaria.

También se debe saber que hay que tener un control sobre las personas a las cuales se les esta presentando, para esto es necesario conocer a quien se va a presentar, cuanta mas cosas se sepa sobre la audiencia más garantías se tendrá de poder satisfacer sus expectativas y conseguir que sea recordado, sabiendo esto, se puede manejar la monotonía durante la presentación, tener la atención y mostrar algo interesante para intrigar y generar interés.

**Algunos aspectos importantes:**

El tono en el se habla y se expresa las ideas no puede ser el mismo, ya que esto solo crearía aburrimiento, se debe cambiar de tonos, enfatizando en lo más importante y potenciando en la voz más no gritando, usando pausas las cuales ayudaran a crear ciertos misterios dándole mayor fuerza a lo siguiente que se diga, el ponente debe transmitir el entusiasmo e interés que siente por el tema a exponer. No es fácil determinar la velocidad de una presentación, pero tan negativo es una excesivamente lenta como una rápida.

El apoyo visual que se tenga también es importante, se debe ser organizado ya que una presentación desorganizada y poco entendible garantiza el aburrimiento del publico, no por el entendimiento sino porque tiende a crear una duda en el oyente de las capacidades que tiene el ponente.

La mirada no puede estar solo dirigida a un punto en especifico, se debe mirar a todas las personas para crear un sentimiento de importancia e igualmente de interés por parte del publico.

Como dice Voltaire: “ Quien quiere aburrir a la audiencia no tiene más que decir todo lo que sabe.” (voltaire)

Normalmente la audiencia tiene una resistencia mental no mayor de los 45 minutos es por esto que es importante resumir y hablar de las ideas claves, es bueno terminar antes del tiempo estipulado para así dejar un al final un espacio donde se pueda presentar un dialogo con los oyentes.

Es mejor no leer durante la presentación ya que no todos los ponentes son expertos en leer en publico y se termina hablando a la diapositiva perdiendo así el interés del publico, además que el lenguaje escrito es mucho mas estereotipado que el lenguaje oral que se presenta mas cercano, flexible y coloquial. Si se va a leer se recomienda no estar siempre enfocado en la diapositiva o ayuda sino interactuar mirando al publico y cambiar de expresiones fáciles.

Para lograr un efecto más personal y llegar con mayor facilidad a los oyentes, es bueno realizar la presentación como si se le hablara a una sola persona no a 30 personales o más, esto crea un efecto más personal y tiende a llamar la atención.

Además la actitud que se tenga juega un rol de gran importancia. Walter Dill Scott dice: “ El éxito o el fracaso es causado mas por actitud mental más que por capacidad mental” (Disaster-Info)

### **¿Quién habla bien?**

Alguien que se sabe expresar una persona que tenga vocabulario, el cual se adquiere por medio de la lectura; de igual forma se debe manejar una buena entonación y dicción, vocalizando logrando un entendimiento mayor.

Quien maneja un ritmo adecuado, usando pausas y tiene una buena fluidez con un hilo conductor y buenos conectores de ideas.

Una persona que habla de una manera coherente y no duda del tema que esta presentando, quien maneje a su publico y lo entretiene.

Un ponente que maneje la emotividad durante la presentación de manera que no se vea nervioso sino interesado y motivado por el tema.

La persona que sepa expresarse y ser clara, si es necesario mediante la utilización de ejemplos. (Londoño, 2014 )

## **Rol de la expresión corporal**

Hay estudios que muestran que mas de la mitad de toda comunicación humana se da de forma no verbal, cuando se esta dirigiendo a un publico, las opiniones de este se basaran tanto en lo que ven, como en lo que escuchan. Al hablar delante de una audiencia el cuerpo es una herramienta eficaz para aportar énfasis, claridad y es el instrumento mas poderoso que se tiene para convencer a las personas de su sinceridad, seriedad y entusiasmo.

Sin embargo si el cuerpo no es coherente con la palabras fácilmente este puede derrotar los argumentos, es importante tener un balance y una congruencia, alinear lo que se dice, se piense y se siente.

Hablamos que un 98% de la comunicación es inconsciente, donde un 55% es el lenguaje corporal y un 38% es el tono de la voz que se emplee. Es por este que si las ideas y sentimientos están alineados, el lenguaje del cuerpo debe ser coherente a lo que se diciendo en el discurso.

Algo fundamental es saber manejar los estados emocionales a la hora de dirigirse a una audiencia. (García, 2014 )

Entre el aplauso cordial, el orador se acerca a la plataforma, su rostro muestra la cara de alguien que va directo a la guillotina. Al llegar, deja toda una montaña de notas y suspira

de forma audible. Después de ajustarse la corbata, acomodarse las gafas y aclarar la garganta, fija una mirada preocupada al fondo de sala.

“Es un placer estar hoy aquí”, dice. “Tengo algo de gran importancia que compartir con ustedes”.

Muchos de los asistentes comienzan a inquietarse. Era obvio que los demás estaban distraídos con otra cosa. Diez segundos después de empezar, el discurso ha concluido. ¿Por qué?

Para empezar, el orador estaba predispuesto a fracasar al enviar a sus oyentes un mensaje de doble filo. Lo que vieron se contradecía con lo que escuchaban, y cuando esto sucede, el publico inevitablemente cree en lo que ve.

Aunque las palabras del orador complacieron a la audiencia a la que se dirigía, su mensaje no verbal era: “No quiero estar aquí”. Esas mismas palabras declaraban que el discurso era importante para sus oyentes, pero su cuerpo indicaba que el mensaje no era de importancia para el orador. Al mismo tiempo, su expresión facial daba la impresión de que la audiencia no era de su interés.

Ninguno de estos mensajes visuales fue realizado de forma consciente; se produjeron por los nervios y la falta de experiencia. Sin embargo, se le consideró a este desafortunado orador poco sincero e indiferente, a pesar de que no era ninguna de estas dos cosas. (Toast Masters )

Ralph Waldo Emerson dijo: “Lo que eres habla tan fuerte que no me deja oír lo que dices.” (verbal)

La expresión corporal juega un gran rol en la credibilidad del público, ya que es la imagen que se muestras a la audiencia y a partir de esta van a deducir si se esta seguro, nervioso o si no se encuentra preparado; ya que todo entra por lo ojos es importante presentarse bien, limpio, sin muchos accesorios que puedan robar la atención, una buena postura y un buen manejo del escenario, evitando moverse mucho en intervalos de tiempo muy cortos.

Esta debe ser usada para enfatizar en lo que se desee, pero no se debe exagerar, se debe cambiar la expresión de la cara, usar las manos moderadamente y sonreír de vez en cuando, creando así un ambiente mas agradable, de igual modo mantener la cabeza elevada para así lograr crear la sensación que siempre se mira la público.

Hay que controlar los tics y movimientos repetitivos, evitar jugar con algún objeto o por ejemplo el pelo ya que esto indica nerviosismo e inseguridad.

Si se va a manejar un micrófono, asegurarse que no se pierda el sonido con algún movimiento y tenerlo correctamente sin moverlo mucho, se debe ser cuidadoso igualmente con el tono de voz que se emplee.

Es igualmente importante ser cordial y respetuoso con la audiencia, al llegar saludar brevemente y al finalizar despedirse y de igual manera agradecer.

### **Las expresiones faciales**

La expresión facial suele ser la clave determinante del significado del mensaje. Al hablar tu rostro comunica tu actitud, tus sentimientos y tus emociones con mayor claridad que cualquier otra parte de tu cuerpo.

De acuerdo con los psicólogos conductistas, las personas pueden reconocer, fácilmente y con tan solo observar la expresión facial del orador, emociones tan claras como la sorpresa, el miedo, la felicidad, la confusión, la aversión, el interés, la incredulidad, el enojo y la tristeza. Para la

audiencia tu rostro sirve de barómetro de tu interior. Los oyentes mirarán tu rostro en busca de signos de sinceridad, de tu actitud hacia el mensaje y de tu ímpetu al compartir tus ideas con ellos. (Gesticulación: Tu cuerpo habla )

### **La postura al hablar**

Principalmente, refleja la actitud y transmite a los oyentes gesticulación, el cuerpo habla si siente seguridad, interés y autocontrol en si mismo. Además trae beneficios al oradora como respirar de forma adecuada y aprovechar la voz correctamente.

El tener una buena postura y estar cómodo, disminuye la tensión, nerviosismo y gestos casuales que pueda generar distracción.

### **Gestos**

Cuando se habla de gestos se refiere al movimientos corporales espaciales que refuerzan un mensaje, transmite un pensamiento o emoción en particular. Se pueden realizar con cualquier parte del cuerpo, pero la mayoría se hacen con las manos y brazos. Las manos se convierten en excelentes herramientas para hablar.

Los oradores deben usar los gestos para generar un significado preciso y claro al público.

### ***Tipos de gestos***

Descriptivos: Aclaran o enriquecen el mensaje verbal.

Enfáticos: Subrayan palabras.

Sugestivos: Simbolizan ideas y emociones, ayudan a crear un ambiente específico o a expresar un pensamiento correcto.

Incitadores: Evocan una respuesta deseada de la audiencia.

### ***¿Para qué gesticular?***

Los gestos son la forma más asertiva de comunicación no verbal que se puede emplear.

Puede aclarar o apoyar una palabra, aportar dramatismo a las ideas, proporcionar dramatismo a las ideas, ayudar a disipar la tensión nerviosa del orador, funciona como herramienta visual y estimula la participación del público.

## Conclusión

A partir de toda la investigación previamente realizada se puede concluir que, el lenguaje es la base de la comunicación e interacción humana y que sin éste no es posible llegar a conformar sociedad, ni relaciones importantes para realizarse como persona, sin el lenguaje no puede surgir el conocimiento ni el análisis previo a este, en resume sin lenguaje no es posible la evolución y crecimiento de las personas, por esto sin la adquisición y buen manejo del lenguaje no es posible vivir en sociedad.

De igual forma hay que entender que cuando se habla de lenguaje se habla de una unión tanto entre el lenguaje no verbal y el verbal y que los dos juegan un gran rol en la comunicación y la credibilidad de los que se dice.

El lenguaje evoluciona día a día con la humanidad, se adapta para facilitar y generar progreso, pero es evidente que a medida que pasa el tiempo su sentido se pierde, se puede evidenciar a lo largo de la historia como la palabra ha perdido su poder, actualmente es necesario tener pruebas contundentes como papeles que demuestren lo pactado cosa que anteriormente no era necesario y ya que la palabra de un hombre era bien respetada y de suprema importancia.

Para que las personas creen lo que alguien dice es necesario ser coherente con lo que se dice, se piensa y se transmite, es un balance entre estas tres cosas lo que logra llevar un mensaje efectivo y positivo a las personas que se transmite, es necesario acompañar con gestos lo que se dice en palabras, para así dar más fuerza a lo que se dice generar mas confianza.

## Bibliografía

- Fernández, J. B. (s.f.). *Universidad de Costa Rica* . Obtenido de Los archivos de la oralidad :  
<http://historia.fcs.ucr.ac.cr/cuadernos/c8-arc.htm>
- Toast Masters* . (s.f.). Obtenido de toastmasters.org :  
<http://www.toastmasters.org/SP201.aspx>
- Gesticulacion: Tu cuerpo habla* .
- Bien, L. I. (s.f.). Obtenido de  
[http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/libros/Linguistica/Leng\\_Nino/pdf/Import\\_Hablar.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/libros/Linguistica/Leng_Nino/pdf/Import_Hablar.pdf)
- voltaire. (s.f.). Obtenido de scribd: <http://www.scribd.com/doc/80399085/Antologia-de-Redaccion-y-Expresion-Corporal-do>
- (s.f.). Obtenido de Indymedia : <http://mexico.indymedia.org/spip.php?article1153>
- (s.f.). Obtenido de Indymedia: <http://mexico.indymedia.org/spip.php?article1153>